



GEM Slovensko 2012

Podnikanie na Slovensku:

nadpriemerná podnikateľská aktivita
v podpriemernom podnikateľskom prostredí

Anna Pilková

Marian Holienka

Zuzana Kovačičová

Ján Rehák

Ivan Pešout



Bratislava 2013

Podnikanie na Slovensku:
nadpriemerná podnikateľská aktivita
v podpriemernom podnikateľskom prostredí

Anna Pilková
Marian Holienka
Ján Rehák
Zuzana Kovačičová
Ivan Pešout

Bratislava 2013

Podnikanie na Slovensku: nadpriemerná podnikateľská aktivita
v podpriemernom podnikateľskom prostredí

Autorský kolektív:

doc. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA

Mgr. Marian Holienka, PhD.

Mgr. Ján Rehák

RNDr. Zuzana Kovačičová, PhD.

PhDr. Ivan Pešout, PhD.

Recenzenti:

prof. Ing. Jozef Papula, PhD.

doc. Ing. Elena Šubertová, CSc.

Všetky práva vyhradené. Publikácia ani žiadna jej časť nesmie byť reprodukováaná bez súhlasu majiteľa práv.

Za obsah jednotlivých kapitol, citácií, ohlasov aj jazykovú úpravu zodpovedajú autori.

© Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu 2013

Vydala Univerzita Komenského v Bratislave v spolupráci s vydavateľstvom
KARTPRINT v roku 2013

ISBN 978-80-223-3481-5

Obsah

Predhovor	15
Zhrnutie.....	17
Executive Summary	27
Úvod	39
1 Podnikanie a Globálny monitor podnikania (GEM).....	42
1.1 Teória podnikania a GEM	42
1.1.1 Prístupy k vymedzeniu podnikania.....	42
1.1.2 Typy podnikateľov.....	46
1.1.3 Proces podnikania	50
1.1.4 Podnikanie a zdroje.....	53
1.1.5 Podnikanie a <i>network</i>	56
1.1.6 Podnikanie v rámci organizácií - <i>intrapreneurship</i>	57
1.2 Teória podnikateľského prostredia: inštitucionálny prístup.....	61
1.3 Využívanie výstupov GEM vo výskume a pri formulácii politík v oblasti podnikania	65
1.3.1 Význam GEM v akademickej sfére a vzdelávaní.....	65
1.3.2 Význam GEM pri formulovaní politík v oblasti podnikania	66
1.4 GEM model a metodológia.....	68
1.4.1 Koncepčný model GEM.....	68
1.4.2 Metodológia GEM	75
2 Stav a trendy podnikania na Slovensku: dynamická a medzinárodná perspektíva	81
2.1 Potenciál a zámer začať podnikateľ.....	83
2.2 Podnikateľská aktivita Slovákov v roku 2012	94
2.2.1 Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) Slovákov.....	96
2.2.2 Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita Slovákov	106
2.2.3 Prerušenie podnikania a jeho reštart na Slovensku	109
2.3 Intrapreneurship - podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA)	123
2.4 Hodnota networku a slovenskí podnikatelia	125
3 Profily hlavných skupín podnikateľov na Slovensku, ich dynamika a medzinárodné porovnanie.....	128
3.1 Sociálno-demografické charakteristiky podnikateľov	129
3.1.1 Pohlavie	129
3.1.2 Vek: mladí vs. seniori	136
3.1.3 Vzdelanie	153
3.1.4 Príjem	161
3.2 Odvetvia podnikania.....	167
4 Dynamika podnikateľských aspirácií Slovákov: rast, inovácie a prenikanie na zahraničné trhy.....	172

4.1	Rastový profil slovenských podnikateľov v medzinárodnom porovnaní	172
4.2	Inovačný profil podnikania na Slovensku a v medzinárodnom porovnaní.....	175
4.2.1	Model inovačného skóre	176
4.2.2	Analýza inovačného profilu slovenských podnikateľov.....	177
4.2.3	Medzinárodné porovnanie inovatívnych podnikateľov	193
4.3	Medzinárodný profil: prenikanie na zahraničné trhy	195
5	Podnikateľské prostredie na Slovensku - dynamika a medzinárodné porovnanie	199
5.1	Prehľad podmienok na podnikanie na Slovensku v kontexte krajín Európy 200	
5.2	Najvyššie a najnižšie hodnotené dimenzie podnikateľského prostredia na Slovensku	203
5.3	Najvýraznejšie medziročné zmeny dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku	206
5.4	Podmienky na podnikanie na Slovensku - medzinárodné porovnanie...	209
5.4.1	Slovensko, krajiny V5 a Rakúsko	210
5.4.2	Slovensko a krajiny Európy.....	215
5.4.3	Slovensko a krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách ..	220
5.4.4	Slovensko a Švajčiarsko	225
5.4.5	Zhrnutie analýzy medzinárodného porovnania Slovenska	230
5.5	Podrobná analýza vybraných podmienok na podnikanie na Slovensku .	232
5.5.1	Transfer vedy a výskumu	233
5.5.2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	237
5.5.3	Kultúrne a spoločenské normy	243
5.6	Špeciálne témy: podnikanie mladých, vzťahy v podnikaní.....	248
5.6.1	Podnikanie mladých.....	248
5.6.2	Vzťahy v podnikaní.....	250
5.7	Analýza podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu inštitúcií	255
5.8	Analýza podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu vybraných iniciatív	258
5.9	Obmedzenia, podporné faktory a podnety na zlepšenie podnikateľského prostredia	263
5.10	Súhrnné hodnotenie a analytický komentár	266
6	Závery a odporúčania.....	275
7	Ukazovatele GEM v roku 2012	279
8	Tabuľky.....	284
	Literatúra	306
	Krajiny, ktoré sa v roku 2012 zúčastnili na projekte GEM	320

Zoznam obrázkov

Obrázok 1.1: Intrapreneurship ako proces	60
Obrázok 1.2: Prvý koncepčný model GEM	69
Obrázok 1.3: Súčasný koncepčný GEM model	70
Obrázok 1.4: Piliere konkurencieschopnosti v GCI	71
Obrázok 1.5: Charakteristiky a priority jednotlivých fáz ekonomického rozvoja ..	72
Obrázok 2.1: Model skúmania podnikania podľa fáz a podnikateľského profilu ..	82
Obrázok 2.2: Podnikateľská aktivita v roku 2012 na Slovensku	96
Obrázok 2.3: Proces podnikania, jeho komponenty vrátane podnikateľskej aktivity zamestnancov	123

Zoznam grafov

Graf 2.1: Vývoj podnikateľskej aktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	83
Graf 2.2: Demografické a regionálne rozdelenie obyvateľov Slovenska, ktorí vnímajú príležitosti na podnikanie	87
Graf 2.3: Postoje k podnikaniu podľa stupňa ekonomického rozvoja	90
Graf 2.4: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v krajinách participujúcich na GEM v roku 2012 podľa fáz ekonomického rozvoja	103
Graf 2.5: Typy využitých príležitostí podnikateľmi v TEA	105
Graf 2.6: Celková podnikateľská aktivita v roku 2012 v európskych krajinách	109
Graf 2.7: Hlavné dôvody prerušenia podnikania vo vybraných porovnávacích úrovniach	112
Graf 2.8: Index prerušenia podnikania v roku 2012 v Európe	114
Graf 2.9: Dôvody prerušenia podnikania v Európskych krajinách v roku 2012	115
Graf 2.10: Podiel reštartovaných podnikateľov na TEA	116
Graf 2.11: Vnútna podnikateľská aktivita zamestnancov – EEA pre Európu a jej vzťah s TEA	124
Graf 3.1: Podiel žien v počiatočnej podnikateľskej aktivite v krajinách GEM za rok 2012	130
Graf 3.2: Celková počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia v roku 2012	134
Graf 3.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2012 a 2011	138
Graf 3.4: Rodiaci sa podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku	139
Graf 3.5: Noví podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku	139
Graf 3.6: Percento etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011	142

Graf 3.7:	Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch na Slovensku v roku 2012 a 2011.....	150
Graf 3.8:	Počiatková podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2012	151
Graf 3.9:	Počiatková podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011.....	151
Graf 3.10:	Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2012.....	152
Graf 3.11:	Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011	152
Graf 3.12:	Počiatková podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku.....	157
Graf 3.13:	Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na počiatkovej podnikateľskej aktivite v roku 2012 na Slovensku	157
Graf 3.14:	Počiatková podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku.....	158
Graf 3.15:	Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na počiatkovej podnikateľskej aktivite v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku	158
Graf 3.16:	Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku.....	159
Graf 3.17:	Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku.....	159
Graf 3.18:	Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku.....	160
Graf 3.19:	Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na etablovaných podnikateľoch v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku	160
Graf 3.20:	Počiatková podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku.....	162
Graf 3.21:	Etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v roku 2012 a 2011 na Slovensku	163
Graf 3.22:	Rozdelenie podnikateľov v aktivite (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2012	165
Graf 3.23:	Rozdelenie podnikateľov v počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2011	165
Graf 3.24:	Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v roku 2012 na Slovensku.....	166
Graf 3.25:	Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2012 na Slovensku	166
Graf 3.26:	Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v roku 2012	168

Graf 3.27:	Etablovaní podnikatelia podľa skupín odvetví v roku 2012	169
Graf 3.28:	Rozdelenie počiatocnej podnikateľskej aktivity podľa odvetvia podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	171
Graf 3.29:	Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa odvetvia podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	171
Graf 4.1:	TEA a očakávaná tvorba pracovných miest v Európe v roku 2012	175
Graf 4.2:	TEA a očakávaná tvorba pracovných miest v Európe v roku 2011	175
Graf 4.3:	Inovačné skóre u podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2012	178
Graf 4.4:	Inovačné skóre u podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2011	178
Graf 4.5:	Rozdelenie inovatívnych podnikateľov v TEA podľa pohlavia	179
Graf 4.6:	Inovačná aktivita v rámci rozdelenia mužov a žien v počiatocnej fáze podnikania	180
Graf 4.7:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa vekových kategórií v rokoch 2012 a 2011	181
Graf 4.8:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa vzdelanostných kategórií v rokoch 2012 a 2011	182
Graf 4.9:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa príjmových kategórií v rokoch 2012 a 2011	182
Graf 4.10:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa zamestnaneckého statusu v rokoch 2012 a 2011	183
Graf 4.11:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa regiónov v rokoch 2012 a 2011	184
Graf 4.12:	Rozdelenie etablovaných inovatívnych podnikateľov podľa pohlavia	185
Graf 4.13:	Inovačná aktivita v rámci rozdelenia mužov a žien u etablovaných podnikateľov	185
Graf 4.14:	Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa vekových kategórií v rokoch 2012 a 2011	186
Graf 4.15:	Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií v rokoch 2012 a 2011	187
Graf 4.16:	Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v rokoch 2012 a 2011	187
Graf 4.17:	Súčasný počet pracovných miest u podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011	190
Graf 4.18:	Súčasný počet pracovných miest u etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011	191
Graf 4.19:	Očakávaný počet vytvorených pracovných miest u podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011	192
Graf 4.20:	Očakávaný počet vytvorených pracovných miest u etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011	193

Graf 5.1:	Vývoj hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku v rokoch 2011 a 2012	202
Graf 5.2:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska	211
Graf 5.3:	Porovnanie vybraných ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska	214
Graf 5.4:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2011 a 2012	216
Graf 5.5:	Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2011 a 2012	218
Graf 5.6:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín skupiny v roku 2012	221
Graf 5.7:	Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín skupiny v roku 2012	224
Graf 5.8:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v roku 2012	227
Graf 5.9:	Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v roku 2012	229
Graf 5.10:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011	237
Graf 5.11:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011	242
Graf 5.12:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011	247
Graf 5.13:	Profil inštitúcií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012 v medzinárodnom kontexte	257
Graf 8.1:	Index prerušenia podnikania v krajinách GEM v roku 2012	305

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1.1:	Podnikateľ sa rodí alebo je tvorený (<i>Born vs. Made</i>)	50
Tabuľka 1.2:	Porovnanie príležitostí	53
Tabuľka 1.3:	Príklady využitia GEM dát v praxi	66
Tabuľka 1.4:	Dôležitosť jednotlivých typov národných podmienok pre ekonomický rozvoj	73
Tabuľka 1.5:	Rozdelenie GEM krajín podľa geografických regiónov a ekonomického rozvoja	74
Tabuľka 1.6:	Charakteristika prieskumov GEM v roku 2012 podľa jednotlivých krajín	77
Tabuľka 2.1:	Vývoj podnikateľskej a ktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011....	83
Tabuľka 2.2:	Dynamika vývoja potenciálu podnikania na Slovensku v rokoch 2011 a 2012	84

Tabuľka 2.3:	Hodnotenie podnikateľského potenciálu Slovenska v roku 2012 v medzinárodnom kontexte	85
Tabuľka 2.4:	Vnímanie príležitostí na podnikanie v jednotlivých kategóriách podľa demografického a regionálneho rozdelenia	88
Tabuľka 2.5:	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA), jej komponenty a motivácia k podnikaniu (%) v Európe v rokoch 2012 a 2011.....	98
Tabuľka 2.6:	Poradie Slovenska v ukazovateľoch počiatočnej podnikateľskej aktivity v roku 2012.....	99
Tabuľka 2.7:	Indexy merania aktivity podnikateľskej aktivity v rokoch 2012 a 2011	100
Tabuľka 2.8:	Umiestnenie Slovenska podľa jednotlivých indexov v globálnom kontexte v roku 2012.....	101
Tabuľka 2.9:	Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita v rokoch 2012 a 2011	106
Tabuľka 2.10:	Poradie Slovenska v roku 2012 etablovaní podnikatelia, celková podnikateľská aktivita a prerušenie podnikania.....	108
Tabuľka 2.11:	Miera prerušenia podnikania v roku 2012 a 2011 v Európe	110
Tabuľka 2.12:	Prerušenie podnikania a jeho hlavné dôvody v roku 2012 v krajinách Európy	111
Tabuľka 2.13:	Index prerušenia podnikania v roku 2012 v Európe	113
Tabuľka 2.14:	Reštart podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	117
Tabuľka 2.15:	Kontinuita prerušeného podnikania	118
Tabuľka 2.16:	Reštart podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011 podľa pohlavia	119
Tabuľka 2.17:	Postoje k podnikaniu na Slovensku vo vzťahu k reštartu podnikania v rokoch 2012 a 2011	119
Tabuľka 2.18:	Hodnoty podnikateľskej aktivity zamestnancov	125
Tabuľka 2.19:	Špeciálna téma - úroveň networku 2012	126
Tabuľka 3.1:	Počiatočná podnikateľská aktivita mužov a žien v Európe (v %)	130
Tabuľka 3.2:	Priemerné zastúpenie mužov a žien v počiatočnej podnikateľskej aktivite v roku 2012	132
Tabuľka 3.3:	Zapojenie mužov a žien do etablovaného podnikania v Európe v roku 2012 a 2011.....	132
Tabuľka 3.4:	Priemerné zastúpenie etablovaných podnikateľov podľa pohlavia v roku 2012.....	133
Tabuľka 3.5:	Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách v Európe v rokoch 2012 a 2011	136
Tabuľka 3.6:	Priemerné hodnoty TEA v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012	137
Tabuľka 3.7:	Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty TEA v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012.....	138

Tabuľka 3.8:	Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v Európe v rokoch 2012 a 2011	140
Tabuľka 3.9:	Priemerné hodnoty etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012.....	141
Tabuľka 3.10:	Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012.....	141
Tabuľka 3.11:	Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v Európe v roku 2012 a 2011.....	143
Tabuľka 3.12:	Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v roku 2012 v globálnom kontexte	144
Tabuľka 3.13:	Umiestnenie Slovenska podľa podielu vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v roku 2012.....	144
Tabuľka 3.14:	Podiel jednotlivých vekových kategórií (%) na etablovaných podnikateľoch v roku 2012 a 2011	149
Tabuľka 3.15:	Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch v globálnom kontexte	150
Tabuľka 3.16:	Poradie Slovenska podľa podielu jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch	150
Tabuľka 3.17:	Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vdelanostných kategóriách v Európe v roku 2012.....	154
Tabuľka 3.18:	Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v globálnom kontexte v roku 2012.....	155
Tabuľka 3.19:	Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty počiatocnej podnikateľskej aktivity v jednotlivých vdelanostných kategóriách	155
Tabuľka 3.20:	Percento dospeléj populácie v počiatocnej podnikateľskej aktivite s minimálne bakalárskym vzdelaním v rokoch 2012 a 2011	156
Tabuľka 3.21:	Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách	161
Tabuľka 3.22:	Etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 v Európe	164
Tabuľka 3.23:	Priemerné hodnoty rozdelenia počiatocnej podnikateľskej aktivity v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2012	168
Tabuľka 3.24:	Poradie Slovenska v rozdelení počiatocnej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v roku 2012	169
Tabuľka 3.25:	Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2012	170
Tabuľka 3.26:	Poradie Slovenska v podiele etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v roku 2012.....	170
Tabuľka 4.1:	Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v Európe v rokoch 2012 a 2011	173

Tabuľka 4.2:	Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA, priemerné hodnoty v skupine V5, Európe a skupine krajín založených na inováciách	174
Tabuľka 4.3:	Inovačná aktivita podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011	177
Tabuľka 4.4:	Podnikateľský vzor a potenciál podnikania u inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011.....	188
Tabuľka 4.5:	Podnikateľský vzor a potenciál podnikania u etablovaných inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov rokoch 2012 a 2011.....	189
Tabuľka 4.6:	Podiel inovatívnych podnikateľov v Európe v rokoch 2012 a 2011	194
Tabuľka 4.7:	Priemerné hodnoty a poradie Slovenska v Európe	195
Tabuľka 4.8:	Medzinárodná orientácie podnikateľov v Európe v rokoch 2012 a 2011	196
Tabuľka 4.9:	Priemerné hodnoty v Európe a poradie Slovenska v Európe a V5.....	197
Tabuľka 5.1:	Podmienky na podnikanie hodnotené v GEM 2012.....	199
Tabuľka 5.2:	Komplexné hodnotenie podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2012	201
Tabuľka 5.3:	Desať najvyššie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012	204
Tabuľka 5.4:	Desať najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012	204
Tabuľka 5.5:	Desať dimenzií podnikateľského prostredia s najvýraznejším zlepšením v roku 2012 oproti roku 2011	207
Tabuľka 5.6:	Desať dimenzií podnikateľského prostredia s najvýraznejším zhoršením v roku 2012 oproti roku 2011.....	207
Tabuľka 5.7:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska	210
Tabuľka 5.8:	Porovnanie vybraných ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska.....	213
Tabuľka 5.9:	Hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2012 a 2011	215
Tabuľka 5.10:	Hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2012 a 2011.....	217
Tabuľka 5.11:	Hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a skupiny v rokoch 2012 a 2011	220
Tabuľka 5.12:	Hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a skupiny v rokoch 2012 a 2011	223

Tabuľka 5.13:	Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v rokoch 2012 a 2011	226
Tabuľka 5.14:	Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v rokoch 2011 a 2012	228
Tabuľka 5.15:	Zhrnutie analýzy dynamiky a medzinárodného porovnania kľúčových rámcových podmienok na podnikanie	230
Tabuľka 5.16:	Zhrnutie analýzy dynamiky a medzinárodného porovnania ďalších podmienok na podnikanie	231
Tabuľka 5.17:	Hodnotenie podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011	233
Tabuľka 5.18:	Dimenzie podmienky „Transfer vedy a výskumu“	234
Tabuľka 5.19:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011	234
Tabuľka 5.20:	Hodnotenie podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011	238
Tabuľka 5.21:	Dimenzie podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“	239
Tabuľka 5.22:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011	240
Tabuľka 5.23:	Hodnotenie podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011	244
Tabuľka 5.24:	Dimenzie podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“	245
Tabuľka 5.25:	Hodnotenie dimenzií podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011	245
Tabuľka 5.26:	Podnikanie mladých: jednotlivé podmienky	248
Tabuľka 5.27:	Podnikanie mladých: hodnotenie jednotlivých podmienok	249
Tabuľka 5.28:	Vzťahy v podnikaní: jednotlivé podmienky	251
Tabuľka 5.29:	Vzťahy v podnikaní: hodnotenie jednotlivých podmienok	252
Tabuľka 5.30:	Vzťahy v podnikaní - podpora budovania vzťahov a spolupráce: jednotlivé dimenzie	253
Tabuľka 5.31:	Vzťahy v podnikaní - podpora budovania vzťahov a spolupráce: hodnotenie jednotlivých dimenzií	253
Tabuľka 5.32:	Vzťahy v podnikaní - dôvera v prínos spolupráce: jednotlivé dimenzie	253
Tabuľka 5.33:	Vzťahy v podnikaní - dôvera v prínos spolupráce: hodnotenie jednotlivých dimenzií	254
Tabuľka 5.34:	Podnikateľské prostredie na Slovensku v roku 2012 z pohľadu inštitúcií	255
Tabuľka 5.35:	Porovnanie hodnotenia podnikateľského prostredia na Slovensku podľa vybraných domácich a zahraničných iniciatív	260

Tabuľka 5.36: Oblasti obmedzujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	264
Tabuľka 5.37: Oblasti podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	264
Tabuľka 5.38: Podnety na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011	265
Tabuľka 5.39: Zhrnutie hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2012 z hľadiska medzinárodného porovnania a dynamiky	266
Tabuľka 7.1: Ukazovatele merania potenciálu a zámeru začať podnikateľ	279
Tabuľka 7.2: Ukazovatele merania počiatkovej podnikateľskej aktivity, etablovaného a prerušeného podnikania	279
Tabuľka 7.3: Ukazovatele merania sociálnej inkluzívnosti	280
Tabuľka 7.4: Ukazovatele merania podľa príjmových kategórií	280
Tabuľka 7.5: Ukazovatele merania odvetvovej angažovanosti	281
Tabuľka 7.6: Ukazovatele merania rastovej aspirácie podnikateľov v počiatkovej podnikateľskej aktivite (TEA)	281
Tabuľka 7.7: Ukazovatele inovačného profilu podnikania	281
Tabuľka 7.8: Ukazovatele medzinárodného profilu podnikania	282
Tabuľka 7.9: Ukazovatele podnikateľskej aktivity zamestnancov	282
Tabuľka 7.10: Ukazovatele networkingu	282
Tabuľka 8.1: Postoje k podnikaniu v krajinách GEM v roku 2012	284
Tabuľka 8.2: Podnikateľská aktivita v krajinách GEM podľa fáz ekonomického rozvoja v roku 2012	286
Tabuľka 8.3: Počiatočná podnikateľská aktivita podľa pohlavia v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	288
Tabuľka 8.4: Etablovaní podnikatelia podľa pohlavia v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	291
Tabuľka 8.5: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vekových kategóriách v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	293
Tabuľka 8.6: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	295
Tabuľka 8.7: Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatkovej podnikateľskej aktivite v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	298
Tabuľka 8.8: Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011	300
Tabuľka 8.9: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity v európskych krajinách podľa skupín odvetví v rokoch 2012 a 2011 (%)	302
Tabuľka 8.10: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých skupinách odvetví v Európe v rokoch 2012 a 2011	303

Predhovor

Podnikanie, podnikatelia a podnikateľské prostredie sú témy, ktorými sa často zaoberajú médiá. Nezaobíde sa bez nich ani jedna diskusia o hospodárskej politike. Napriek tomu je im venovaná sústredená analytická pozornosť len veľmi výnimočne. Jednou z mála výnimiek je Globálny monitor podnikania, globálny výskum zameraný na podnikateľov, ich správanie a podnikateľské prostredie, ktorého partnerom za Slovensko je Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave podporovaná Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania.

Veľavravný je už názov tohtoročnej publikácie - „Podnikanie na Slovensku: nadpriemerná podnikateľská aktivita v podpriemernom podnikateľskom prostredí“. Výsledky prieskumov i analýz opätovne potvrdzujú známu skutočnosť: na Slovensku sa podniká často nie vďaka podmienkam, ale napriek demotivujúcemu podnikateľskému prostrediu, ktoré najviac ovplyvňuje vláda svojou hospodárskou politikou.

Občas sa ozvú aj kritické hlasy, ktoré význam podnikateľského prostredia znižujú, pričom používajú pravdivý argument. Skutoční podnikatelia, ľudia s podnikateľským duchom, sa nezľaknú nijakých prekážok, prekážky v podnikateľskom prostredí ich od podnikania neodradia. Podľa tejto logiky zlepšovanie podnikateľského prostredia nemusí byť až takou prioritou preto, že podnikatelia si vždy nejako poradia. To je síce pravda, ale nie úplná. Ako ukázal aj prieskum GEM, podnikajú nielen „rodení“ podnikatelia, teda tí, čo majú podnikanie v génoch, ale podnikajú aj ľudia, ktorí do podnikania boli často dotlačení životnými okolnosťami. Ide práve o túto skupinu podnikateľov, ktorá veľmi citlivo reaguje na zhoršovanie podnikateľského prostredia. A ak zo zlej situácie nevidia východisko, reakciou nezriedka býva ukončenie podnikania.

Ak vláda chce, aby sa tak nedialo, musí čo najskôr zlepšiť podmienky pre podnikanie. Analýza GEM správne poukázala na oblasti, v ktorých podnikatelia očakávajú zlepšenie: nedostatočná dostupnosť financovania, neúmerne vysoké byrokratické zaťaženie podnikania, nefungujúca vymožiteľnosť práva, vysoké dane a odvody, nekvalitné školstvo. Pri troche dobrej vôle sa zmenami vládnej politiky dajú dosiahnuť pozitívne zmeny v relatívne krátkom čase, rádovo skôr v mesiacoch než v rokoch.

Prekážku pre rozvoj podnikania predstavujú však aj faktory, ktorých zmena si určite vyžiada dlhé roky. Sú nimi kultúrne a spoločenské normy, ktoré sa prejavujú v našom vzťahu k individuálnemu úspechu, sebestačnosti, osobnej iniciatíve, podstupovaniu rizika, kreativitě, inovatívnosti a individuálnej zodpovednosti.

To však už nie je len záležitosť vlády a jej úsilia meraného v mesiacoch, ale nás všetkých a behu na dlhé trate, ktorý bude trvať roky. Pokrok v tejto oblasti by bol tým najmocnejším impulzom pre rozvoj podnikania, aký si viem predstaviť.

Autorom tohtoročnej analýzy GEM patrí vďaka, pretože jej spracovaním a vydaním prispievajú k pritiahnutiu pozornosti politikov a širšej verejnosti k otázkam podnikania, od ktorého vitálnosti závisí naša ekonomická budúcnosť.

Ján Oravec
prezident Združenia podnikateľov Slovenska

Zhrnutie

Sociálny a ekonomický význam podnikania vo vzťahu k ekonomickému rastu na lokálnej aj globálnej úrovni je nespochybniteľný. Rastie tiež jeho dôležitosť ako vednej disciplíny, ktorá sa dynamicky rozvíja, ale je v nej ešte stále veľa neprebádaného a mnoho nezodpovedaných otázok. Tieto otázky sa vzťahujú jednak k samotným podnikateľom, ich správaniu, potenciálu, motivácii začať podnikáť, ale aj prostrediu, ktoré povzbudzuje alebo brzdí ich aktivity, postoje a aspirácie. Vzhľadom na komplexnosť riešenej problematiky spojenie kapacít a úsilia akademických inštitúcií globálne s cieľom urýchlenia výskumu v tejto oblasti a transferu jeho výsledkov do reálneho života jednotlivých krajín, je viac ako nevyhnutné.

Takéto úsilie na globálnej úrovni zastrešuje od roku 1999 organizácia GERA (Global Entrepreneurship Research Association). Výsledkom jej činnosti je každoročne publikovaná najväčšia svetová štúdia o podnikaní, ktorá vzniká na základe globálnych prieskumov a z nich realizovaných výskumov. V roku 2012 bolo do Globálneho monitoru podnikania (GEM) zapojených 69 krajín z celého sveta, v ktorých sa realizovali dva typy prieskumov: prieskum na dospelej populácii (minimálne 2000 respondentov v každej krajine) a expertný prieskum. Celkovo do prieskumu na dospelej populácii sa v roku 2012 zapojilo 186 143 respondentov, čo pri extrapolácii reprezentatívnych národných vzoriek predstavuje 74% celosvetovej populácie a 87% svetového HDP. Metodológia oboch prieskumov je robená tak, aby získané dáta a z nich tvorené historické databázy, spĺňali náročné kritéria štatistickej reprezentatívnosti.

Slovensko sa do projektu GEM prvýkrát zapojilo v roku 2011 a v úlohe národného koordinátora v GERA ho od roku 2010 zastupuje Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave. Hlavným partnerom Fakulty v tomto výskume je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. Spolupráca týchto dvoch inštitúcií na projekte Globálny monitor podnikania (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) má veľký praktický význam: priamy transfer výsledkov výskumu do praxe a to najmä v procese strategických analýz ako aj formulovania stratégií v oblasti podnikania a následne tvorby konkrétnych politík. Získané dáta v akademickej oblasti sú takisto predmetom ďalších vedeckých analýz a ich výsledky sú prezentované jednak vo forme monografie ako aj vedeckých článkov publikovaných doma a v zahraničí.

Správna interpretácia výsledkov akéhokoľvek výskumu nie je možná bez poznania relevantných teórií. A práve v teóriách o podnikaní, podobne ako o manažmente, internacionalizácia „teoretizovania“ má veľký význam. Preto cieľom predkladanej vedeckej monografie je jednak prezentovať prehľad teórií podnikania a podnikateľov vo väzbe na model GEM a na základe analýzy výsledkov za roky 2012 a 2011 charakterizovať stav a dynamiku podnikania a podnikateľského prostredia na Slovensku ako aj jej medzinárodnú komparáciu.

Význam projektu GEM pre rozvoj podnikania na Slovensku, ale takisto pre akademickú sféru je nespochybniteľný. K poznaniu správania sa našich podnikateľov, ako aj podnikateľského prostredia a hľadaniu určitých všeobecných črt, ktoré toto správanie charakterizujú a generalizujú prispieva to, že o Slovensku sú k dispozícii dáta za dva po sebe idúce roky a to 2012 a 2011. I keď je zrejmé, že hovoríme o veľmi krátkom časovom rade, predsa aspoň charakteristika medziročnej dynamiky je vhodnou bázou pre formulovanie poznatkov a z nich odvodzovanie relevantných záverov.

V roku 2012 sa v rámci GEM realizoval tiež prieskum a výskum špeciálnych tém. Slovensko pokračovalo v skúmaní podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA resp. intrapreneurship). Zapojilo sa tiež do prieskumu a výskumu hodnoty networkingu (siete vzťahov).

Pre medzinárodné porovnanie za rok 2012 sme zvolili krajiny V5 (Slovensko, Česko, Maďarsko, Poľsko a Slovinsko) a Rakúsko. Výber Rakúska bol determinovaný geografickou polohou, ako aj objemom vzájomných obchodov, ktoré jednak ovplyvňujú podnikanie na Slovensku, ale dá sa tiež z nich vydedukovať podobnosť a rozdielnosť podnikateľských charakteristík a dávať odpovede „prečo to tak je“. Ďalšími úrovňami komparatívnej analýzy sú Európa, krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách (ide o skupinu krajín podľa Svetového ekonomického fóra, do ktorej bolo Slovensko v hodnotenom období začlenené) a svet. Kľúčové výsledky jednotlivých oblastí výskumu sú obsiahnuté v nasledujúcich častiach tohto zhrnutia a detailne charakterizované v jednotlivých kapitolách tejto publikácie.

Potenciál podnikania, aktivity a aspirácie slovenských podnikateľov

Stav podnikania na Slovensku na základe výsledkov analýz GEM sa dá stručne charakterizovať na jednej strane ešte stále nadpriemernou podnikateľskou aktivitou našich obyvateľov v porovnaní s krajinami, ktoré sú v našom benchmarkovom hodnotení, avšak na druhej strane podpriemernými kľúčovými podmienkami na podnikanie, v ktorých sa tieto aktivity realizujú. Je jasné, že takýto stav je dlhodobo neudržateľný. Odrazí sa na postupnom poklese podnikateľských aktivít, ktorý je evidentný už v medziročnom porovnaní 2012 a 2011, ako aj v poklese aspirácií našich podnikateľov a s tým spojenými negatívnymi dopadmi na ekonomický rast a rozvoj krajiny.

Potenciál a zámer začať podnikat'

- **Potenciál podnikania** na Slovensku (meraný cez kombináciu vedomostí a schopností s príležitosťami) v roku 2012 **má klesajúcu medziročnú tendenciu** a to najmä vďaka tomu, že Slováci nevidia dostatok príležitostí na podnikanie. Avšak možno konštatovať, že v roku 2012 sa potenciál podnikania u nás dostal do viac vybilancovaného stavu ako to bolo v roku 2011 a to najmä vďaka určitým pozitívnym trendom v komponentoch spoločenského vnímania

podnikania ako je egalitarizmus, spoločenský status podnikateľa a pozornosť médií venovaná úspešným podnikateľom. Na druhej strane však došlo k zníženiu sebavedomia našich ľudí pokiaľ ide o ich schopnosti začať nový biznis a takisto sa zvýšil strach zo zlyhania pri začatí podnikania. I keď v prevažnej väčšine ukazovateľov charakterizujúcich potenciál podnikania sme nad európskym priemerom, riziko rozvoja podnikania na Slovensku treba vidieť v nedostatočnom vnímaní príležitostí, ale aj v negatívnom vývoji názorov na podnikanie ako vhodnú kariérnu voľbu.

- Na Slovensku sa v roku **2012 výrazne znížil zámer začať podnikat'** v najbližších troch rokoch v porovnaní s rokom 2011 (11,8%; 17,8%). Ide o najnižšie percento v rámci V5 krajín, ktoré je síce vyššie ako v Rakúsku (9,0), ale je pod európskym priemerom (13,8%). Trend zámeru začať podnikat' signalizuje budúce zníženie podnikateľskej aktivity na Slovensku, čo však nie je situácia, ktorú slovenská ekonomika, najmä v súvislosti s mierou nezamestnanosti potrebuje. Vzhľadom na to je nevyhnutné implementovať inštitucionálne zmeny, ktoré by tento trend zmenili.

Podnikateľská aktivita Slovákov

- V roku 2012 počiatková podnikateľská aktivita (TEA –percento populácie 18 – 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem), ako hlavný ukazovateľ merania podnikateľských aktivít v rámci GEM, dosiahla na Slovensku **hodnotu 10,2%** čo znamená **výrazný pokles** v porovnaní s rokom 2011 (14,2%). Tento pokles sa prejavil aj v našej pozícii v TEA medzi európskymi krajinami, kde v roku 2011 sme boli na prvom mieste, avšak v roku 2012 sme na štvrtej pozícii. Napriek tejto nepriaznivej vývojovej tendencii je **TEA na Slovensku stále najvyššia medzi krajinami V5 a Rakúskom**, ale jej hodnoty sú veľmi blízke poľským, maďarským a rakúskym. Z uvedeného je zrejmé, že Slovensko nemá veľký priestor na znižovanie podnikateľských aktivít, pokiaľ chce byť na úrovni svojich najbližších benchmarkových partnerov. Je jasné, že vysvetlenie medziročného zníženia podnikateľskej aktivity nie je jednoznačne možné. Avšak treba pripomenúť, že už v roku 2011 určité ukazovatele podnikania na Slovensku signalizovali, že dôjde k zvratu vo vysokej dynamike počiatkovej podnikateľskej aktivity. Konkrétne podpriemerné vnímanie príležitostí (ktoré je v roku 2012 ešte horšie), ako aj nízky zámer začať podnikat', ktorého výrazný pokles pokračoval aj v roku 2012. V tejto súvislosti treba spomenúť tiež dlhodobé pretrvávajúce problémy v podnikateľskom prostredí na Slovensku, ktoré takisto majú a budú mať dopad na podnikateľské aktivity (bližšie rozoberáme stav podnikateľského prostredia v druhej časti tohto zhrnutia). Stav podnikateľského prostredia vplýva aj na motiváciu k začatiu podnikania a tá následne na kvantitu a kvalitu podnikateľských aktivít. Čiastočné vysvetlenie tohto poklesu možno hľadať aj vo všeobecnom trende znižovania počiatkovej podnikateľskej aktivity v krajinách, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti,

ako aj na inováciách. Slovensko v roku 2012 bolo podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra zaradené do najvyššieho rozvojového stupňa založeného na inováciách, avšak niektorými charakteristikami, ktoré v týchto krajinách prispievajú k poklesu podnikateľskej aktivity, sa z neho vymyká. Patria k nim napríklad nízka nezamestnanosť alebo dostatok pracovných miest vo veľkých firmách, ktoré ponúkajú dobré príležitosti zamestnať sa a konkurujú tým podnikaniu. Tieto charakteristiky však neboli typické pre Slovensko v roku 2012, a preto ich nemožno považovať za vysvetľujúce medziročnú dynamiku podnikateľských aktivít. Je tiež zrejmé, že rozšírením časového radu o ďalšie obdobia sa dospeje k lepšiemu vysvetleniu príčin zmeny tejto dynamiky ako aj umožní robiť exaktnejšie analýzy faktorov vplývajúcich na tento stav.

- Dynamika vývoja dvoch základných skupín podnikateľov, ktoré tvoria TEA a to rodiacich sa a nových podnikateľov mala logicky takisto klesajúcu tendenciu na Slovensku. Výraznejší pokles mali **rodiaci sa podnikatelia** (6,6% v roku 2012, 9,2% v roku 2011), napriek tomu je ich podiel spolu s rakúskymi najvyšší v rámci V5 krajín a Rakúska. Menší pokles v porovnaní s rokom 2011 zaznamenali **noví podnikatelia** (3,9% v roku 2012 a 5,3% v roku 2011), avšak vyššiu dynamiku a teda aj prvú pozíciu medzi krajinami V5 a Rakúskom malo v hodnotenom roku Poľsko (4,6%). Z ďalších analýz vyplynulo, že na Slovensku v porovnaní s ostatnými krajinami V5 a Rakúska je pomerne veľa rodiacich sa podnikateľov, ktorí ďalej nepokračujú v podnikaní, neprejdú do kategórie nových podnikateľov, teda odstrašia ich počiatočné podnikateľské prekážky (pomer medzi rodiacimi sa a novými podnikateľmi je 1,7). Horší pomer medzi týmito dvoma kategóriami má len Rakúsko (1,9).
- Z analýzy **motivácie** začať podnikat' (príležitosť alebo nevyhnutnosť) vyplynulo, že Slovensko malo v roku **2012 vysoký podiel počiatočnej podnikateľskej aktivity TEA z nevyhnutnosti (35,6%)**, ktorý výrazne narástol v porovnaní s rokom 2011 (27,6%). Ide o druhý najvyšší podiel medzi V5 krajinami a Rakúskom (prví sú Poliaci, ktorých medziročný vývoj má opačný trend ako u nás - významný pokles). Slovensko má tiež najvyššiu TEA z nevyhnutnosti spomedzi krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, takisto sme vysoko nad priemerom Európy a dokonca sme na úrovni najmenej rozvinutých, chudobných krajín. Je empiricky dokázané, že v krajinách, ktoré majú vysoký podiel TEA z nevyhnutnosti prevláda menej „sofistikovaný“ typ podnikateľských aktivít.
- Dynamika vývoja v druhej skupine podnikateľov patriacich do celkovej podnikateľskej aktivity – **etablovaných podnikateľoch** na Slovensku je podobná ako v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity. V roku 2012 došlo **k poklesu** percenta týchto podnikateľov na celkovej populácii a to z 9,6% v roku 2011 na 6,4%. Tento trend sa prejavil aj na našej pozícii medzi V5 krajinami a Rakúskom, kde sme z prvej pozície v roku 2011 klesli na tretiu. Ešte

razantnejší prepád sme dosiahli v európskom kontexte, kde z tretej pozície v roku 2011 sme obsadili 14. miesto v roku 2012.

- Z analýzy vzťahu medzi počtom etablovaných podnikateľov a nových podnikateľov, ktorý vyjadruje **mieru prežitia** vyplynulo, že na Slovensku v roku 2012 menej podnikateľov prežilo a zaradilo sa medzi etablovaných (v roku 2011 tento index bol 1,8 a 1,6 v roku 2012). Táto hodnota je pod priemerom Európy, a tretia najhoršia medzi krajinami V5 a Rakúskom.
- Z analýzy **celkovej podnikateľskej aktivity** (TEA plus etablovaní podnikatelia) vyplýva, že na Slovensku viac ľudí začína nové biznisy než riadi zrelé, etablované. Tento výsledok nás posúva medzi menej rozvinuté krajiny i keď podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra sme v roku 2012 boli zaradení medzi najvyšejšie krajiny.
- Zo skúmania miery **prerušenia podnikania** na Slovensku vyplynulo, že medziročne došlo na Slovensku k **poklesu** tých podnikateľov, ktorí prerušili podnikanie (v roku 2012 to bolo 4,7% a 7,0% v roku 2011). Napriek tomu aj v roku 2012 sme mali túto mieru najvyššiu medzi V5 krajinami a Rakúskom, avšak v celoeurópskom kontexte sme si zlepšili svoju pozíciu z prvého na tretie miesto. Zaujímavým však je fakt, že poradie dôležitosti príčin prečo podnikatelia prerušujú svoje biznisy zostalo rovnaké v roku 2012 ako v roku 2011. Dôvody prerušenia podľa poradia dôležitosti sú nasledovné: podnikanie nebolo ziskové (43%), osobné dôvody (10,5%), iná pracovná resp. podnikateľská príležitosť (7,6%), problémy s financovaním (7,2%), odchod do dôchodku a dopredu plánované zrušenie podniku (3,1%) a príležitosť predať podnik (2,0%).
- Z analýzy tých podnikateľov, ktorí po prerušení podnikania urobili určité kroky pre znova zapojenie sa do tohto procesu, teda **reštartovaných**, vyplynulo, že ich podiel na Slovensku medziročnej klesol. Kým v roku 2011 bol spomedzi podnikateľov v TEA každý siedmy reštartovaný v roku 2012 to bol už len každý desiaty. Z toho môžeme konštatovať **pokles** reštartovaných aktivít na Slovensku. Ide o jav, ktorý nemožno považovať za dobrý a tejto skupine podnikateľov je takisto potrebné sa venovať. Zaostávanie Slovenska v tejto oblasti podnikania v európskom kontexte potvrdzuje aj hodnotenie Európskej komisie z roku 2012, kde vykazujeme komparatívne nepriaznivé podmienky pre čestných podnikateľov, ktorí neuspeli a chcú začať znova. Ďalej sa konštatuje v tomto hodnotení, že sa neuskutočňujú aktivity v rámci podnikateľských politík, ktoré by viedli k zlepšeniu tejto situácie.
- **Podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA resp. intrapreneurship)** medziročne rástla vo všetkých skúmaných ukazovateľoch a to ako na Slovensku, tak aj v krajinách, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Napriek tomuto pozitívnemu vývoju hodnoty Slovenska sú pod priemerom ako Európy, tak aj inovačných krajín a to opäť vo všetkých ukazovateľoch. Jedným

z možných vysvetlení tohto stavu je to, že slovenské veľké firmy sú vlastnené zahraničnými akcionármi, ktorí preferujú politiku realizácie inovačných a tvorivých aktivít v sídlach ich holdingov. Miera intrapreneurshipu v malých a stredných firmách nie je dostatočná, aby toto zaostávanie vyrovnala.

- Zo **skúmania** využívania networkingu v rámci podnikateľských aktivít vyplynulo, že najlepšie výsledky dosahujú krajiny bývalého východného bloku. Samotné Slovensko dosahuje nadpriemerné výsledky, keď je v roku 2012 z 10 hodnotených oblastí až v šiestich na prvom mieste v rámci V5 krajín a Rakúska. Nasvedčuje to o intenzívnom využívaní spolupráce a networku v podnikaní u nás v kontexte okolitých krajín.

Profily hlavných skupín podnikateľov na Slovensku

- Skúmanie medziročnej dynamiky ako aj medzinárodného porovnávania profilu hlavných skupín podnikateľov (podnikateľov v TEA a etablovaných) z hľadiska ich demografických charakteristík (pohlavie, vek, vzdelanie a príjem) ako aj odvetvovej štruktúry, vyúsťuje do poznatkov, že na Slovensku došlo v určitých smeroch k pozitívnemu posunu, ale stále zostáva viacero problémových oblastí súvisiacich s inkluzivitou podnikania.

Sociálna **inklúzia žien do podnikania je pretrvávajúcim** problémom napriek tomu, že v roku 2012 **TEA** dosiahla hodnotu 33% čo znamená nárast o 4% v porovnaní s rokom 2011. Avšak toto percento je tretie najvyššie medzi krajinami V5 a Rakúskom a takisto sme pod priemerom krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách a tiež pod svetovým priemerom.

- Opačný, negatívny trend zaznamenal podiel žien na **etablovaných podnikateľoch**, ktorý klesol v roku 2012 o 1% na 28% a sme pod priemerom Európy, inovatívnych krajín, ako aj sveta. Významne sa neodchyľujeme iba od priemeru V5 a Rakúska, hoci podiel žien na etablovaných podnikateľoch v Rakúsku je o 11% vyšší ako na Slovensku.
- Z **vekového profilu** podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) sa aj na Slovensku potvrdil všeobecný poznatok, že podnikateľská aktivita s vekom klesá. Najviac sú podnikateľsky aktívni mladí (18 - 24 a 25 - 34 rokov). TEA v týchto vekových kategóriách je 12,8% a 13,9%. Tieto hodnoty sú nad európskym priemerom, priemerom inovatívnych krajín ako aj V5 a Rakúska. Najvýraznejší pokles TEA bol vo vekovej kategórii 35 - 44 rokov (z 19,3% v roku 2011 na 9,9% v roku 2012). Podobne ako v roku 2011, v seniorskej kategórii (55 - 64 rokov) je TEA na veľmi nízkej úrovni a v roku 2012 ešte klesla a dosiahla úroveň 3,5% (v roku 2011 to bolo 4,7%).
- Najvyššie percento **etablovaných** podnikateľov bolo v roku 2012 vo vekovej kategórii 35 - 44 ročných (10,1%). Výrazné zníženie percenta etablovaných podnikateľov v kategórii 45 - 54 rokov spôsobilo, že ich podiel na Slovensku je

globálne najnižší. Takisto ich percentuálne zastúpenie (7,0%) je dokonca nižšie ako vo vekovej kategórii 55 – 64 rokov (7,2%).

- Napriek poklesu celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivity v roku 2012 na Slovensku, podiel jednotlivých **vzdelanostných** kategórií na nej vykazuje posun k vyššiemu vzdelaniu. Počiatková podnikateľská aktivita na Slovensku je v porovnaní s európskymi krajinami, krajinami inovačnej skupiny aj s krajinami V5 a Rakúska nad priemerom vo všetkých vzdelanostných kategóriách. Najvyššiu počiatkovú podnikateľskú aktivitu majú u nás vysokoškolsky vzdelaní ľudia. Avšak najviac začínajúcich podnikateľov na Slovensku má stredoškolské vzdelanie i keď v tejto kategórii sa najviac prejavil dopad poklesu TEA v roku 2012 (zo 17,9% v roku 2011 na 9,2% v roku 2012).
- V roku 2012 rovnako ako v roku 2011 bola najvyššia počiatková podnikateľská aktivita (TEA) ako aj percento etablovaných podnikateľov v skupine obyvateľov **s príjmami** z hornej príjmovej kategórie a to až 10,3% (TEA) a 6,0% (etablovaní podnikatelia).
- Z hľadiska **odvetvového profilu** v roku 2012 **najviac podnikateľov v TEA** podnikalo v službách pre koncových spotrebiteľov. Ich podiel medziročne klesol (z 42,5% na 38,5%). Druhý najvyšší podiel (32,4%) má skupina odvetví biznis služieb. V tejto skupine zaznamenalo Slovensko v roku 2012 najväčší medziročný nárast oproti roku 2011 (20%). Naopak v skupine odvetví stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácia a veľkoobchod nastal významný pokles oproti roku 2011 (z 36,1% na 25,3%). Najnižšie percento podnikateľov (3,8%) pôsobí v rámci počiatkovej podnikateľskej aktivity rovnako ako v roku 2011 v poľnohospodárstve a v ťažobnom priemysle. Tento odvetvový profil je podobný ako u krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, teda ktoré majú prevahu služieb.
- Odvetvová štruktúra **etablovaných podnikateľov** bola v roku 2012 mierne odlišná od TEA podnikateľov. Najviac (41,4%) ich podnikalo v stavebníctve, výrobe, doprave... Druhé najvyššie zastúpenie (31,1%) mali služby pre koncových spotrebiteľov. Tretie v poradí boli biznis služby (23,7%) a najnižšie percento etablovaných podnikateľov (3,8%) pôsobí v poľnohospodárstve a v ťažobnom priemysle.

Podnikateľské aspirácie Slovákov

- Aspirácie slovenských podnikateľov z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest – teda **rastový profil podnikateľov sa medziročne znížil**, hlavne v dôsledku medziročného poklesu celkovej podnikateľskej aktivity, avšak stále má **v medzinárodnom porovnaní relatívne dobrú pozíciu**. V kategórii 0 až 5 vytvorených pracovných miest v horizonte 5 rokov sa Slovensko (4,3%) dostalo pod priemer v skupine V5 a Rakúska (4,4%), ale zostalo nad priemerom Európy (3,7%). V kategóriách 6 až 19 (2,2%) ako aj 20 a viac (1,3%) vytvorených

pracovných miest v horizonte 5 rokov Slovensko napriek medziročnému poklesu zostalo nad priemerom krajín V5 a Rakúska (1,4% a 1,0% pre uvedené kategórie), ako aj nad priemerom Európy (1,4% a 0,9% pre uvedené kategórie). V rámci poradia v Európe si však vo všetkých kategóriách mierne pohoršilo. V skupine krajín založených na inováciách je Slovensko v rastových ašpiráciách nad priemerom vo všetkých kategóriách.

- **Inovačný profil** slovenských podnikateľov je vyšší v skupine podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA), než u etablovaných podnikateľov. Medzi inovatívnymi podnikateľmi u oboch skupín prevládajú muži, s vyšším dosiahnutým stupňom vzdelania. Inovatívni podnikatelia sú z hľadiska vnímania vlastných schopností sebakritickejší než neinovatívni podnikatelia, avšak pozitívnejšie vnímajú príležitosti na začatie podnikania.
- V **medzinárodnom porovnaní inovačnej aktivity** sa tak na úrovni počiatočnej podnikateľskej aktivity ako aj u etablovaných podnikateľov hodnoty Slovenska mierne zvýšili. V skupine podnikateľov v TEA sa podiel inovatívnych podnikateľov zvýšil z 21,2% na 27,3% a u etablovaných podnikateľov z 8,4% na 10,7%. Napriek medziročnému nárastu je Slovensko pod priemerom krajín V5 a Rakúska tak u podnikateľov v TEA (30,3%) ako aj u etablovaných podnikateľov (14,5%). Rovnako zostáva Slovensko pod priemerom európskych krajín (29,1% u TEA a 13,7% u etablovaných podnikateľov).
- Z hľadiska orientácie na **medzinárodné trhy** sa v kategórii podnikateľov v TEA mierne zvýšil podiel tých, ktorí uvádzajú viac než 25% zahraničných zákazníkov (z 18,3% v roku 2011 na 20,5% v roku 2012). Vzrástol však aj podiel takých podnikateľov, ktorí uvádzajú, že nemajú žiadnych zahraničných zákazníkov (z 29,9% na 35,1%). V rámci kategórie podnikateľov v TEA s orientáciou na zahraničných zákazníkov (nad 25% zahraničných zákazníkov) je Slovensko pod priemerom tak v skupine V5 a Rakúska (23,2%) ako aj v rámci Európy (22,3%). U etablovaných podnikateľov na Slovensku v medziročnom porovnaní nastal nárast (nad 25% zahraničných zákazníkov) z 15,3% v roku 2011 na 21,6% v roku 2012. Slovensko sa v rámci etablovaných podnikateľov s medzinárodnou orientáciou dostalo nad priemer krajín V5 a Rakúska (16,6%), ako aj nad priemer Európy (16,4%).

Podnikateľské prostredie na Slovensku

Podnikateľské prostredie na Slovensku v dôsledku skôr negatívneho a komparatívne podpriemerného stavu podmienok na podnikanie nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity. Napriek vcelku priaznivému stavu niekoľkých vybraných podmienok na podnikanie však väčšina z nich stále vykazuje značný priestor na zlepšenie, pokiaľ by mali dostatočne podporovať nové a rastúce firmy.

Financovanie

- Celkový stav problematiky financovania podnikania možno charakterizovať ako slabší, avšak nie zásadne limitujúci podnikateľskú aktivitu, a dokonca s miernym medziročným zlepšením.
- Najdostupnejšou možnosťou financovania nových a rastúcich firiem ostáva financovanie prostredníctvom dlhových nástrojov, najmenej dostupnou zasa financovanie prostredníctvom prvotného uvádzania akcií na trh (IPOs), v dôsledku prakticky neexistujúceho kapitálového trhu.
- Zlepšenie zaznamenalo najmä vnímanie dostupnosti moderných foriem financovania prostredníctvom podnikateľských anjelov či rizikového kapitálu.

Vládne politiky

- Vládne politiky, tak z hľadiska prioritizácie podnikania a konkrétnych politík, ako aj z hľadiska byrokracie a daní, patria medzi **najhoršie hodnotené podmienky** na podnikanie, navyše s miernym medziročným zhoršením.
- Nedostatočné je jednak množstvo politík zameraných explicitne na podporu podnikania, ako aj samotná jeho podpora v rámci ďalších prierezových politík.
- Problematickým je neúmerne vysoké byrokratické zaťaženie podnikania, avšak negatívne začína byť vnímané i daňové zaťaženie, ktoré doposiaľ predstavovalo konkurenčnú výhodu podnikateľského prostredia na Slovensku.

Vládne programy

- Napriek miernemu zlepšeniu vládne programy stále patria medzi oblasti vykazujúce **najhorší stav a teda nedostatočnú podporu podnikania**.
- Najhoršie vnímaným aspektom je existencia dostatočného množstva vládnych programov na podporu podnikania.
- Značný priestor na zlepšenie je aj v oblasti dostupnosti, efektívnosti či koordinácii vládnych programov.

Vzdelávanie a tréning

- Podporu vzdelávania a tréningu podnikateľskej aktivity možno celkovo považovať **za skôr dobrú, i keď so stále značným priestorom na zlepšenie**.
- V oblasti vzdelávania na úrovni základného a stredného školstva, ktorého úlohou je predovšetkým formovať základné podnikateľské charakteristiky, možno situáciu považovať za priemernú medzi nedostatočnými. Priestor na zlepšenie je najmä v podpore kreativity, sebastačnosti a osobnej iniciatívy.

- Naopak, v oblasti vzdelávania na úrovni odborného, profesijného či vysokoškolského, ktoré by malo už konkrétne pripravovať na zakladanie a vedenie firiem vykazuje Slovensko priaznivý a mierne zlepšený stav. V príprave na podnikanie najviac zaostáva oblasť vysokoškolského vzdelávania.

Transfer vedy a výskumu

- Transfer vedy a výskumu do podnikania patrí tiež k **najhoršie hodnoteným, podmienkam** na podnikanie na Slovensku, a výrazné zaostáva aj v medzinárodnom kontexte.
- Problematická je jednak podpora transferu poznatkov či komercializácie nápadov smerom z vedecko-výskumných inštitúcií, ako aj podpora dostupnosti technológií pre nové a rastúce firmy, či cielená podpora špecifických oblastí vedúca k vytváraniu vysoko rastových podnikov na svetovej úrovni.
- Medziročne konzistentné hodnotenie umocňuje konštatovanie o negatívnom stave a potrebe zásadných opatrení, aby transfer vedy a výskumu dokázal predstavovať dostatočnú podporu podnikaniu.

Komerčné služby a infraštruktúra

- Infraštruktúra komerčných služieb patrí medzi podmienky na podnikanie predstavujúce **dobrú podporu podnikateľských aktivít**, a to aj v medzinárodnom kontexte.
- Na Slovensku existuje dostatok subdodávateľov a konzultantov, pričom sa medziročne zlepšila aj ich cenová dostupnosť.
- Naopak zhoršenie zaznamenalo hodnotenie ľahkej dostupnosti tak dobrých subdodávateľov a konzultantov, ako aj dobrých právnych a účtovníckych či bankových služieb, čo by mohlo v prípade pokračovania trendu nepriaznivo ovplyvniť terajší pozitívny stav.

Otvorenosť a dynamika trhu

- Úroveň trhových obmedzení resp. otvorenosť trhu možno z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity považovať **za priaznivú, navyše s pozitívnym trendom vývoja**.
- Priaznivú situáciu vykazujú tak náročnosť a cenová dostupnosť vstupu nových firiem na trh, ako aj ich neblokované etablovanými firmami či uplatňovanie protimonopolnej legislatívy.
- Naopak horšia je situácia v miere dynamiky zmien na spotrebiteľských trhoch ako aj trhoch tovarov a služieb pre podnikanie, ktorá nepredstavuje impulz dostatočne podporujúci podnikateľskú aktivitu, a navyše zaznamenala mierne medziročné zhoršenie.

Fyzická infraštruktúra

- Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám vykazuje z hľadiska podpory podnikania medziročne **stabilný pozitívny stav**, tak z absolútneho ako aj komparatívneho hľadiska.
- Na podnikateľskú aktivitu priaznivo vplýva tak rýchlosť prístupu ako aj cenová dostupnosť komunikácií či energií a súvisiacich služieb.
- Jedinou komparatívne menej priaznivou oblasťou je podpora fyzickej infraštruktúry pre nové a rastúce firmy, ktorej príčinou môže byť nedostatočná kvalita najmä dopravnej infraštruktúry v niektorých regiónoch.

Kultúrne a spoločenské normy

- Stav kultúrnych a spoločenských noriem vo vzťahu k podnikaniu podľa názoru expertov **nepripravia k formovaniu priaznivého prostredia** na podnikanie. Slovensko okrem negatívneho hodnotenia zaostáva aj v medzinárodnom porovnaní.
- Za nedostatočnú z hľadiska podpory podnikania možno považovať podporu individuálneho úspechu, dôraz na sebestačnosť, autonómiu, osobnú iniciatívu, podporu podstupovania rizika, kreativity či inovatívnosti, ako aj individuálnej zodpovednosti v riadení života.
- Kultúrne a spoločenské normy u nás tak celkovo predstavujú skôr prekážku než podporu podnikateľskej aktivity, keďže nepriaznivo vplývajú na individuálne preferencie ako aj spoločenské postoje k podnikaniu.

Executive Summary

The social and economic significance of entrepreneurship in relation to the economic growth at the local and global levels are unquestionable. Entrepreneurship as a scientific discipline is dynamically developing and growing in importance, but many unresearched areas and unanswered questions remain. These questions relate both to entrepreneurs themselves, their behavior, future potential, and motivation for starting a business, but also to the environment that encourages or inhibits their activities, attitudes and aspirations. Given the complexity of these issues, the only way to accelerate the research in this area and its transfer into real life of individual countries is to combine the strengths and efforts of academic institutions globally.

Such efforts have been undertaken at the global level since 1999 by GERA (Global Entrepreneurship Research Association). The result of GERA activities is the world's largest study of entrepreneurship, based on global surveys and research and published annually. In 2012, the Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

surveyed 69 countries from around the world, in which two types of surveys were carried out: A survey of general adult population (at least 2,000 respondents in each country) and a survey of experts. Overall, the 2012 Adult Population Survey surveyed 186,143 respondents. That extrapolated to national populations represents 74% of the world population and 87% of the world GDP. Both surveys are carefully constructed to ensure that the obtained data as well as the historical databases built from the data meet demanding criteria of statistical representativeness.

Slovakia participated in the GEM project for the first time in 2011. The national coordinator and representative in GERA since 2010 is the Faculty of Management, Comenius University in Bratislava. Their principal partner in this project is the National Agency for Development of Small and Medium Enterprises. Cooperation between the two institutions on the Global Entrepreneurship Monitor project (GEM) is of great practical importance, assuring direct transfer of research results into practice. This benefits, in particular, strategic analyses, formulation of entrepreneurial policy strategies, and the subsequent formation of specific policies. Obtained data are also further analyzed by academic researchers and their results are presented in the form of monographs and scientific articles published both nationally and internationally.

A correct interpretation of the results of any research is not possible without the knowledge of the relevant theories. For theories of entrepreneurship as well as management theories, the internationalization of "theorizing" is of great importance. Therefore, the goal of this monograph is to present an overview of theories of entrepreneurship and entrepreneurs in connection with the GEM model and, based on the analysis of results for the years 2012 and 2011, characterize the state and dynamics of entrepreneurship and the entrepreneurial environment in Slovakia as well as its international comparison.

The importance of the GEM project for the development of entrepreneurship in Slovakia, but also for academic research, is unquestionable. The availability of Slovak data from for two consecutive years (2011 and 2012) contribute to the understanding of the business environment, behavior of Slovak entrepreneurs, and to inferring of certain general features that characterize and generalize this behavior. Although two years is clearly a very short time period, the characterization of the inter-annual dynamics is a suitable basis for the formulation of observations and drawing of relevant conclusions.

In 2012, GEM also included surveys of and research on special topics. Slovakia continued to examine the business activities of employees (EEA or Intrapreneurship). Slovakia also participated in the research on the value of networking.

We start the 2012 international comparisons with the V5 countries (Slovakia, Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia) and Austria. Austria was included because of its geographic location as well as the volume of mutual

trade. These not only influence business in Slovakia, but can also be used to deduce similarities and differences between entrepreneurial characteristics of the two countries and explain why certain phenomena occur. We further present comparisons to European countries, to countries whose development is driven by innovation (according to the World Economic Forum, Slovakia belongs to this group in the period under review), and to the entire world. Key results for the individual areas of research are presented in the following sections of this summary, and are discussed in detail in the corresponding chapters of this book.

Potential of entrepreneurship, activity and aspirations of Slovak entrepreneurs

Our analysis of GEM results suggests that the current state of entrepreneurship in Slovakia can be briefly characterized, on the one hand, by above-average entrepreneurial activity of our population in comparison to countries that are our benchmarks, and, on the other hand, by an entrepreneurial environment whose key characteristics are below-average. Such a state is clearly unsustainable, and will be reflected in the gradual decline of the entrepreneurial activity, which is already evident in the inter-annual comparison of 2012 and 2011. These circumstances will also be reflected in the decline of the aspirations of our entrepreneurs and the associated negative impact on economic growth and development of the country.

Potential and intention to start a business

- Entrepreneurial potential in Slovakia (measured by a combination of knowledge, skills and opportunities) in 2012 has a downward year on year trend, mainly due to the fact that Slovak individuals do not see enough entrepreneurial opportunities. However, it can be stated that in the 2012 the business potential became more balanced than in 2011, mainly due to positive trends in certain components of social perception of entrepreneurship, such as egalitarianism, social status of entrepreneurs, and media attention given to successful entrepreneurs. On the other hand, there was a decline in the confidence of the populace in terms of their ability to start a new business and an increase in the fear of failure when starting a business. Although we are above the European average according to a majority of indicators characterizing the entrepreneurial potential, the risk factors for entrepreneurial development in Slovakia include the inadequate perception of opportunities and the negative trend in considering entrepreneurship as a viable career option.
- In Slovakia, the intention to start a business in the next three years significantly decreased between 2011 and 2012 (from 17.8% to 11.8%). The 2012 percentage is lowest among the V5 countries and, while higher than in Austria (9.0%), is below the European average (13.8%). The declining trend in the intention to start a business suggests a future decrease of entrepreneurial activity in

Slovakia, a development that would be detrimental for Slovak economy, particularly in relation to unemployment rates. It is therefore necessary to implement institutional changes to reverse this trend.

Entrepreneurial activity of the Slovak population

- In 2012, Slovakia's total early-stage entrepreneurial activity (TEA – the percentage of the population aged 18 to 64 that are either nascent entrepreneurs or owners - managers of new firms), the main indicator measuring entrepreneurial activities within GEM, fell to 10.2%, a significant decrease compared to 2011 levels 14.2%. This decline is reflected in our TEA ranking among European countries. While in 2011 we were ranked first, in 2012 we fell to the fourth position. Despite this unfavorable development, the Slovak TEA remains the highest among the V5 countries and Austria, but the TEA values are very close to the Polish, Hungarian and Austrian numbers. It is obvious that if Slovakia is to remain at the level of its closest benchmark partners, it cannot afford a further reduction of entrepreneurial activities.. It is clearly impossible to give a full and unambiguous explanation for the year-on-year reduction in entrepreneurial activity. However, it should be noted that as early as 2011 certain entrepreneurial indicators in Slovakia signaled a coming reversal in the strong dynamics of early-stage entrepreneurial activity, namely the weak perception of opportunities (which further deteriorated in 2012), and the low intention to start a business whose pronounced decline continued in 2012. The situation is compounded by sustained problems in the entrepreneurial environment in Slovakia that also impact entrepreneurial activities and will continue to do so in the future (we discuss the state of the entrepreneurial environment in more detail in the second part of this summary). The entrepreneurial environment affects the motivation to start up a business, which consequently influences the quantity and quality of business activity. Partial explanation for this decline can also be derived from the general downward trend in early-stage entrepreneurial activity in countries whose development is driven by efficiency as well as innovation. A 2012 classification of the World Economic Forum placed Slovakia the highest stage of innovation-driven development. One should note, however, that Slovakia differs from the rest of this group in certain characteristics that contribute to the decline in the entrepreneurial activity. These include, for example, low unemployment and an abundance of jobs in large companies that offer good employment opportunities and compete with entrepreneurship. These characteristics were not typical for Slovakia in 2012, and therefore cannot be viewed as explanatory factors for the inter-annual decline of entrepreneurial activity. It is also clear that adding further data points to this time series will allow a better explanation of the causes of this trend and open possibilities for a more exact analysis of the factors affecting it.

- The two groups of entrepreneurs that constitute the TEA, namely nascent and new entrepreneurs are also declining, which is not surprising. The larger decline was observed in the percentage of nascent entrepreneurs (6.6% in 2012, down from 9.2% in 2011), although this number is, together with the Austrian rate, the highest rate among V5 countries and Austria. A smaller decline occurred in the percentage of new entrepreneurs (3.9% for 2012 and 5.3% for 2011). Poland recorded the highest percentage (4.6%) of new entrepreneurs among the countries of V5 and Austria in 2012. Further comparison of Slovakia with other V5 countries and Austria showed that a relatively large number of nascent Slovak entrepreneurs do not continue in business, in other words they do not pass into the category of new entrepreneurs, possibly because they are deterred by initial entrepreneurial obstacles (the ratio between the nascent and new entrepreneurs is 1.7). Only Austria has a lower ratio (1.9) between the two.
- An analysis of the motivation to start a business (opportunity or necessity) showed that in 2012, Slovakia had a high proportion of early-stage entrepreneurial activity TEA out of necessity (35.6%), which significantly increased compared to 2011 (27.6%). This is the second highest share among V5 countries and Austria (the first place belongs to Poland, whose annual development has the opposite trend to Slovakia - a significant decrease). Slovakia also has the highest necessity-driven TEA among the countries whose development is driven by innovation, and is well above the European average. The necessity-driven TEA rate of Slovakia is at the level of the least developed countries. It has been shown empirically that in countries with a high proportion of TEA a less "sophisticated" type of entrepreneurship prevails.
- In Slovakia, the dynamics of the second group of entrepreneurs belonging to the total entrepreneurial activity, namely established entrepreneurs, is quite similar to the dynamics in the early-stage entrepreneurial activity. In 2012 there was a decline in the percentage of established entrepreneurs in the general population (from 9.6% in 2011 to 6.4% in 2012). This trend is also reflected in our position among the V5 countries and Austria, where Slovakia dropped from the first position in 2011 to third in 2012. A more pronounced plunge is apparent in the European context, where Slovakia fell from the 3rd position in 2011 to the 14th place in 2012.
- An analysis of the relationship between the number of established entrepreneurs and new entrepreneurs, which constitutes the survival rate index, showed that in Slovakia, fewer new entrepreneurs survived and became established (in 2011 this index was 1.8 and in 2012 it was 1.6). This value is below the European average, and the third worst among the V5 countries and Austria.
- An analysis of the overall business activity (TEA plus established entrepreneurs), showed that in Slovakia more people are starting a new

business, in comparison to the number of those that manage a mature, established business. This result places us among the less developed countries, although in the 2012 World Economic Forum classification we were included among the most advanced countries.

- The analysis of the rate of business interruption in Slovakia showed that year-on-year, Slovakia experienced a decline in the number of entrepreneurs who have discontinued their business (in 2012 it was 4.7% while in 2011 it was 7.0%). Even though the rate was still the highest among V5 countries and Austria, in the European context we have improved our position from the first to the third place. Interesting, however, is that the order of importance of the reasons why entrepreneurs interrupt their business remained the same in 2012 as in 2011. Reasons for discontinuation according to their importance are the following: the business was not profitable (43%), personal reasons (10.5%), different work or business opportunity (7.6%), problems with financing (7.2%), retirement and pre-planned abolition of business (3.1%) and the opportunity to sell the business (2.0%).
- The entrepreneurs who have taken steps to re-engage in entrepreneurial process after an earlier business discontinuation are labeled restarted entrepreneurs. The proportion of restarted entrepreneurs declined in Slovakia in the year-on-year comparison. While in 2011, among the early-stage entrepreneurs, one in every seven was a restarted entrepreneur; in 2012 it was only one in every ten. From this we can conclude that restart activities in Slovakia have declined. This is a phenomenon that cannot be considered positive, and this group of entrepreneurs also needs attention. Slovakia lags in this area of business in the European context, a fact also confirmed by a 2012 evaluation by the European Commission that reported comparatively unfavorable conditions for honest entrepreneurs who have failed and want to start again. That evaluation also noted that there were no changes within the entrepreneurial policies that would lead to an improvement of this situation.
- Employee entrepreneurial activity (EEA or Intrapreneurship) increased in all surveyed indicators in the year-on-year comparison, both in Slovakia as well as in the countries whose development is innovation-driven. Despite these positive developments, Slovak values across all indicators in this group remain below the European average, as well as below the average of innovation driven countries. One possible explanation for this situation is that large Slovak companies are owned by foreign shareholders who prefer to locate innovative and creative activities in the headquarters of their holdings, while the level of intrapreneurial activity in Slovak SMEs is not high enough to compensate this deficiency.
- Research on the use of networking in the business activities indicates that the countries of the former Eastern Bloc achieve the best results. Slovakia achieves

above-average results even in the context of the surrounding countries: In six of the ten evaluated areas, we ranked first among the V5 countries and Austria. This implies the intensive use of collaboration and network in entrepreneurial activities in Slovakia.

Profiles of the main groups of entrepreneurs in Slovakia

- Year-on-year changes as well as international comparisons of the profiles of main groups of entrepreneurs (early-stage and established) in terms of their demographic characteristics (gender, age, education and income) as well as sectorial structure, indicate that Slovakia experienced in positive shift in certain aspects, but a number of problematic areas related to inclusive entrepreneurship still remain.
- Social inclusion of women in entrepreneurship is a persistent problem despite the fact that the 2012 TEA reached 33%, an increase of 4% compared to 2011. Even though this percentage is the third highest among the countries V5 and Austria, we are below the average of countries whose development innovation-driven and also below the world average.
- An opposite, negative trend was observed in the proportion of women among established entrepreneurs, which in 2012 fell by 1% to 28%. This places Slovakia below the Europe, innovation driven countries, and world averages. The Slovak level of established women entrepreneurs does not deviate significantly from the average of the V5 and Austria, although the proportion of women among established entrepreneurs in Austria is 11% higher than in Slovakia.
- The age profile of the early-stage entrepreneurs (TEA) in Slovakia confirmed the general finding that entrepreneurial activity decreases with age. Young individuals (18 - 24 and 25 - 34 years) are the most entrepreneurially active: TEA values in their age categories are 12.8% and 13.9%. These values are above the European average, the average of innovation driven countries as well as the average of V5 and Austria. The sharpest decline in TEA was in the age group of 35-44 years (from 19.3% in 2011 to 9.9% in 2012). The senior age bracket (55 - 64 years) TEA is very low, decreasing from 4.7% in 2011 to 3.5% in 2012.
- The highest percentage of established entrepreneurs in 2012 was in the age group of 35 - 44 years (10.1%). A large drop in the percentage of established entrepreneurs in the category of 45 - 54 years placed Slovakia in the globally lowest rank in this category. This percentage (7.0%) is even lower than in the age group 55 - 64 years (7.2%).
- While the total early-stage entrepreneurial activity in Slovakia declined in 2012, a breakdown of the total by achieved education level shows a shift to higher education. Early-stage entrepreneurial activity in Slovakia is above European,

innovation driven-countries, and V5 + Austria averages across all educational groups. The university education group has the highest early-stage entrepreneurial activity in Slovakia. Because of the relative sizes of the education group, most beginning entrepreneurs in Slovakia in fact only have a high school education, even though this category was the most impacted by TEA decline in 2012 (from 17.9% in the year 2011 to 9.2% in 2012).

- In 2012, as in 2011, early-stage entrepreneurial activity (TEA) as well as the percentage of established entrepreneurs was the highest in the highest income category: 10.3% for TEA and 6.0% for established entrepreneurs.
- In terms of sectorial profile in 2012, most early-stage entrepreneurs (TEA) were doing business in services to end consumers. Their share dropped from 42.5% to 38.5% year on year. The second highest proportion (32.4%) works in the sector of business services. This group achieved the largest annual increase in 2012 compared to 2011 (20%). By contrast, the sector of construction industry, manufacturing, transportation, utilities, communications and wholesale recorded a significant decline compared to 2011 (from 36.1% to 25.3%). The lowest percentage of early-stage entrepreneurs (3.8%), just as in 2011, does business in agriculture and extractive industries. The services-dominated sectorial profile is similar to that in countries whose development is innovation-driven.
- Sector allocation among established entrepreneurs in 2012 was slightly different to the TEA entrepreneurs. Most of the established entrepreneurs (41.4%) are doing business in the sector of construction, manufacturing, transportation... The second highest proportion (31.1%) work in the sector of services for end consumers. The business services sector was ranked third (23.7%) and the lowest percentage of established businesses (3.8%) are active in agriculture and extractive industries.

Entrepreneurial aspirations of Slovak entrepreneurs

- Aspirations of Slovak entrepreneurs in terms of expected job creation - the growth profile of entrepreneurs - decreased in 2012, which is mainly a result of the lower early-stage entrepreneurial activity as well as lower activity in the group of established entrepreneurs. In the category of 0-5 jobs created in the five years term, Slovakia (4.3%) dropped below the V5 + Austria average (4.4%), but remained above the European average (3.7%). In the categories of 6-19 (2.2%) and 20 and more (1.3%) jobs created within five years, despite the 2012 annual decline, Slovakia remained above the V5 + Austria averages (1.4% and 1.0%, respectively), as well as above the European averages (1.4% and 0.9%, respectively). The rank of Slovakia among European countries decreased slightly across all categories. In the group of innovation driven countries, Slovak growth aspirations were above the average in all categories.

- The innovation profile of Slovak entrepreneurs indicates that the early-stage entrepreneurs achieve higher levels of innovation activity than established entrepreneurs. Innovative entrepreneurs in both groups (TEA and established) were dominated by men as well as by individuals that achieved higher levels of education. Innovative entrepreneurs are more realistic than non-innovative entrepreneurs in terms of the perception of their own abilities, but perceived opportunities for starting a business more positively.
- Slovak levels of innovative activities have increased slightly both for the early-stage entrepreneurial activities and for the established entrepreneurs. The share of innovative early-stage entrepreneurs increased from 21.2% to 27.3% and the proportion of innovative established entrepreneurs increased from 8.4% to 10.7%. Despite the year-on-year increase, Slovakia remains below the V5 + Austria averages for early-stage entrepreneurs (30.3%) as well as for established entrepreneurs (14.5%). Slovakia also remains well below the European averages (29.1% for TEA and 13.7% for established businesses).
- In terms of participation in international markets, the proportion of early-stage entrepreneurs with more than 25% of foreign customers increased slightly (from 18.3% in 2011 to 20.5% in 2012). On the other hand, the proportion of entrepreneurs without any foreign customers increased more significantly (from 29.9% to 35.1%). In the category of early-stage entrepreneurs focused on international customers (over 25% of foreign customers), Slovakia is below the V5 + Austria average (23.2%) as well as below the European average (22.3%). The proportion of internationally oriented established entrepreneurs increased in Slovakia from 15.3% in 2011 to 21.6% in 2012. Slovak values in this group are above the V5 + Austria average (16.6%) as well as the European average (16.4%).

Entrepreneurial environment in Slovakia

Due to the generally rather negative and comparatively below average entrepreneurial conditions, the entrepreneurial environment in Slovakia provides insufficient support for entrepreneurial activity. Although selected areas of the entrepreneurial environment are rated favorably, most still need extensive improvements in order to provide the necessary support, especially for new and growing firms. Hence, we conclude that the above-average entrepreneurial activity in Slovakia takes place in a below-average entrepreneurial environment.

Finance

- The overall situation in entrepreneurial financing can be characterized as rather poor, but it does not substantially limit the entrepreneurial activity and has slightly improved compared to last year.

- The most accessible funding source for new and growing firms remains debt funding, while the least accessible source is funding through initial public offerings (IPOs), the latter because of a practically non-existent capital market.
- Improvement has occurred particularly in the availability of modern forms of financing through business angels or venture capitalists.

Government policies

- Government policies, both in terms of concrete policies and priorities, as well as from the perspective of bureaucracy and taxes, belong to the entrepreneurial conditions **rated worst**. Moreover, their rating decreased compared to last year.
- Insufficient are not only the policies explicitly focused on supporting entrepreneurship, but also the support of entrepreneurship embedded in other cross-cutting policies.
- Particularly problematic is the high bureaucratic burden placed on entrepreneurs. In addition, taxation, which has been a comparative advantage of entrepreneurial environment in Slovakia, is becoming to be perceived as a burden, too.

Government programs

- Despite slight improvement, government programmes remain among areas with the **worst rating** and therefore provide insufficient **support for entrepreneurship**.
- The lack of government programmes aiming to support entrepreneurship is perceived as the worst aspect of this issue.
- Extensive improvement is also needed in availability, effectiveness and coordination of government programmes.

Education and training

- The support of education and training can be **considered fairly good**, although considerable room for improvement remains.
- The situation in the area of elementary and secondary education, which is mainly expected to form basic entrepreneurial traits, can be characterized as average among the insufficient. Encouragement of creativity, self-sufficiency and personal initiative needs particular attention and improvement.
- On the other hand, in the areas of vocational, professional and university education that should provide preparation to start up and manage a firm, Slovakia received a positive and slightly improved evaluation. From among

these three areas, the university education system is the most deficient in entrepreneurial preparation.

R&D transfer

- R&D transfer belongs to the **worst-rated entrepreneurial framework conditions** in Slovakia and lags significantly also in comparison with other countries.
- Problematic areas include support of transfer of knowledge and commercialization of ideas developed by research institutions, as well as support of latest technology availability for new and growing businesses, and targeted support of specific areas leading to the creation of high growth world-class ventures.
- The consistently unfavorable rating in both years confirms the conclusion that the current state is negative and there is a need for radical improvements in order to make R&D transfer sufficiently support entrepreneurship in Slovakia.

Commercial services and infrastructure

- Commercial services and infrastructure belong to areas of entrepreneurial environment that provides **good support for entrepreneurial activity**, even when compared with other countries.
- The number of subcontractors, suppliers and consultants in Slovakia is sufficient, and their affordability has improved compared to last year.
- On the other hand, ease of access to good subcontractors, suppliers and consultants, as well as to good legal, accounting and banking services, has been rated lower. Should this trend continue, it could negatively affect the currently favorable situation.

Market openness and dynamism

- From the point of view of support for entrepreneurial activity, the current state of market restrictions (or market openness) can be considered **favorable, with a positive trend** compared to the previous year.
- Current situation is favorable in the areas of ease and affordability of market entry for new firms, as well as in preventing unfair blocking of market entry by established firms and anti-trust legislation enforcement.
- On the other hand, **the dynamics of changes** on consumer and business-to-business markets does not provide a sufficient impulse to support entrepreneurial activity. Moreover, the level of dynamics has slightly decreased compared to last year.

Physical infrastructure

- The access to physical infrastructure provides a **stable and positive support for entrepreneurship**, both in absolute terms as well as from a comparative perspective.
- Entrepreneurial activity is supported both by the speed of access to and affordability of communications, utilities and related services.
- The only comparatively less favorable area is the support of new and growing firms by physical infrastructure that may be caused by insufficient quality of infrastructure, mainly transportation, in certain regions of Slovakia.

Cultural and social norms

- According to experts, cultural and social norms provide insufficient **support for the creation of a favorable entrepreneurial environment**. In addition to a negative absolute rating, Slovakia also lags in international comparison.
- In particular, the support of individual success, emphasis on self-sufficiency, autonomy and personal initiative, encouragement of entrepreneurial risk-taking, creativity, innovativeness and individual responsibility in managing one's own life can all be considered inadequate from the entrepreneurship support perspective.
- Since cultural and social norms in Slovakia negatively influence individual preferences as well as societal attitudes towards entrepreneurship, they present more of a hurdle than support for entrepreneurial activity.

Úvod

Európa, rovnako ako aj zvyšný svet, postupne prekonáva ostatnú krízu. Objavujú sa prvé náznaky trvalejšieho ekonomického rastu a prosperity. V tom procese je evidentné, že na ekonomickom rozvoji a tvorbe bohatstva celého sveta, jeho jednotlivých kontinentov, ako aj krajín sa významne podieľa podnikanie. Keďže ide o zložitý, málo prebádaný fenomén, jeho poznanie si vyžaduje systematické a nepretržité skúmanie. V tomto skúmaní sú zvlášť cenné informácie, ktoré možno získať z medzinárodného porovnania pozície podnikania jednotlivých krajín ako aj dynamiky jeho vývoja. Jedným z takýchto výskumov je Globálny monitor podnikania (GEM). Ako z hodnotení GEM vyplýva, ide o svetovo najväčšiu štúdiu svojho druhu zameranú ako na skúmanie podnikateľského správania jednotlivcov, tak aj na skúmanie podnikateľského prostredia. Za 14 ročnú existenciu projektu sa na ňom zúčastnilo viac ako 400 výskumníkov z 99 krajín sveta. Slovensko sa do tohto projektu zapojilo v roku 2012 už po druhýkrát. Získalo tým rozšírenú bázu dát, analýzou ktorej je možné nadobudnúť poznatky a na základe nich odpovede na často kladené otázky, akými sú: aké je podnikateľské správanie našich ľudí v porovnaní so svetom? Akým smerom sa vyvíjajú postoje jednotlivcov pokiaľ ide o podnikanie? Aký má Slovensko podnikateľský potenciál a ktoré faktory ho ovplyvňujú pozitívne a ktoré negatívne? Čo motivuje našich ľudí k podnikaniu? Aké majú aspirácie naši podnikatelia? Aké je naše podnikateľské prostredie vo vzťahu k podnikateľským aktivitám? V porovnaní so svetom podporuje ich naše prostredie alebo brzdí? Toto je iba niekoľko otázok, na ktoré chceme dať odpovede a posunúť tým poznanie v predkladanej vedeckej monografii.

Cieľom tejto monografie je najprv poskytnúť systematický pohľad na rozsiahlu teóriu podnikania a podnikateľov vo väzbe na koncepčný model GEM. Ďalej na základe analýzy dát jednotlivých komponentov modelu GEM za roky 2012 a 2011 prezentovať pozíciu podnikania na Slovensku v medzinárodnom kontexte, ako aj jej vývoj v medziročnom porovnaní. Získané informácie systematizovať tak, aby boli nie len vhodnou poznatkovou základňou pre ďalší akademický výskum jednotlivých oblastí, ale aj pre tvorcov politik, ktoré prispievajú k formovaniu podnikateľského prostredia a ktoré ovplyvňujú podnikateľské aktivity na Slovensku.

Na dosiahnutie stanoveného cieľa významne prispievajú poznatky, ktoré spracovatelia monografie získavajú ich zapojením sa do aktivít svetovej asociácie Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Zakladateľmi GERA boli v roku 1999 London Business School (Veľká Británia) a Babson College (USA). V súčasnosti spolu so zakladateľmi zohrávajú dôležitú úlohu vo vedení združenia aj hlavní sponzori Universidad del Desarrollo z Čile a Universiti Tun Abdul Razak z Malajzie. GERA je nezávislé akademické výskumné združenie významných inštitúcií z celého sveta, ktoré pôsobia v oblasti výskumu podnikania. Tieto inštitúcie koordinujú v príslušnej krajine každoročne sa opakujúci projekt Globálny monitor podnikania (GEM) a ďalej aj analyzujú dáta získané z dvoch

prieskumov. Prvým je prieskum na dospeljej populácii (Adult Population Survey – APS), ktorý zabezpečuje nezávislá profesionálna prieskumná agentúra a druhým je expertný prieskum (National Expert Survey – NES), ktorý zhromažďuje názory expertov v príslušnej krajine na určité aspekty a oblasti podnikania.

Okrem toho členovia GERA participujú i na ďalších výskumných projektoch, ako napríklad výskum špeciálnych tém, ktoré sa pravidelne opakujú a medzi ktoré patrí podnikanie žien a podobne. Dôležitosť GERA a projektu GEM je evidentná aj z nasledovných faktov. V roku 2012 sa na projekte GEM zúčastnilo 69 krajín (do finálneho výskumu boli zahrnuté dáta za 67 krajín). Z hľadiska teritoriálneho rozdelenia najviac krajín zastupuje Európu (22), 16 krajín je z Afriky a Blízkeho východu, 14 z Latinskej Ameriky a 1 krajina zo Severnej Ameriky (USA). Zúčastnené krajiny predstavujú 87% HDP sveta, 74% svetovej populácie a na prieskume sa zúčastnilo celkovo 198 000 obyvateľov zemegule.

Slovensko zastupuje v GERA Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave, ktorú združenie prijalo za člena v roku 2010. Do projektu GEM sa Slovensko zapojilo po prvýkrát v roku 2011 a rok 2012 bol druhým rokom účasti na tomto prieskume a výskume. Fakulta managementu je národným koordinátorom projektu GEM a jej hlavným partnerom je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania.

Monografia „Podnikanie na Slovensku: nadpriemerná podnikateľská aktivita v podpriemernom podnikateľskom prostredí“ v piatich kapitolách prezentuje poznatky získané z výsledkov komplexného spracovania tak teoretických východísk podnikania a podnikateľov vo väzbe na GEM model ako aj výsledky analýz prieskumov realizovaných na dospeljej populácii (APS) a expertného prieskumu (NES) za roky 2012 a 2011 na Slovensku i v rámci ďalších participujúcich krajín. Stručný prehľad kľúčových zistení výskumu obsahuje časť monografie Zhrnutie. Obsahom prvej kapitoly je charakteristika relevantných teoretických východísk podnikania a podnikateľov ako aj podnikateľského prostredia, ktoré majú bezprostrednú väzbu na metodologické východiská modelu GEM. Dôraz sa kladie na charakteristiku teórií o podnikateľoch, procesoch podnikania, zdrojoch a *networku* v podnikaní. Špeciálna pozornosť sa tiež venuje teoretickým východiskám *intrapreneurshipu* (podnikaniu v rámci zamestnania) a podnikateľského prostredia. Súčasťou tejto kapitoly je aj charakteristika využívania výstupov GEM vo výskumoch ako aj pri formulácii politík v oblasti podnikania. Kapitulu uzatvára súhrnná charakteristika GEM modelu a metodológie. Druhá kapitola obsahuje charakteristiku stavu a dynamiky vývoja podnikania na Slovensku podľa fáz podnikateľského procesu spracovanú na základe analýzy výsledkov prieskumov z rokov 2012 a 2011, ako aj medzinárodného porovnania. V rámci procesu podnikania sa zameriava na potenciál a zámer začať podnikáť; celkovú počiatočnú podnikateľskú aktivitu (TEA) s následným detailným charakterizovaním rodiacich sa a nových podnikateľov; etablovaných podnikateľov; prerušením a reštartom podnikania. Súčasťou tejto kapitoly je aj charakteristika podnikania zamestnancov v rámci

organizácie (*intrapreneurship*) a tiež aj hodnota *networku* pre podnikanie na Slovensku. Tretia kapitola sa zaoberá demografickým a odvetvovým profilom hlavných skupín podnikateľov na Slovensku. Zameraním štvrtej kapitoly sú aspirácie podnikateľov na Slovensku z hľadiska inovácií, rastu meraného tvorbou pracovných miest, ako aj prenikania na medzinárodné trhy. Piata kapitola sa zaoberá podnikateľským prostredím na Slovensku, jeho dynamikou ako aj medzinárodným porovnávaním na základe výsledkov expertných prieskumov (NES). V Záveroch a odporúčaniach sú uvedené kľúčové závery a z nich odvodené odporúčania pre ďalší výskum ako aj tvorcov politik.

PodĎakovanie

Predložená monografia by nemohla vzniknúť bez rozsiahlej podpory, ktorú autorský kolektív dostal a to ako v rámci prieskumov, ktoré sú nevyhnutným zdrojom dát, v procese analýz dát, pri samotnej tvorbe publikácie tak aj pri jej vydaní. Naša vďaka patrí v prvom rade vedeniu Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave za vytvorenie podmienok ako aj podporu projektu Globálny monitor podnikania. PodĎakovanie patrí aj nášmu hlavnému partnerovi - Národnej agentúre pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME) ako aj Ministerstvu hospodárstva Slovenskej republiky za podporu, vďaka ktorej sa mohol zrealizovať kľúčový prieskum na dospelé populácii (APS) GEM, ako aj organizáciu konferencie, v rámci ktorej sme mohli prezentovať výsledky nášho výskumu. Rovnako tiež patrí naša vďaka vedeniu a pracovníkom NADSME za spoluprácu v ďalších výskumných aktivitách, do ktorých sa Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave v rámci GERA zapája a sú zdrojom poznatkov využitých pri spracovaní tejto monografie. Naše podĎakovanie patrí aj ďalším naším sponzorom, SLOVINTEGRA Energy, s. r. o. a Mery - Jaroslav Iglár, ktorých finančné príspevky pomohli pokryť náklady súvisiace s naším členstvom v GERA ako aj účasťou na aktivitách tohto združenia. Naša úprimná vďaka takisto patrí všetkým expertom, ktorí sa zúčastnili na prieskume NES a svojimi názormi a odporúčaniami prispeli jednak k identifikácii kľúčových problémov podnikateľského prostredia na Slovensku, ako aj k možnostiam ich riešenia. V neposlednom rade by sme sa chceli poďakovať všetkým tým, ktorí diskusiami nad výsledkami ako aj čítaním rukopisu a jeho pripomienkovaním prispeli k jeho skvalitneniu.

1 Podnikanie a Globálny monitor podnikania (GEM)

Globálny monitor podnikania je najväčšia svetová štúdia o podnikaní. Podnikanie vo všeobecnosti, a aj tak ako ho vníma GEM, je zložitý fenomén. Jeho pochopenie vyžaduje multidisciplinárny prístup a zložitú inštrumentáciu výskumu. Vzhľadom na to sú aj metodologickými východiskami GEM doteraz známe teórie, ktoré je treba ďalej prehľbovať a overovať. Samotná definícia podnikania, z ktorej GEM vychádza, je pomerne široká: „Podnikanie je akýkoľvek pokus o vytvorenie nového biznisu, ako je samozamestnanie, nový podnik alebo rozvoj už existujúceho podniku. Túto činnosť môže vykonávať jednotlivec, skupina jednotlivcov alebo fungujúci biznis“ (Pilková a kol., 2012, strana 36). Práve na základe toho, že GEM pristupuje k podnikaniu ako mnohostrannému fenoménu, sa vo vnímaní podnikania prekrývajú rôzne teoretické koncepty. V rámci GEM sú zohľadnené tak Schumpeterov ako aj Kirznerov pohľad na podnikanie. V nasledujúcej časti uvádzame prehľad teoretických prístupov zaoberajúcich sa podnikaním a jeho súčasťami, ktoré sú za pozadím metodológie GEM. Naším zámerom je poskytnúť taký prehľad teórie podnikania, ktorý čitateľovi pomôže pochopiť metodologické východiská tohto výskumu.

1.1 Teória podnikania a GEM

Vzhľadom na viacdimenzionálny rozmer podnikania, sa v tejto časti budeme venovať vývoju pohľadov na podnikanie z historického hľadiska, definícií podnikateľa a podnikateľským procesom - teda kľúčovým oblastiam, s ktorými GEM pracuje.

1.1.1 Prístupy k vymedzeniu podnikania

V priebehu histórie bolo podnikanie ako spoločenský a ekonomický fenomén vnímané z rôznych hľadísk a formovali sa k nemu rozdielne prístupy. Vývoj teórie podnikania je rozsiahla problematika obsiahnutá v množstve relevantnej literatúry a definovaných smerov. V publikácii Nielsen a kol. (2012) sa uvádza prehľadná systematizácia prístupov k podnikaniu (nazývaných aj tradície) nasledovne:

- Ekonomický prístup
- Sociálno-psychologický prístup
- Prístup vzniku nových podnikov
- Prístup príležitostí

Ekonomický prístup

Základným a prvým prístupom k podnikaniu a podnikateľskej teórii je ekonomický prístup. Prvýkrát sa v teórii stretáme s pojmami podnikania až v 18. storočí, kedy Cantillon definoval funkcie podnikania ako vyrovňovanie nerovnováhy medzi ponukou a dopytom, čím sa posúvala ekonomika do rovnovážneho stavu – ekvilibria (Landstrom, 1999). Koncom 18. storočia sa

vnímanie podnikateľa rozširuje na osobu plánujúcu, dohliadajúcu, organizujúcu a dokonca vlastníacu výrobné faktory (Murphy, 2006; Coulter, 2003). Rozdiel medzi osobou, ktorá je dodávateľom zdrojov a osobou, ktorá generuje profit bol vytvorený v 19. storočí (Coulter, 2003).

Začiatkom 20. storočia sa prístup k podnikaniu rozširuje. Najskôr Knight popisuje podnikateľa ako osobu, ktorá je nositeľom neistoty v rámci ekonomiky (Sarasvathy a kol., 2005). Veľkým pokrokom v chápaní podnikania a úlohy podnikateľa je prínos Schumpetera (Schumpeter, 1934), ktorý neskôr neistotu priradzuje poskytovateľom fondov v rámci podnikania (angl. orig. „*capitalists who allocate funds*“), a podnikateľa vníma ako inovátora, ktorý kombináciou existujúcich zdrojov vytvára nové príležitosti a organizácie v existujúcej ekonomike, čím sa podnikanie stáva hlavným zdrojom rozvoja ekonomiky. Schumpeter predpokladá, že nové organizácie budú dosahovať lepšie výsledky ako tie staré, a teda prinesú vlny zmien v ekonomike. Tento proces nazýva aj „*kreatívna deštrukcia*“ - nové organizácie sú konštantne vytvárané a staré končia svoju činnosť.

Sociálno-psychologický prístup

V priebehu 60. až 80. rokov 20. storočia sa na podnikanie akademici začínajú pozeráť z psychologického hľadiska. Prečo sú niektorí ľudia (prípadne celé spoločnosti - *society*) ekonomicky úspešnejší ako iní, je jedna z hlavných tém tohto prístupu. To, do akej miery je jednotlivec schopný dosiahnuť v rámci podnikania ekonomický úspech, je vysvetľované prostredníctvom potreby dosahovania cieľov, pričom táto teória zohráva v sociálno-psychologickom prístupe kľúčovú úlohu. Skúmané sú rozdiely medzi podnikateľmi a nepodnikateľmi (Carland, 1984), ako aj osobnostné vlastnosti úspešných podnikateľov (Hornaday a Bunker, 1970), poukazujúce na mnohé špecifické osobnostné kvality spojené s podnikateľmi (sebadôvera, potreba dosiahnuť úspech, túžba byť si vlastným pánom).

Na sklonku 80. rokov sa tento prúd z literatúry vytráca z dôvodu viacerých kritik. Medzi hlavné kritiky sociálno-psychologického prístupu patrí zanedbanie vlastností prostredia a jeho vplyvu na podnikateľské správanie, ako aj spôsob, akým sa jednotlivé osobnostné faktory ovplyvňujú navzájom.

Sociologický aspekt dáva tomuto prístupu zameranie nie len na individualitu podnikateľa ale aj jeho interakciu a vzťahy s okolím. Takto sa v sociálno-psychologickom prístupe zaoberáme jednotlivcom ako podnikateľom tak individuálne, ako aj v skupine (Aldrich, 1999).

Globálny monitor podnikania skúma podnikateľa ako jednotlivca cez jeho charakteristiky a vlastnosti tak individuálne ako aj vo vzťahu s prostredím (v Prieskume dospeljej populácie - APS), ale rovnako sa pozerá aj na podnikateľské prostredie, teda okolie podnikateľa (v Národnom prieskume názorov expertov - NES). Svojím spôsobom teda GEM čerpá aj zo sociálno-psychologického prístupu k podnikaniu.

Prístup vzniku nových podnikov

Chápanie podnikania v nových prístupoch, predovšetkým v takzvanej „*emergence tradition*“ je zamerané na skutočnosť, že podnikanie ako proces vedie k určitému výstupu - a tým je vznik nového podniku - organizácie. To, čo odlišuje podnikateľov od nepodnikateľov na základe tohto prístupu nie sú charakterové vlastnosti ani schopnosti. Základným odlišujúcim faktorom je to, že podnikatelia formujú nové organizácie (Gartner, 1988). Na základe tohto prístupu je teda podnikanie synonymom tvorby nových podnikov. Podnikanie ako proces autori následne vnímajú ako tvorbu nových štruktúr, ktoré definujú organizáciu (Pittaway, 2005).

Dôležitým rozdielom medzi konvenčnou organizačnou teóriou a podnikaním je práve zameranie na vznik a formovanie novej organizácie, pričom tam, kde končí *prístup vzniku nových podnikov*, začína konvenčná organizačná teória (Katz a Gartner, 1988). Z toho vyplýva, že výskum v oblasti podnikania sa v rámci tohto prístupu zameriava predovšetkým na proces vedúci k vzniku nových organizácií a podnikov, ako aj na aktivity a prístupy podnikateľov v tejto počiatočnej fáze (Carter a kol., 1996). Organizačná teória sa následne pozerá na to, čo sa v rámci organizácie odohráva po tom ako je vytvorená a rozvinutá.

Globálny monitor podnikania sa ako na jednu z kľúčových otázok podnikania jednotlivcov zameriava na ich podnikateľskú aktivitu, pričom základným meradlom je práve tzv. počiatočná podnikateľská aktivita - TEA (kapitola 2). Z tohto hľadiska je tak zrejmé, že GEM si pri chápaní podnikania osvojuje aj pohľad prístupu vzniku nových podnikov.

Prístup príležitostí

Súbežne s *prístupom vzniku nových podnikov* vzniká prístup, ktorý podnikanie definuje prostredníctvom konceptu príležitostí. Tento prístup podnikanie definuje ako „objavovanie, vyhodnocovanie a využívanie príležitostí na uvedenie nových tovarov a služieb, nových spôsobov organizácie, trhov, procesov a zdrojov (Shane, 2003). Základom tohto prístupu k podnikaniu je vznik a využitie príležitostí, ktoré tvoria jadro podnikateľského procesu. Podnikateľské aktivity následne môžu viesť k rôznym výstupom, ako napríklad tvorba nových nezávislých organizácií, vznik nového podnikania v rámci existujúcich organizácií, vznik dobrovoľníckych organizácií či verejných inštitúcií.

Rozhodujúcim faktorom v rámci *prístupu príležitostí* je inovácia. Podľa autorov obhajujúcich tento prístup, podnikateľské aktivity úzko súvisia s kreativitou a majú potenciál meniť existujúce ekonomické podmienky na trhoch (Eckhardt a Shane, 2003). Tvorba a identifikácia nových cieľov a inovatívnych spôsobov ich dosahovania je teda pre podnikanie kľúčová. Z toho vyplýva, že zameranie tohto prístupu je predovšetkým na organizácie, tak nové ako existujúce, ktoré prinášajú na trh inováciu či už vo forme nových produktov, služieb alebo zmien. Príležitosti, ktoré tvoria základ tohto prístupu, autori definujú

ako „situácie, v ktorých môžu byť uvádzané nové produkty, služby, suroviny, trhy a organizačné metódy prostredníctvom tvorby nových spôsobov a cieľov, ako aj ich vzájomného vzťahu“ (Eckhardt a Shane, 2003).

Komplementárny prístup

Na základe rozmanitosti uvedených prístupov, ktoré sú dodnes používané a rozvíjané aj v súčasnej literatúre, je pri skúmaní podnikania dôležité jasne definovať pozíciu, z ktorej sa na tento fenomén pozerá. Komplementárny prístup k podnikaniu stavia na súčasných prístupoch príležitostí a vzniku nových podnikov a namiesto vnímania týchto prístupov ako konkurenčných, medzi nimi nachádza paralely. Autori tohto prístupu (Nielsen a kol. 2012) argumentujú, že uvedené prístupy sa dopĺňajú. Na základe toho vnímajú a definujú tri základné fázy podnikateľského procesu (Nielsen a kol. 2012):

- Vznik príležitosti – kedy podnikateľ objavuje alebo vytvára podnikateľskú príležitosť, napríklad kombináciou existujúcich faktorov na nový alebo vylepšený produkt.
- Hodnotenie príležitosti – kedy podnikateľ hodnotí vzniknutú príležitosť z hľadiska jej atraktivity voči trhu.
- Organizácia príležitosti – kedy sa podnikateľ snaží príležitosť využiť prostredníctvom podnikateľských aktivít. Vytvorenie zmysluplných štruktúr, ktoré budú podporovať realizáciu príležitosti.

Komplementárnosť dvoch prístupov zdôrazňujú aj definície v rámci podnikania, poukazujúce na podnikateľa ako „jednotlivca, ktorý vníma príležitosť a vytvára organizáciu na jej využitie“ (Bygrave a Hoffer 1991). Aj Shane vo svojej definícii podnikania uvádza, že „podnikanie je aktivita zahrňujúca objavenie, vyhodnotenie a využitie príležitosti na uvedenie nových produktov a služieb, spôsobov organizácie trhov, procesov a surovín prostredníctvom organizačnej snahy, ktorá predtým nejestvovala“ (Shane 2003).

Komplementárny prístup teda vníma podnikanie ako tripartitný proces obsahujúci vznik, vyhodnotenie a organizáciu príležitosti, pričom využíva perspektívu tak prístupu príležitostí ako aj prístupu tvorby nových podnikov. Zároveň je v rámci komplementárneho prístupu k podnikaniu podnikateľský proces nelineárny a jednotlivé jeho fázy sa často prelínajú a prebiehajú paralelne (Nielsen a kol. 2012).

Z hľadiska modelu GEM sa na podnikanie pozeráme prostredníctvom jednotlivca a jeho aktivity, ambícií a aspirácií. V publikácii Pilková a kol. (2012) sme charakterizovali typy podnikania, ktoré sú v súčasnej teórii známe. V nasledujúcej časti, vychádzajúc z teoretických prístupov k podnikaniu, podrobnejšie rozoberieme jednotlivé typy podnikateľov a ich vznik, zohľadňujúc individuálny prístup k jednotlivcovi - podnikateľovi ako hlavnému objektu skúmania GEM.

1.1.2 Typy podnikateľov

Tak, ako sa vyvíjali prístupy k podnikaniu, aj pohľad na podnikateľa ako jednotlivca sa v priebehu rokov menil. V rámci teórie zaoberajúcej sa podnikateľom ako individualitou podľa Korunka a kol. (2003) môžeme hovoriť o troch fázach vývoja.

Prvá fáza, ktorá prevláda v 60. a 70. rokoch vo svojej podstate tvrdí, že podnikatelia sa „rodia“ s konkrétnymi vlastnosťami, vďaka ktorým majú špecifickú podnikateľskú osobnosť, ktorú môžeme identifikovať. Ak tento podnikateľský charakter definujeme, je možné rozdeliť ľudí na základe ich osobnosti na podnikateľov a nepodnikateľov.

V 80. rokoch vznikol komplexnejší pohľad na podnikateľa, v ktorom sa do úvahy nebrali už len osobnostné charakteristiky. Vďaka tomu sa rozvinuli teórie, ktoré sa zameriavali okrem iného na proces interakcie jednotlivca s prostredím a faktory ovplyvňujúce vznik podnikateľov. To dáva priestor vzniku pohľadu na podnikateľa, ktorý namiesto tvrdenia, že podnikateľ sa „rodí“ (angl. orig. „born“) prezentuje názor, že podnikateľ je „tvorený“ (angl. orig. „made“). Podľa tohto názoru sa podnikateľom môže stať ktokoľvek a závisí to od špecifických životných situácií, ktoré jednotlivca počas života ovplyvňujú.

V súčasnosti existuje aktuálnejší prístup k podnikateľom, ktorý sa opäť zaoberá osobnosťou podnikateľa, avšak nie z hľadiska jeho charakteristík. Tento prístup sa snaží dynamicky zachytiť podnikateľskú osobnosť prostredníctvom skúmania kognitívneho procesu podnikateľa, jeho zámerov, identity a podobne (Nielsen a kol. 2012).

V rámci toho, čo sa rozumie pod pojmom podnikateľ v teórii, uvádzame šesť skupín podľa Ucbasarana a kol. (2001). Táto typológia charakterizuje rôzne druhy podnikateľov na základe druhu ich podnikateľskej aktivity a skúseností (Ucbasaran a kol. 2001):

- *Podnikateľ novic* (angl. orig. „*novice entrepreneur*“) – osoba bez predchádzajúcej podnikateľskej skúsenosti.
- „Zvykový“ podnikateľ (angl. orig. „*habitual entrepreneur*“) – podnikateľ s predchádzajúcimi podnikateľskými schopnosťami.
- *Sériový podnikateľ* – podnikateľ, ktorý neustále zakladá a následne predáva organizácie.
- *Portfóliový podnikateľ* – osoba vlastniaca viacero organizácií súčasne.
- *Rodiaci sa podnikateľ* (angl. orig. „*nascent*“) – osoba v procese zakladania nového podniku (zvažovania založenia), táto osoba môže byť tak novic, zvykový, sériový alebo portfóliový podnikateľ.
- *Intrapodnikateľ* (angl. orig. „*intrapreneur*“) – osoba, ktorá vykonáva podnikateľské aktivity v rámci existujúcej organizácie - intrapreneurship.

V literatúre existuje široké spektrum rôznych typológií podnikateľov na základe škály faktorov, ktoré ich ovplyvňujú (Wickham, 2006). Rôzne druhy podnikateľov a ich typológie však neodpovedajú na načrtnutý problém, teda či sa podnikateľom jednodlivo rodí, alebo sa ním môže stať.

Človek sa podnikateľom narodí

Tento tradičný prístup poukazuje na špecifické vlastnosti a podnikateľov charakter, ktoré sú rozhodujúcim faktorom podnikateľskej aktivity jednotlivca. V rámci ekonomickej teórie je podnikateľ často spomínanou osobou, avšak spočiatku sa mu nevenovala dostatočná pozornosť. Schumpeter ako prvý identifikuje podnikateľa v súvislosti so špecifickými charakterovými vlastnosťami a osobnosťou. Jeho „Veľký človek“ (angl. orig. „*A Great Man*“) sa odlišuje od obyčajných ľudí snahou o vytvorenie „vlastného kráľovstva“, „túžbou podmaniť si, dobýjať“ a „radosťou z tvorby nového“ (Schumpeter, 1934). Idea, ktorá vníma podnikateľa ako špecifickú osobnosť, bola v rámci výskumu ďalej nasledovaná prostredníctvom skúmania charakterových vlastností a schopností, ktoré vytvárajú špecifický podnikateľský charakter osobnosti jednotlivca.

Tento typ výskumu, skúmajúci charakteristiky a vlastnosti podnikateľa, bol zameraný na nájdenie „opísateľného“ typu podnikateľa, na základe ktorého by bolo jednoduché určiť, ktorí jednotlivci z populácie majú predpoklad byť podnikateľom (Gartner, 1988). Na základe takejto typológie je následne jednoduchšie určiť, ktoré skupiny obyvateľstva podporovať v podnikateľských aktivitách a tak zrýchliť ekonomický rast. Tento prístup sa spolieha na to, že jednotlivci so špecifickými vlastnosťami budú úspešnejší v hľadaní, vytváraní, hodnotení a organizovaní príležitostí. Výskum v tomto smere identifikoval veľké množstvo vlastností, ktoré je možné „rodeným podnikateľom“ pripisovať. Niektoré z týchto vlastností sa však vo výsledkoch výskumu nachádzajú častejšie ako iné. Vecchio (2003) identifikoval tzv. „Podnikateľskú veľkú päťku“, teda vlastnosti, ktoré charakterizujú podnikateľa: Schopnosť brať na seba riziko a jeho tolerancia, potreba dosahovať úspech, potreba autonómie, podnikateľská sebadôvera (*entrepreneurial self-efficacy*), interné miesto kontroly (*internal locus of control*). Výskumy teda poukazujú na skutočnosť, že podnikatelia majú väčšiu potrebu niečo dosiahnuť a sú ochotní brať na seba v tomto ohľade vyššie riziko, chcú byť vlastnými páni, nezávislí, a majú potrebu kontrolovať svoje okolie. Zároveň podnikatelia viac dôverujú vo svoje vlastné schopnosti v súvislosti s pracovnými úlohami. V súvislosti so schopnosťou uplatniť uvedené charakteristiky hovoríme o tzv. subjektívnej podnikavosti (Russev, Šubertová, 2013).

Tento prúd výskumu berie charakterové vlastnosti ako dané, preto literatúra považuje na základe tohto výskumu podnikateľov za „rodených“. Ak sa jednodlivo narodí s danou paletou vlastností, a teda podnikateľským charakterom, už podnikateľom zostáva a navždy ním bude (Gartner, 1988).

Otázka, či majú rodení podnikatelia aj špecifické genetické vlastnosti, je v súčasnosti témou, ktorou sa tento smer výskumu zaoberá. Existujú vlastnosti,

ktoré sú dané od narodenia a majú pozitívny vplyv na podnikateľskú aktivitu jednotlivcov. Zároveň skutočnosť, že jednotlivec vyrastal v rodine, v ktorej rodičia podnikali, má tiež na jeho sklon k podnikaniu pozitívny vplyv. Podľa Shane (2010) genetika nepriamo ovplyvňuje sklon k podnikaniu, prostredníctvom osobnostných vlastností, kognitívnych schopností, úrovne aktivity a podobne. Na druhej strane, ak by charakterové danosti a genetika boli jedinými faktormi ovplyvňujúcimi podnikateľské sklony ľudí, podnikateľské vzdelanie by strácalo akýkoľvek zmysel.

Človek sa podnikateľom stáva

Ako už bolo spomenuté, druhý prístup k otázke toho, ako vzniká podnikateľ a kto to je, stavia na hypotéze, že jednotlivec sa podnikateľom stáva. Tento proces nesúvisí s jeho osobnostnými charakteristikami a vlastnosťami, ale predovšetkým s externými faktormi ovplyvňujúcimi jednotlivca počas jeho života. V literatúre je viacero prístupov, ktoré tento proces vysvetľujú a sú pre vznik podnikateľského správania relevantné.

Zameranie na výchovu a demografické charakteristiky poukazuje na to, že jednotlivec je ovplyvnený do veľkej miery výchovou (podporujúci rodičia, rodičia podnikatelia), ale aj demografickými faktormi a faktormi externého prostredia (vzdelanie, pohlavie, vek, pracovné skúsenosti) (Hisrich a Peters, 2001).

Prístup, ktorý skúma prostredie jednotlivca a jeho vplyv na podnikateľskú aktivitu, bol základom na vytvorenie rámca zachytávajúceho, ktoré vonkajšie faktory majú vplyv na tvorbu/vznik podnikateľa a podnikania. Tento model sa opiera o skutočnosť, že podnikateľ je pri identifikovaní, hodnotení a organizovaní príležitostí ovplyvnený interakciou s inými jednotlivcami, ako aj komponentmi prostredia. To, či sa jednotlivec stane podnikateľom teda závisí na situáciách a skúsenostiach, ktoré ho v priebehu života ovplyvňujú. Autori tohto prístupu argumentujú, že neexistuje jeden spôsob, akým sa jednotlivec stáva podnikateľom, tak ako existuje množstvo spôsobov, akými vznikajú nové podniky, aj ako sa mení spôsob, akým tieto podniky fungujú (Gartner, 1985). Model, ktorý je na základe tohto prístupu vytvorený, obsahuje štyri komponenty ovplyvňujúce podnikateľský proces - jednotlivca, prostredie, procesy a organizácie, ktoré sa navzájom ovplyvňujú.

Tak, ako je jednotlivec ovplyvnený vonkajším prostredím, to či sa stane podnikateľom, závisí aj od jeho kognitívneho procesu – teda toho, ako jednotlivec vníma svoje prostredie a seba samého (Mitchell a kol., 2002). Zameranie je teda na jeho intelekt, skôr ako na jeho vlastnosti. Tento prístup identifikuje tri kognitívne charakteristiky, ktoré súvisia s využívaním podnikateľských príležitostí (Shane, 2003):

- Podnikatelia sú optimistickejší v spracovaní podnetov - a sú tak odhodlanejší na využitie príležitosti aj napriek neistote výsledku.

- Podnikatelia majú vyšší sklon generalizovať na základe menšej vzorky - preto sú schopní robiť dôležité rozhodnutia aj bez veľkého množstva informácií.
- Podnikatelia sa viac spoliehajú na svoju intuíciu - preto sú odhodlaní využiť podnikateľskú príležitosť na základe svojho „dobrého pocitu“.

Ďalším prístupom, ktorý skúma vznik podnikateľských sklonov je zameranie na vnímanie vlastnej identity jednotlivca (Down a Reveley, 2004; Downing, 2005; Hoang a Gimeno, 2010). Tento prístup chápe identitu ako neustále sa meniaci sociálne vykonštruovaný fenomén, závislý od toho, ako sa jednotlivec vníma v kontexte svojho prostredia (Weick, 1995). Identita - alebo identity, ktoré jednotlivec má, sa na základe tohto prístupu menia v závislosti od sociálnej interakcie a prostredia, v ktorom sa človek nachádza. Podnikateľ v závislosti od svojej životnej situácie môže mať viacero identít, ako napríklad rodič, študent, penzista, športovec, a nie len podnikateľskú. Na základe tohto prístupu si ktorýkoľvek človek môže vybudovať podnikateľskú identitu, pričom to, čo konkrétne ovplyvní jeho vlastné vnímanie ako podnikateľa závisí od sociálnej interakcie, vzťahov, ako aj jeho predchádzajúceho vnímania seba samého a podobne.

Proces, ktorým sa jednotlivec stáva podnikateľom popísal Fayolle (2003) a rozdelil ho na niekoľko fáz, pričom tento proces môže byť ovplyvnený tým, či sa jednotlivec vníma ako „rodený“ alebo ako „tvorený“ podnikateľ:

1. Indiferencia voči podnikaniu - jednotlivec si neuvedomuje podnikanie
2. Podnikateľské prebudenie - u jednotlivca vzniká sklon respektíve záujem o podnikanie
3. Zámer podnikateľ - jednotlivec je motivovaný a pripravený začať podnikateľ
4. Podnikateľská aktivita - jednotlivec sa stáva podnikateľom
5. Výsledok - po čase sa dostávajú výsledky jeho aktivít

Tieto fázy do veľkej miery závisia od individuálnych charakteristík - u niekoho prvé fázy prebiehajú v detstve alebo v mladosti, kedy si človek uvedomí, že podnikanie je pre neho vhodná alternatíva, pričom takíto podnikatelia samých seba vnímajú ako rodených podnikateľov.

V praxi však aktivita niekedy môže predchádzať zámeru podnikateľ. To sa stáva v situáciách, keď jednotlivec náhodne identifikuje alebo vytvorí príležitosť, a snaží sa ju využiť bez jasného zámeru stať sa podnikateľom (Shane, 2000). Podnikateľské príležitosti často vznikajú ako výsledok bežných každodenných aktivít a interakcií, pričom v priebehu času sa môžu stať základom na rozhodnutie a zámer podnikateľ. V takomto prípade fázy, ktoré vedú k podnikaniu prebiehajú paralelne, a jednotlivec formuje svoj podnikateľský zámer počas aktivít a paralelne s podnikateľským prebudením.

Tabuľka 1.1: Podnikateľ sa rodí alebo je tvorený (*Born vs. Made*)

	Rodení	Tvorení
Kto je podnikateľ	Špecifický „veľký človek“	Všetci sme potenciálni podnikatelia
Vnímanie podnikateľa	Stabilné v čase - raz podnikateľ, navždy podnikateľ	Podnikateľ je formovaný a tvorený prostredníctvom procesu
Stimulácia	Vnútorne charakterové vlastnosti	Externé faktory
Zameranie výskumu	Charakterové vlastnosti súvisiace s podnikateľskou osobnosťou	Interakcia jednotlivcov a faktory prostredia, kognitívny proces a identita
Ciele	Schopnosť predvídať a určiť kto je a kto nie je podnikateľom	Pochopiť podnikateľa a proces jeho tvorby

Zdroj: Nielsen a kol. (2012) s. 36

V súčasnosti sa vieme na podnikanie pozrieť cez optiku oboch týchto prístupov. Každého podnikateľa, ako aj podnikanie, môžeme vnímať prostredníctvom toho, ako špecifické podnikateľské charakteristiky a danosti ovplyvnili jeho vstup do podnikania. Taktiež sa vieme na rovnakú situáciu pozrieť prostredníctvom toho, ako interakcia s inými, výchova, vzdelanie a kontext daného jednotlivca ovplyvnil jeho formovanie sa na podnikateľa. Oba prístupy hrajú dôležitú úlohu v tom, ako sa na podnikanie a osobnosť podnikateľa môžeme pozeráť.

GEM sa na podnikateľov preto pozerá z viacerých hľadísk, a to tak demografického, kde skúma vek, vzdelanie, príjem a podobne, ako aj z pohľadu ambícií, aspirácií, postojov a toho, ako dlho sú zapojení do podnikateľskej aktivity. Pri pohľade na to aké charakteristiky a faktory GEM v súvislosti s jednotlivcom skúma, je možné identifikovať vplyv vyššie uvedených prístupov k podnikateľovi.

1.1.3 Proces podnikania

Základným komponentom podnikateľského procesu, ako ho definuje teória, je príležitosť, ktorú sa podnikateľ snaží využiť. V rámci teórie existujú dva pohľady na to, čo to je príležitosť. V prvom prípade autori (Shane a Venkataraman, 2000) tvrdia, že príležitosti sa nachádzajú všade okolo nás, a je len na podnikateľoch, aby ich objavili. Druhý pohľad zdôrazňuje, že príležitosť je niečo patriace budúcnosti - je vytváraná prostredníctvom aktivity a interakcie jednotlivca s prostredím, ako aj prostredníctvom jeho schopnosti zamýšľať sa a vnímať ju (Sarasvathy, 2008). Teda v druhom prípade príležitosti neexistujú nezávisle od ľudskej aktivity.

V oboch prípadoch je však príležitosť najskôr myšlienkou - ideou - ktorá je vyhodnocovaná v zmysle jej potenciálu vytvoriť hodnotu pre druhých, respektíve trh, na ktorom by mohla byť zrealizovaná. Kritéria, ktorými je táto myšlienka hodnotená, autori sumarizujú nasledovne (Nielsen a kol., 2012)

- Zakotvená - spojená s produktom, službou alebo skúsenosťou/zážitkom, ktorý tvorí hodnotu pre druhých
- Atraktívna - ľudia sú ochotní platiť za hodnotu, ktorú idea reprezentuje

- Správny čas a miesto - prostredie je zrelé na prijatie podnikateľa a jeho nápadu
- Realizovateľná - príležitosť je prakticky uskutočniteľná

Realizovateľnosť myšlienky súvisí tak s prostredím, ako aj so schopnosťami, vedomosťami a dostupnými zdrojmi, ktorými podnikateľ disponuje. Ak idea - podnikateľský nápad - spĺňa uvedené kritériá, môžeme ju považovať za skutočnú podnikateľskú príležitosť. Uvedené kritériá sú nástrojom, ktorý pomáha rozlišovať medzi dobrým nápadom, a podnikateľským nápadom, ktorý má potenciál stať sa podnikateľskou príležitosťou (Barringer a Ireland, 2008).

Pri skúmaní príležitostí sa autori (Nielsen a kol., 2012) venujú aj vzťahu medzi príležitosťou a zámerom podnikateľ. Ak jednotlivец odhalí príležitosť na podnikanie, avšak nemá zámer podnikateľ, a teda využiť ju prostredníctvom organizovania, príležitosť preňho stráca význam. Rovnako, aj pri opačnom pohľade, ak má jednotlivец zámer podnikateľ, avšak nenachádza a nevie vytvoriť príležitosť, jeho zámer stráca význam. Z tohto poznania je možné identifikovať dve cesty, ktorými sa jednotlivец môže stať podnikateľom (Bhave, 1994):

- Podnikateľský proces začína jednotlivcom uvedomujúcim si zámer začať podnikateľ/založiť podnik - organizáciu, ktorý následne hľadá príležitosť, prostredníctvom, ktorej by mohol tento zámer realizovať.
- Podnikateľský proces začína tým, že jednotlivец viac - menej náhodne objavuje alebo tvorí príležitosť, a následne sa formuje zámer ju využiť prostredníctvom podnikania.

V rámci skúmania príležitostí a zámerov tak môžeme obyvateľstvo rozdeliť do štyroch skupín - v závislosti od toho, či disponujú zámerom a príležitosťou (Nielsen a kol., 2012):

- Potenciálni podnikatelia - majú zámer a „vlastnia“ príležitosť
- Mrhajúci príležitosťou - majú príležitosť, avšak nemajú zámer ju využiť
- Mrhajúci zámerom - majú zámer podnikateľ, avšak nenachádzajú príležitosť na jeho realizovanie
- Žiadne podnikanie - nemajú zámer ani príležitosť

Druhy príležitostí

Z hľadiska teórie existujú dva komplementárne prístupy k tomu čo je to príležitosť a ako vzniká. V prvom rade je tu Schumpeter (1934), podľa ktorého príležitosť vzniká novou kombináciou existujúcich zdrojov. Charakteristikou takéhoto typu príležitosti je jej potenciál zmeniť súčasné vnímanie a spôsoby akým sa veci robia. Na druhej strane Kirznerova (1973) príležitosť sa zakladá na podnikateľovom využití existujúcich informácií o trhoch a identifikácii priestoru na trhu, ktorý nie je patrične využitý (napríklad v zmysle efektivity využitia zdrojov).

Schumpeterove príležitosti sú tie, ktoré na trhu vytvárajú nerovnováhu, pretože rušia staré metódy a spôsoby ako sa veci robili a prinášajú inováciu. Príležitosť vzniká novou kombináciou vedomostí, a je katalyzátorom rozvoja. Kirznerove príležitosti sú naopak strojcom rovnováhy na trhu, pretože využívajú nenaplnené potreby, ktoré uspokojujú. Tento typ príležitosti nie je inovatívny v rovnakom zmysle ako Schumpeterov, môže to byť nový spôsob výroby existujúceho produktu pri výrazne nižších nákladoch, ale aj otvorenie novej pekárne na rohu ulice.

Oba tieto prístupy vysvetľujú príležitosti z iného uhla pohľadu, a definované príležitosti hrajú na trhu rozdielne roly. Avšak tieto dva druhy príležitostí sa navzájom dopĺňajú. Tam kde jedna spôsobuje nerovnováhu na trhu prostredníctvom inovácie, druhé vzniknú na vyrovnanie trhovej rovnováhy (Nielsen a kol., 2012).

Objavenie príležitosti

Vzhľadom na povahu príležitostí z (nie len) Kirznerovho uhla pohľadu - teda existenciu príležitostí v prostredí, pričom ich využitie závisí predovšetkým na podnikateľovej schopnosti odhaliť ich - je na mieste hovoriť o procese objavenia príležitosti. Príležitosť, ktorá existuje nezávisle od ľudskej intervencie, je teda objektívny fenomén, ktorý však nie je známy všetkým ľuďom (podnikateľom) v danom čase (Shane a Venkataraman, 2000).

Z takejto definície vyplýva otázka, prečo len niektorí jedinci majú schopnosť tieto príležitosti nachádzať a využívať. Autori definujú viacero možných odpovedí. V prvom rade mnohí podnikatelia aktívne vyhľadávajú príležitosti - samotné hľadanie príležitosti vysoko zvyšuje pravdepodobnosť jej odhalenia (Nielsen a kol., 2012). Jednotlivci však často odhalia príležitosť aj bez jej aktívneho vyhľadávania. Kirzner definoval takzvanú podnikateľskú „ostrážitosť resp. bdelosť“ (angl. orig. „alertness“), ako schopnosť vnímať a všimnúť si aj bez hľadania príležitosti, ktoré boli doteraz prehliadané (Kirzner, 1979). Inými slovami, podnikateľ nachádza príležitosti bez aktívneho hľadania.

Objavenie príležitosti je však napriek jej objektívnej existencii subjektívny proces, závislý od jednotlivca a jeho schopností a vedomostí (Shane a Venkataraman, 2000). Príkladom môžu byť podnikateľove skúsenosti a informácie o konkrétnom odvetví, ktoré zjednodušia a umožnia odhalenie príležitosti. Faktory vplývajúce na jednotlivca v súvislosti s odhalením príležitosti vieme rozdeliť na dve skupiny (Shane, 2003):

- **Prístup k informáciám** (životné skúsenosti, sociálne siete kontaktov, snaha hľadať príležitosti a s nimi súvisiace informácie)
- **Schopnosť odhaliť príležitosti** (kapacita absorbovať informácie - interpretovať ich a nachádzať riešenia, inteligencia, kognitívne schopnosti - vnímanie dejov odohrávajúcich sa v prostredí a ich subjektívna interpretácia)

Vytvorenie príležitosti

Prístup autorov, ktorí nevnímajú príležitosť ako objektívne existujúci fenomén, predpokladá tvorbu príležitosti prostredníctvom ľudskej interakcie. Z tohto pohľadu sú príležitosti (a trhy) vynachádzané, vytvárané a konštruované ľuďmi, a bez ich interakcie by žiadne príležitosti nejestvovali (Sarasvathy, 2008). Tieto príležitosti môžu byť vnímané ako príležitosti popísané Schumpeterom, u ktorých je práve ľudská schopnosť tvoriť a kombinovať kľúčová pri ich vzniku.

Proces tvorby príležitostí nie je určený len samotným podnikateľom, ten je len jeho súčasťou a má možnosť ho ovplyvniť (Nielsen a kol., 2012).

Tabuľka 1.2: Porovnanie príležitostí

	Objavené	Vytvorené
Charakter príležitosti	Objektívne daný fenomén v prostredí	Vzniká interakciou jednotlivcov
Vznik príležitosti	Závisí od jej objavenia	Závisí od jej vytvorenia
Zdroj príležitosti	Jednotlivec, ktorý pozoruje existujúce trhové informácie	Jednotlivec, ktorý vytvára príležitosť na základe vlastnej kreativity
Stav príležitosti	Príležitosť je stabilná	Príležitosť je dynamická
Typ príležitosti	Kirznerovská medzera na trhu	Schumpeterovská tvorba trhu

Zdroj: Nielsen a kol. (2012) s. 60

Tak príležitosti, ktoré vyplývajú z Kirznerovho, ako aj Schumpeterovho pohľadu je možné v podnikateľskom prostredí identifikovať, preto otázka či sú príležitosti vytvárané alebo objavované, nemá jednoznačnú odpoveď. Súčasní autori (Nielsen a kol., 2012; Sarasvathy a kol., 2002) potvrdzujú existenciu oboch týchto typov príležitostí a ich vzájomnú komplementárnosť.

1.1.4 Podnikanie a zdroje

Ak proces podnikania skúmame z hľadiska jeho obsahu, potom jednou z dôležitých oblastí sú zdroje a k nim viažuca sa teória zdrojov. Odborná literatúra obsahuje viaceré definície zdrojov. Wernerfelt (1984) zoširoka definuje zdroje nasledovne: „Za zdroj možno považovať všetko, čo by mohlo byť chápané ako silná alebo slabá stránka príslušnej firmy. Formálnejšie - zdroje firmy v určitom čase by mohli byť definované ako tie aktíva (hmotné a nehmotné), ktoré sú temer permanentne viazané k firme“(Wernerfelt, 1984).

Wernerfeltovu teóriu zdrojov možno považovať za východiskový rámec pre teóriu podnikania a zdrojov v podnikaní.¹ Táto teória bola pôvodne vytvorená vo

¹ I keď sa traduje, že teórie zdrojov a ich dôležitosť sa rozvinula v polovici 80-tych a začiatkom 90-tych rokov, mnohí autori považujú prácu Penrose E. T. (1959): The Theory of the Growth of the Firm, New York: John Wiley za tú, ktorá rozpútala diskusiu na tému teórie zdrojov

väzbe na strategické riadenie veľkých firiem, konkrétne vo väzbe na tvorbu konkurenčných výhod (Wernerfelt, 1984) avšak, ako bolo konštatované, mala významný vplyv na vývoj teórie podnikania. Veľké organizácie môžu mať vo vlastníctve väčšie zdroje v porovnaní s nezávislými podnikateľmi, avšak zdroje, ktoré podnikateľ vlastní priamo, môžu byť menej dôležité než zdroje, ktoré kontroluje alebo má možnosť kontrolovať (Stevenson a Jarillo, 1990). Podľa Nielsena a kol. (2012) je preto nepodstatné, či niekto iný vlastní určité zdroje, ktoré sú pre podnikateľa potrebné, pokiaľ má podnikateľ nad nimi kontrolu a určuje ako ich použiť v rámci identifikovania príležitostí. Teória zdrojov je založená na dvoch základných predpokladoch (Barney, 1991). Prvým predpokladom je, že aktéri v odvetví sú heterogénni a preto nemajú rovnakú kontrolu nad strategickými zdrojmi. Druhým predpokladom je, že zdroje nie sú perfektne transferovateľné medzi aktérmi. Znamená to, že zdroje nie sú pripravené prejsť od jedného podnikateľa k druhému, keďže ich hodnota závisí od ich držiteľa a jeho schopnosti využiť ich. Na základe uvedených dvoch predpokladov Barney (1991) zastáva názor, že podnikateľ dosiahne udržateľnú konkurenčnú výhodu, ak má prístup a kontrolu nad zdrojmi, ktoré sú heterogénne a imobilné.

Podľa teórie podnikania založenej na zdrojoch (Alvarez a Busenitz, 2001) podnikatelia majú individuálne - špecifické zdroje, ktoré napomáhajú identifikovanie nových príležitostí a formovanie nových zdrojov pre vznikajúce firmy. Podobne ako Barney, aj Alvarez a Busenitz skúmaním úlohy zdrojov podnikateľov v dynamickej teórii založenej na zdrojoch dospeli k zisteniu, že to, či má zakladateľ firmy prístup k určitým zdrojom, je dôležitým prediktorom podnikania založeného na príležitostiach a raste (angl. orig. „*New ventures*“).

I keď je z teoretických prác evidentné, že podnikatelia využívajú nespočetné množstvo a typy zdrojov v procese podnikania, z pragmatického hľadiska sa autori (napr. Nielsen a kol., 2012; Clausen, 2006 a pod.) predsa len prikláňajú k trom kategóriám zdrojov podnikania, a to: finančné, ľudské a sociálne zdroje.²

Finančné zdroje možno zjednodušene charakterizovať ako vlastné zdroje (akciový kapitál) a cudzie zdroje (dlhy). V teórii sa stretávame s dvoma skupinami názorov na finančné zdroje vo vzťahu k podnikaniu. Prvá skupina zastáva názor, že založenie nových firiem je častejšie vtedy, keď majú ľudia prístup k finančným zdrojom (Evans a Leighton, 1991; Holtz-Eakin a kol., 1994; Blanchflower a kol., 2001). Tieto názory sa spájajú s tzv. teóriou likviditných obmedzení. Všeobecná implikácia tejto teórie je, že ľudia, ktorí majú finančný kapitál, majú lepšie možnosti získať zdroje, pomocou ktorých lepšie využijú podnikateľské príležitosti a na tento účel sú schopní si založiť firmu. Druhá skupina výskumníkov popiera túto teóriu a poukazuje na to, že mnohí podnikatelia založili new ventures bez

² V literatúre sú termíny „zdroje“ a „kapitál“ sú považované za synonymá, avšak termín kapitál je chápaný v zmysle logiky zásobovania, kde zásobením sa rozumejú zdroje, ktoré určitá osoba vlastní alebo má nad nimi kontrolu (Stevenson & Jarillo 1990).

toho, že by mali veľa kapitálu (Aldrich, 1999; Kim, Aldrich a Keister, 2006; Hurst a Lusardi, 2004). Táto skupina zastáva názor, že finančný kapitál nie je významne spojený s pravdepodobnosťou toho, že niekto sa stane podnikateľom.

Z prehľadu názorov je zrejmé, že dopad finančného kapitálu na vznik, ale aj rozvoj podnikania nie je jednoznačný ani zatiaľ dostatočne preskúmaný. Vzhľadom na to GEM systematicky sleduje túto oblasť a to ako v prieskume na dospelej populácii (APS) cez príjem resp. príslušnosť k príjmovej skupine obyvateľstva, a takisto aj v národnom prieskume názorov expertov (NES), kde sú expertom kladené otázky o dostupnosti rôznych zdrojov financovania.

Ľudské zdroje možno všeobecne charakterizovať ako nehmotné aktíva typu vedomostí, zručností a skúseností. Zoznam toho, čo by sa do tohto typu aktív dalo zaradiť, by bol veľmi rozsiahly (Becker, 1993). Teória ľudského kapitálu všeobecne argumentuje, že ľudia s viac alebo vyšším ľudským kapitálom dosahujú pri plnení úloh vyššie výkony. Vedomosti a zručnosti sa dajú získať vzdelaním a skúsenosťami, ktoré sa v teórii považujú za kľúčové demografické charakteristiky ľudského kapitálu (Becker, 1975). Becker (1975) rozlišuje medzi všeobecným a špecifickým ľudským kapitálom. Všeobecný ľudský kapitál sa neviaže na schopnosť uskutočňovať špecifickú prácu a obyčajne sa posudzuje podľa počtu rokov vzdelania alebo pracovných skúseností (Rauch a Frese, 2000). Na rozdiel od toho špecifický ľudský kapitál predstavuje také vedomosti a zručnosti, ktoré sú využiteľné pri úspešnom prevádzkovaní inovatívnych vysoko rastových podnikov (angl. orig. „*New ventures*“), ako aj malých a stredných firiem. Ide napr. o skúsenosti v oblasti start-upov, manažérske skúsenosti, ako aj skúsenosti s prácou v dynamicky sa vyvíjajúcom prostredí (Rauch a Frese, 2000).

Empirické štúdie ukázali, že **premenné** charakterizujúce ľudský kapitál sú pozitívne korelované s tým, že sa niekto stane podnikateľom (Kim, Aldrich a Keister, 2006 a ďalší). Jedinci s vyšším ľudským kapitálom majú lepšie schopnosti rozpoznať príležitosti a dokonca aj dosahujú lepšie podnikateľské úspechy (Anderson a Miller, 2003 a ďalší).

GEM na meranie všeobecného ľudského kapitálu sleduje vzdelanie a špecifický ľudský kapitál hodnotí meraním pracovných skúseností, ako aj subjektívnym vyjadrovaním sa respondentov k úrovni ich schopností začať podnikáť.

Sociálne zdroje predstavujú kapitál, ktorý podnikateľ získava vďaka svojim osobným kontaktom. Podnikatelia si tým, že sú zapojení do širšej sociálnej siete, vytvárajú významnú časť štruktúry svojich príležitostí. Ako príklady sociálnych zdrojov možno uviesť podnikateľské vzorové modely (angl. orig. „*entrepreneurial role models*“), rozsiahlu sieť kontaktov, diverzifikovanú sieť kontaktov, podporný kruh priateľov, rodiny a pod. Sociálna sieť umožňuje adeptom na podnikanie resp. aj existujúcim podnikateľom získať ďalší finančný, ľudský a sociálny kapitál potrebný na tvorbu *new venture* a takisto aj jeho úspech (Chandler a Hanks,

1998). Sociálnemu kapitálu a networku sa podrobnejšie venujeme v ďalšej časti tejto kapitoly.

Z uvedeného prehľadu vyplýva, že nie všetky zdroje sú na začatie a rozvoj podnikania rovnako dôležité. Z doterajších výskumov vyplynulo, že ľudský a sociálny kapitál majú jednoznačne významný vplyv na podnikanie založené na príležitostiach, zatiaľ čo u finančného kapitálu sa tento vplyv jednoznačne nepotvrdil.

1.1.5 Podnikanie a *network*

Network sa považuje za dôležitý komponent v rozvoji podnikania, najmä pokiaľ ide o príležitosti a zdroje. V etape internetizácie spoločnosti a znalostnej ekonomiky sa význam *networkingu* jednak zvyšuje, ale aj z hľadiska foriem a ich dostupnosti rozširuje. Podľa Allena (2010) „*Networking* je výmena informácií a zdrojov medzi jednotlivcami, skupinami alebo organizáciami, ktorých spoločnými cieľmi sú vzájomné benefity a tvorba hodnoty.“ (Allen, 2010, s. 31)

Východiskom pre teóriu *networkingu* v podnikaní je sociálna teória *networku*, ktorej základnou tézou je, že *network* ovplyvňuje správanie jednotlivca (Lin, 2001). Pôvodne sa teória podnikania a *networku* primárne zameriavala na zdroje, ku ktorým sa možno prostredníctvom *networkov* prepracovať. Zdroje, ktoré sa dajú získať cez kontakty v rámci sociálnych sietí sa zvyknú nazývať sociálnym kapitálom a sú kľúčovým komponentom podnikateľského *networku* (siete).

Tradičná sociálna teória *networku* je pomerne stará, avšak *networking* v podnikaní je podstatne novší. V literatúre sa za prelomovú prácu v oblasti *networkingu* v podnikaní považuje článok Aldrich, Zimmer (1986), ktorí v ňom kritizujú tradičný prístup k výskumu v podnikaní založený na psychologickej tradícii. Podľa tejto tradície podnikateľ bol chápaný ako jednotlivec, bez ohľadu na prostredie, v ktorom tento jednotlivec existoval (časť 1.1.1). Spomínaní autori zvolili prístup, ktorý sa naopak sústreďuje na podnikanie ako zabudované v sociálnom kontexte, prepojené, vybavené alebo obmedzované a blokované pozíciou ľudí v sociálnej sieti. Východiskom ich teórie je Granovetterova teória zabudovania (angl. orig. „*Theory of embeddedness*“) (Granovetter, 1983). Aldrich a Zimmer vo svojej práci kritizovali viaceré psychologické teórie ako napr. teóriu založenú na osobnosti (podľa ktorej špeciálne osobnostné charakteristiky ľudí ich robia náchylnými správať sa a uspieť ako podnikatelia), ekonomickú teóriu a teóriu racionálneho činiteľa (ktoré hľadajú na podnikateľov ako racionálnych, izolovaných rozhodovateľov).

Podľa Granovettera (1983) sociálne siete sa skladajú zo silných a slabých pút. Silné putá sú podnikateľovi priatelia a členovia rodiny, ktorých veľmi dobre pozná, zatiaľ čo slabé putá sú známi podnikateľa a biznis kontakty. Vo všeobecnosti známi nie sú tí, s ktorými by podnikateľ trávil čas mimo biznisu, avšak hrajú dôležitú úlohu v procese podnikania, lebo podnikateľ sa obyčajne s ich podporou rýchlejšie

rozvíja. Títo známi nie sú totiž historicky zviazaní s podnikateľom, a preto ich podnikatelia obyčajne považujú za objektívnych poradcov. Na druhej strane rodina a blízki priatelia majú tendenciu obmedziť potenciál podnikateľa, keďže sa na jeho biznis aktivity pozerajú z uhla pohľadu dopadu na nich.

V početných prácach, ktoré sa venujú *networkingu* v podnikaní sa rieši aj problém efektivity *networkingu* (Lin, 2001; Klever a kol., 2008 a ďalší). Z doterajších výskumov vyplýva, že efektívny *networking* v podnikaní je ovplyvnený jednak etapou životného cyklu podnikania podnikateľa, ale aj ďalšími faktormi ako sú odvetvie, pohlavie, kultúra v príslušnej krajine. A práve kontext, v ktorom sa podnikanie realizuje, ako aj kultúra sú identifikované ako kľúčové determinanty rozdielov toho, ako sa *network* pri podnikaní využíva a ako v tej - ktorej krajine funguje.

GEM na študovanie *networkingu* zbiera dáta o sociálnom *networkingu* a to otázkami, či respondenti osobne poznajú podnikateľa vo svojom okolí. Navyše, v roku 2012 bol *network* aj špeciálnou témou, kde sa zisťovalo, do akej miery sa využíva *network* u podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite aj etablovaných podnikateľov a to či už pri obstarávaní vstupov, pri zvyšovaní efektívnosti, pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb, ako aj predaji výrobkov existujúcim a novým zákazníkom. Analýza výsledkov je obsiahnutá v kapitole 2.

1.1.6 Podnikanie v rámci organizácií - *intrapreneurship*

Podnikaniu v rámci organizácie - alebo takzvanému *intrapreneurshipu*, sme sa čiastočne venovali aj v publikácii Pilková a kol. (2012). Tu sme *intrapreneurship* definovali v rámci rozdelenia podnikania na nezávislé a závislé podnikanie, pričom práve snahou závislého podnikania (ktoré má rôzne názvy v rámci literatúry napr. podnikanie v rámci organizácie, podnikanie v rámci zamestnania, korporátne podnikanie, *intrapreneurship* a pod.) je využitie podnikateľskej príležitosti na trhu zo strany zamestnanca firmy, pre svojho zamestnávateľa (Pilková a kol. 2012, Sharma a Chrisman, 1999).

Teória, ktorá sa venuje *intrapreneurshipu* môže byť rozdelená na dve perspektívy, vysvetľujúce podnikanie v rámci organizácie (Nielsen a kol., 2012; Pilková a kol. 2012). Prvou je perspektíva, ktorá vidí *intrapreneurship* ako aktivitu iniciovanú vrcholovým manažmentom organizácie, čiže takzvaná „**top-down**“ perspektíva. Na základe tohto prístupu je vznik podnikania v rámci organizácie výsledkom aktivity, podpory a štruktúr vytvorených manažmentom organizácie. Druhá perspektíva vníma *intrapreneurship* ako výsledok entuziazmu a vlastnej iniciatívy ľudí - zamestnancov v rámci organizácie. Táto perspektíva sa na základe toho, že je podnikanie „tlačené zdola“ nazývaná „**bottom-up**“ perspektívou (Pilková a kol., 2012). Súčasní autori poukazujú na skutočnosť, že pre naozaj efektívne fungovanie *intrapreneurshipu* je kľúčová rovnováha oboch týchto perspektív, teda tak *top-down* ako aj *bottom-up* v rámci jednej organizácie (Nielsen a kol., 2012; Heinonen a Toivonen, 2008).

Intrapreneurship je fenomén, ktorý sa v podnikaní objavuje v uplynulých desaťročiach častejšie. Autori intrapreneurship vnímajú ako súčasť podnikania od 60-tych rokov 20. storočia, a jeho nárast alebo stagnáciu chápu v súvislosti s ekonomickým rastom (v USA), pričom pozitívna ekonomická situácia poskytuje priestor na rozvoj podnikania v rámci organizácie, a naopak ekonomická recesia vedie k prepúšťaniu a obmedzeniu takýchto aktivít (Birkinshaw a kol., 2002). Bosma a Wenkers vo svojich štúdiách (Bosma a Wenkers, 2010 a 2011) zistili, že intrapreneurship nie je vo svete veľmi rozšírený fenomén, a že jeho výskyt závisí od ekonomického prostredia v krajine.

Typológia intrapreneurshipu

Tak intrapreneurship ako aj nezávislé podnikanie na svojom počiatku sa z teoretického hľadiska opierajú o rovnaké piliere - podnikateľské správanie a podnikateľské aktivity (objavenie alebo vytvorenie príležitosti, jej vyhodnotenie a využitie prostredníctvom organizovania). Podnikanie v rámci organizácie však nemusí nutne prechádzať všetkými fázami procesu zakladania nového podnikania, vzhľadom na kontext fungujúcej organizácie (Nielsen a kol., 2012). Intrapreneurship sa zároveň na základe viacerých kritérií delí v teórii na niekoľko skupín.

Na základe toho, ako sú do vnútroorganizačných podnikateľských aktivít zapájaní zamestnanci, sa delí intrapreneurship na „rozptýlený“ a „zameraný“ (Elfring, 2005):

- **Rozptýlený intrapreneurship („dispersed“)** - v organizácii sú do potenciálnych podnikateľských aktivít zapájaní a motivovaní všetci zamestnanci, pretože každý zamestnanec má schopnosti a zručnosti tak pre manažérske ako aj podnikateľské správanie.
- **Zameraný intrapreneurship („focused“)** - v organizácii sa podnikateľským aktivitám venuje len malá skupina zamestnancov považovaných za najpodnikavejších respektíve najvhodnejších pre tieto aktivity.

Vzhľadom na povahu podnikateľských aktivít v rámci organizácie autori rozdeľujú *intrapreneurship* na tri vetvy (Guth a Ginsberg, 1990):

- **Vytvorenie novej organizačnej jednotky** - predstavuje vytvorenie novej divízie, novej spoločnosti alebo nového projektu.
- **Strategická obnova** - organizačná zmena stratégie, ako napríklad zmena základných spôsobilostí (angl. orig. „core competencies“), využívania zdrojov alebo konkurenčných parametrov na úrovni projektu, korporácie, divízie, alebo skupiny.
- **Inovácia** - tretia vetva, ktorá bola pridaná neskôr (Sharma a Chrisman, 1999), keďže tak vytvorenie novej organizačnej jednotky ako aj strategická obnova môžu byť uskutočnené bez nutnej inovácie (predovšetkým inovácie ako ju vníma Schumpeter). Zároveň aj inovácia

ako produkt intrapreneurshipu nemusí nutne obsahovať predošlé dva elementy. Najčastejšie však intrapreneurship obsahuje všetky tri uvedené aspekty (Nielsen a kol., 2012).

Podnikanie v rámci podniku môže nadobúdať na základe charakteru a miesta uskutočnenia podnikateľskej aktivity externú alebo internú podobu (Von Hippel 1977):

- **Interný intrapreneurship** – vývoj nových organizačných jednotiek v rámci organizácie, ako napríklad nové skupiny, projekty alebo spoločnosti. Nová organizačná jednotka pritom buď existuje popri už existujúcich organizačných štruktúrach alebo je začlenená.
- **Externý intrapreneurship** - vytvorenie nových organizačných jednotiek externe, napr. cez spoločný podnik cez (angl. orig. „*joint-venture*“) alebo odčlenenú organizačnú jednotku (angl. orig. „*spin-out*“).

V závislosti od formy inovácie, ktorú intrapreneurship do organizácie prináša, teória hovorí o inkrementálnom (prírastkovom) intrapreneurshipe a o radikálnom intrapreneurshipe (Nielsen a kol., 2012):

- **Inkrementálny intrapreneurship** - príležitosti sa zásadne nemenia, ale sú postupne obnovované. Vývoj podnikania v rámci organizácie je preto postupný proces pri ktorom produkty alebo služby postupne nadobúdajú nový charakter.
- **Radikálny intrapreneurship** - využíva príležitosti často zásadne sa líšiace od existujúcich príležitostí, ktoré organizácia doposiaľ využívala. Je riskantnejší a prináša tak väčšie výzvy pre organizáciu, ako aj väčší potenciál.

Proces intrapreneurshipu

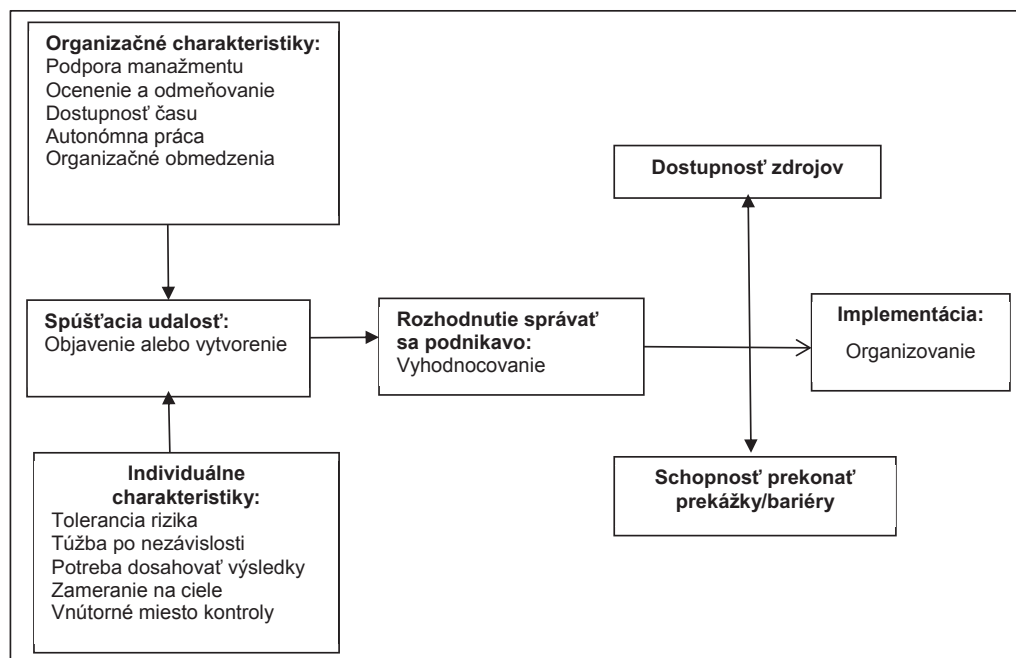
Tak ako pri bežnom procese podnikania, aj pri podnikaní v rámci organizácie sa proces zakladá na objavení alebo vytvorení novej príležitosti, ktorá je následne vyhodnotená a prípadne využitá cez konkrétne aktivity. (Nielsen a kol., 2012; Hornsby a kol., 1993) sa zhodujú, že proces vzniku podnikania v rámci organizácie je zásadne ovplyvňovaný dvoma vzájomne závislými faktormi: individuálnymi charakteristikami jednotlivcov a organizačnými charakteristikami. Rozhodnutie správať sa podnikavo v rámci organizácie vzniká ako vzájomná interakcia týchto dvoch faktorov, ktorej predchádza spúšťacia udalosť (angl. orig. „*trigger event*“) (Hornsby a kol., 1993). Takouto spúšťacou udalosťou môže byť vytvorenie nových procesov, technológií, zmena manažmentu, spolupráca alebo akvizícia inej spoločnosti, ekonomické zmeny a podobne (Zahra, 1991). Takáto udalosť môže viesť zamestnancov spoločnosti k odhaleniu alebo vytvoreniu novej príležitosti, ktorej využitie závisí práve od individuálnych a organizačných charakteristík (Nielsen a kol., 2012):

- *Individuálne charakteristiky* - vzťahujú sa na charakteristiky zamestnancov spoločnosti, ktorí sú nositeľmi intrapreneurshipu. Sú to predovšetkým charakteristiky ako tolerancia rizika, potreba nezávislosti, potreba dosahovať výsledky, zameranie na ciele a interné miesto kontroly (angl. orig. „*internal locus of control*“). Tieto schopnosti a charakteristiky sú tiež podstatné pri bežnom nezávislom podnikaní.
- *Organizačné charakteristiky* -- predstavujú klímu v rámci organizácie, ktorá môže byť katalyzátorom intrapreneurshipu, ale rovnako aj jeho prekážkou. V prvom rade je pre intrapreneurship potrebná podpora manažmentu voči takejto činnosti (napríklad prijatie návrhov a snaha o využitie príležitostí identifikovaných zamestnancami, podpora experimentálnych projektov a podobne - obrázok 1.1).

V prípade pozitívnej interakcie medzi organizačnými a individuálnymi charakteristikami sa v rámci intrapreneurshipu odohráva séria aktivít, ktorá môže zahŕňať prípravu podnikateľského plánu, prieskum trhu, stretnutia a organizovanie, zháňanie kapitálu v rámci organizácie a podobne. Aktivita v podstate obsahujú vyhodnotenie príležitosti a následné organizovanie smerujúce k jej adekvátnemu využitiu.

Podobne, ako v roku 2011 je problematika *intrapreneurshipu* súčasťou špeciálnej témy výskumu GEM aj v roku 2012. V kapitole 2 sú podrobne analyzované výsledky za oba roky.

Obrázok 1.1: Intrapreneurship ako proces



Zdroj: Hornsby a kol., 1993, s. 31

1.2 Teória podnikateľského prostredia: inštitucionálny prístup

Metodológia GEM okrem skúmania podnikateľskej aktivity, aspirácií a postojov jednotlivcov k podnikaniu skúma tiež stav a dynamiku podnikateľského prostredia v krajinách participujúcich na tomto projekte. V nasledovnej časti sa zameriame na objasnenie teoretických východísk podnikateľského prostredia a prístupy k jeho hodnoteniu. Budeme pritom vychádzať z teórie inštitúcií, ktorá je jedným z najrozsiahlejších uplatňovaných prístupov súčasného výskumu podnikania vo vymedzení a hodnotení podnikateľského prostredia krajín.

Podnikateľské prostredie zohráva kľúčovú úlohu, keďže je zásadným faktorom ovplyvňujúcim podnikateľskú aktivitu. Nejde pritom len o ovplyvňovanie jej miery, ale tiež o ovplyvňovanie jej alokácie, ktorá je ešte dôležitejšou než miera samotná. Významnú úlohu podnikateľského prostredia v alokácii podnikateľských zdrojov smerom podporujúcim žiaduci ekonomický vývoj vyzdvihol Baumol (1990). Vo svojej práci nastolil a potvrdil hypotézu, podľa ktorej pravidlá hry a nie výška „ponuky“ podnikateľov či povaha ich cieľov napomáhajú určovať efekt podnikania na ekonomiku prostredníctvom alokácie podnikateľských zdrojov. I keď práve alokáciu považuje za kľúčovú, zároveň poukazuje aj na vplyv pravidiel hry tiež na mieru a kompozíciu podnikateľskej aktivity.

Všeobecne možno prostredie považovať za kontextuálny koncept, ktorého vymedzenie závisí od pohľadu skúmania. V prípade podnikania tak prirodzene hovoríme o prostredí podnikateľskom. Aj to je však potrebné, pokiaľ ho chceme hodnotiť a ovplyvňovať, na začiatok presne definovať. Súčasný vnímanie podnikateľského prostredia vychádza v stále sa zväčšujúcom rozsahu z poznatkov teórie inštitúcií (Bruton a kol., 2010). Teória inštitúcií sa tradične zaoberá tým ako rozlíční jednotlivci, skupiny či organizácie lepšie zabezpečujú svoje pozície a legitimitu prispôsobovaním sa pravidlám a normám inštitucionálneho prostredia (Scott, 2007, in Bruton a kol., 2010). Zavádza pritom pomerne široký koncept tzv. inštitúcií, ktoré podľa Northa (1990) predstavujú „pravidlá hry v spoločnosti“, resp. pomenované formálnejším jazykom sú to „obmedzenia, ktoré formujú ľudské interakcie“. O inštitucionalizácii resp. inštitúciách hovoríme ak ide o obmedzenia, ktoré nadobudli charakter pravidiel resp. sú považované za dané, samozrejmé. Pojem inštitúcia tak zahŕňa akúkoľvek podobu ľudmi vytvoreného obmedzenia s cieľom ovplyvňovania medziľudskej interakcie (Alvarez a kol., 2011). Jednoducho povedané, inštitúcie formujú správanie a interakcie tak organizácií ako aj jednotlivcov. Vplyv inštitúcií pritom zameriava správanie organizácií a jednotlivcov na prežitie a dosiahnutie legitimacy skôr než na výlučné dosahovanie maximálnej efektivity (Roy, 1997, in Bruton a kol., 2010). Pomerne široký pojem inštitúcií prirodzene vyžaduje istú vnútornú klasifikáciu. Základné rozdelenie vedie k dvom skupinám, a to neformálnym inštitúciám a formálnym inštitúciám (North, 1990). Neformálne inštitúcie predstavujú obmedzenia, (kódexy správania, postoje, hodnoty behaviorálne normy a konvencie) ktoré majú pôvod v sociálne prenášaných informáciách a sú súčasťou kultúry. Sú výsledkom spontánnej

kultúrnej evolúcie vedúcej k vytvoreniu pomerne širokej škály pravidiel, ktoré sa historicky stali základom trvalého spoločenského usporiadania (Okruhlica, 2013). Formálne inštitúcie naopak predstavujú formalizované pravidlá, ako napríklad politické či ekonomické pravidlá, kontrakty, ústavy, zákony a majetkové práva. Predstavujú tak celý právny rámec ekonomiky, ktorý formuje ekonomické správanie sa členov spoločnosti (Okruhlica, 2013).

Jedným z typov ľudskej i organizačnej interakcie ovplyvňovanej inštitúciami je aj podnikateľská aktivita. Na tomto mieste sa vraciame k Baumolovmu konceptu pravidiel hry vo vzťahu k podnikateľskej aktivite, a týmito pravidlami hry sú práve inštitúcie. Uvedený makro pohľad dopĺňa mozaiku poznania pri snahe pochopiť čo determinuje podnikateľskú aktivitu a jej úspech ako komplement k ďalšiemu uplatňovanému prístupu na mikro úrovni, ktorým je teória založená na zdrojoch (Barney, 1991). Tá predstavuje jednu z kľúčových teórií v podnikaní, keďže prístup ku zdrojom, ich charakteristika a schopnosť ich využívania sú jednými z kľúčových predpokladov úspechu podnikateľskej aktivity (tejto téme sa bližšie venujeme v časti 1.1.4). Okrem nepochybne dôležitej úlohy zdrojov je však rovnako jasné, že oblasti ako kultúra, legislatívne prostredie, tradície a história v jednotlivých odvetviach či ekonomické stimuly môžu ovplyvňovať situáciu v jednotlivých odvetviach a tiež podnikateľský úspech (Baumol a kol., 2009). Práve teória inštitúcií tak ponúka vhodnú optiku, prostredníctvom ktorej možno identifikovať a skúmať uvedené oblasti. Oproti prístupom zameraným na interný pohľad na podnik, či zdôrazňujúcim výhradne efektívnosť, tak rieši otázku zanedbávania spoločenských síl ako motívov organizačnej akcie (Barley, Tolbert, 1997), oproti prístupom hodnotiacim z externých faktorov len kultúru (napr. Hofstede, 1980) tak rozširuje pozornosť na celé spektrum možných vplyvov (Busenitz a kol., 2000). Naj všeobecnejšie tak možno hovoriť o vplyve inštitúcií na podnikateľskú aktivitu.

Skúmanie podnikania vychádzajúce z teoretického základu teórie inštitúcií bolo v poslednom období predmetom viacerých štúdií. Ich zhrnutie, kategorizáciu a tiež implikácie pre budúce výskumné zameranie spracovali Bruton a kol. (2010). V rámci existujúcich prác z rokov 1999 až 2009 identifikovali tri základné výskumné prúdy:

1. inštitucionálne prostredie a podnikanie
2. legitimita a podnikanie
3. inštitucionálni podnikatelia

Výskumný prúd venujúci sa inštitucionálnemu prostrediu a podnikaniu vychádza zo skutočnosti, že inštitúcie tak podporujú, ako aj obmedzujú podnikateľov, definujú a zároveň limitujú príležitosti, a tak ovplyvňujú nielen vznik nových firiem, ale aj ich ďalší rozvoj v rôznych fázach podnikateľského procesu a tiež trajektórie tohto rozvoja. Skúmanie vzťahu inštitucionálneho prostredia je možné tak na mikro aj makro úrovni. Druhý výskumný prúd, teda skúmanie vzťahu legitimacy a podnikania je založený na skutočnosti, že odvetvia a podniky sa musia sústrediť nielen na vytváranie nových produktov, ale aj na

hľadanie legitimacy, teda práva určitým spôsobom fungovať a realizovať aktivity. Musia sa správať žiaducim alebo vhodným spôsobom v rámci sociálneho systému predstaveného inštitucionálnym prostredím a jednotlivými kategóriami inštitúcií. V opačnom prípade čelia sankciám za odklon od akceptovaných noriem. V tomto výskumnom prúde sa taktiež rozvíjajú makro aj mikro prístupy. Kým prvé z nich skúmajú legitimitu odvetvia v spoločnosti a v kontexte v nej vytvorených inštitúcií, druhé sa zameriavajú na spôsob budovania legitimacy podnikmi, v rámci ktorého organizačné štruktúry, procesy a ľudské zdroje môžu byť využité, aby demonštrovali akceptovateľnosť podniku pre jeho kľúčové referenčné skupiny v prostredí formovanom inštitúciami. Napokon, tretí výskumný prúd sa venuje skúmaniu inštitucionálnych podnikateľov. Tento fenomén možno pozorovať predovšetkým v prostredí so slabo rozvinutými inštitúciami (najmä v krajinách, ktorých rozvoj je založený na faktoroch, teda rozvojových krajinách), prípadne pri evolučnom vytváraní nových inštitúcií. V takýchto podmienkach môžu niektorí podnikatelia na seba preberať rolu inštitucionálnych podnikateľov a usilovať sa o zlepšenie prostredia pomocou vytvárania a formovania inštitucionálnych štruktúr, ktoré napomôžu ich podnikanie. Prichádza tak k formovaniu inštitúcií, ktoré definujú prostredie a ovplyvňujú interakcie, z ktorých samotné vzhádzajú. Zameraním skúmania inštitucionálnych podnikateľov je teda zodpovedanie otázky ako nové inštitúcie vznikajú a ako sa postupne formujú a menia. Prirodzeným spoločným menovateľom akéhokoľvek výskumného úsilia v oblasti podnikania a teórie inštitúcií je snaha o kvantifikáciu a zhodnotenie inštitúcií resp. inštitucionálneho profilu, a to buď z hľadiska podnikateľského prostredia krajiny alebo regiónu ako celku, prípadne z hľadiska konkrétnych jednotlivých kategórií inštitúcií.

Hodnotenie podnikateľského prostredia založené na poznatkoch teórie inštitúcií môže mať rôzne podoby. Jedným z uplatnených prístupov je napr. konceptualizácia inštitucionálneho profilu krajiny a jeho následná operacionalizácia do spoľahlivého, konzistentného a validného hodnotiaceho nástroja. Takáto konceptualizácia bola predmetom nadväzujúcich prác Kostovej (1997) a Busenitza a kol. (2000). Uvedení autori vo svojich prácach klasifikovali tri dimenzie inštitucionálneho profilu, a to regulatívnu (zodpovedá vládny politikám), kognitívnu (vychádza zo zdieľaných spoločenských znalostí) a normatívnu (reflektuje hodnotové systémy v danej krajine). Pri tvorbe nástroja vychádzali zo zásady, že inštitucionálny profil musí byť hodnotený vo vzťahu ku konkrétnej doméne, ktorou bolo v ich prípade pochopiteľne podnikanie (to zodpovedá charakteru prostredia ako kontextuálneho konceptu). Uvedený nástroj bol neskôr empiricky validovaný aj v prostredí krajín Strednej a Východnej Európy (Manolova a kol., 2008). Ďalším prístupom môže byť zosúladenie už existujúceho nástroja s východiskami teórie inštitúcií, ako v prípade Alvarez a kol. (2011), ktorí východiská teórie inštitúcií prepojili s konceptuálnym modelom GEM (konkrétne s vymedzením podmienok na podnikanie formujúcich podnikateľské prostredie) a klasifikovali jednotlivé už definované podmienky na podnikanie ako formálne resp. neformálne inštitúcie.

Vzhľadom na naše pridržanie sa metodiky projektu GEM pri merateľnom vymedzení podnikateľského prostredia (nielen na Slovensku) budeme vychádzať z druhého spomínaného prístupu. Znamená to, že kľúčové rámcové podmienky na podnikanie a ďalšie podmienky na podnikanie vymedzené konceptuálnym modelom GEM (GEM report 2013) klasifikujeme v súlade s prístupom Alvarez a kol. (2010), čím vymedzíme tak inštitucionálny profil podnikateľského prostredia pozostávajúci z formálnych a neformálnych inštitúcií.

Vychádzajúc z vymedzenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie a ďalších podmienok na podnikanie v rámci konceptuálneho modelu GEM za formálne inštitúcie, teda formalizované pravidlá (ako napríklad politické či ekonomické pravidlá, kontrakty, ústavy, zákony a majetkové práva), možno považovať nasledovné podmienky na podnikanie hodnotené v GEM národnom prieskume názorov expertov (NES) 2012:

- Financovanie
- Vládne politiky (konkrétne politiky, priority, podpora) + (byrokracia, dane)
- Vládne programy
- Transfer V&V
- Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb
- Otvorenosť trhu (Dynamika trhu + Trhové obmedzenia)
- Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám
- Situácia v práva duševného vlastníctva
- Podporné politiky a legislatívne podmienky na podnikanie cudzincov
- Podpora budovania spolupráce a neformálnych vzťahov
- Financovanie a podporné nástroje na podnikanie mladých

Na druhej strane, taktiež vychádzajúc z vymedzenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie a ďalších podmienok na podnikanie v rámci konceptuálneho modelu GEM za neformálne inštitúcie, teda obmedzenia (kódexy správania, postoje, hodnoty behaviorálne normy a konvencie), ktoré majú pôvod v sociálne prenášaných informáciách a sú súčasťou kultúry, možno považovať nasledovné podmienky na podnikanie hodnotené v GEM NES 2012:

- Vzdelanie
- Kultúrne a spoločenské normy
- Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí
- Schopnosti a znalosti pre začatie podnikania
- Spoločenský imidž podnikateľov
- Podpora podnikania žien
- Podpora vysoko rastového podnikania
- Záujem podnikov a spotrebiteľov o inovácie
- Dôvera v prínos spolupráce a neformálnych vzťahov
- Prístup mladých k vzdelaniu a príležitostiam

- Podmienky prostredia na podnikanie mladých (nevyhnutnosť byť zapojený v podnikaní a obmedzovanie podnikania a profesionálneho rozvoja)

Aplikáciu uvedeného vymedzenia inštitucionálneho profilu podnikateľského prostredia pozostávajúceho z formálnych a neformálnych inštitúcií, vytvoreného na základe prepojenia teórie inštitúcií a konceptuálneho modelu GEM, na hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensku v medzinárodnom kontexte prezentujeme v kapitole 5.

1.3 Využívanie výstupov GEM vo výskume a pri formulácii politik v oblasti podnikania

Z hľadiska metodológie a dopadu na vedu je Globálny monitor podnikania jedným z najväčších medzinárodných kolaboratívnych výskumov v oblasti spoločenských vied na svete. Ponúka vedcom, akademikom a tvorcom politik 13 rokov kvalitného výskumu, dát a analýz, ktoré sú tak na národnej ako aj medzinárodnej úrovni porovnateľné. Význam výstupov GEM narastá, vzhľadom na jeho rozširovanie sa ako aj zdokonaľovanie jeho metodológie. V nasledujúcej časti uvádzame hlavné dopady a využitie výstupov GEM tak vo výskume a akademickej sfére, ako aj pri formulovaní politik a podporných programov v oblasti podnikania vo svete a na Slovensku.

1.3.1 Význam GEM v akademickej sfére a vzdelávaní

V rámci využívania GEM dát sa akademici zameriavajú na rôzne témy týkajúce sa podnikania a jeho výskumu. Medzi najčastejšie spracovávané oblasti patria napríklad faktory ovplyvňujúce podnikanie, vzťah medzi podnikaním a národnou respektíve regionálnou ekonomickou výkonnosťou, prípadne rôzne druhy podnikania a ich vplyv na rast ekonomiky v rozdielnych fázach ekonomického rozvoja krajiny.

Dáta, ktoré GEM poskytuje, sú v uplynulých rokoch čoraz viac využívané pri tvorbe kvalitných recenzovaných publikácií. Na dátach tohto výskumu je založených viac ako 8000 článkov a publikácií rôzneho charakteru, pričom tu ide tak o národné a medzinárodne GEM reporty, vedecké monografie, ako aj rôzne akademické publikácie. Od roku 1999 bolo na základe týchto dát vytvorené množstvo publikácií uverejnených v impaktovaných časopisoch, ako napríklad Journal of Business Venturing, Small Business Economics, Entrepreneurship Theory and Practice alebo Journal of International Business Studies. Prehľad najvýznamnejších publikácií uverejnených v impaktovaných časopisoch a ich analýzu spracovávajú tak Niels Bosma (89 recenzovaných článkov založených na GEM dátach v rokoch 2004 až 2011) (Bosma 2013), ako aj Bergmann (109 recenzovaných článkov založených na GEM dátach) (Bergmann a kol. 2013). Spomínané publikácie realizované na GEM dátach tiež významne prispievajú k formulovaniu nových ako aj verifikovaniu existujúcich teórií podnikania.

Viac ako 100 vzdelávacích inštitúcií v 75 krajinách sveta zaoberajúcich sa výskumom GEM vytvára sieť spolupracujúcu s cieľom výskumu podnikania. Skúmanie dynamiky podnikania je v týchto inštitúciách prepojené aj so vzdelávacím procesom, ktorý je vďaka dátam GEM obohatený o informácie týkajúce sa podnikania a jeho súčastí. Význam GEM dát pre vzdelanie je umocnený zameraním tohto výskumu na individuálneho podnikateľa a jeho postoje, motivácie a ambície, ktoré sú pre vzdelávanie v oblasti podnikania kľúčové. Zároveň je táto rozsiahla báza dát využívaná pri výučbe kvantitatívnej štatistickej analýzy a čoraz viac pri spracovávaní záverečných prác na všetkých úrovniach vysokoškolského vzdelania.

GEM dáta na medzinárodnej úrovni tvoria základ pre ekonomickú sekciu zameranú na podnikanie vo World Statistics (www.world-statistics.org). Tento portál prepája významné globálne výskumy medzinárodných organizácií (OSN, Svetová banka, Eurostat, a podobne) a poskytuje užitočné medzinárodné porovnania využiteľné v akademickom výskume a vzdelávaní, ale aj pri tvorbe vládnych programov a politík.

1.3.2 Význam GEM pri formulovaní politík v oblasti podnikania

Výstupy Globálneho monitoru podnikania a analýzy, ktoré sú na základe dát GEM spracovávané, tvoria v mnohých krajinách základ pre tvorbu politík a programov zameraných na podporu podnikania a podnikateľského prostredia. Dáta využívajú tiež medzinárodné inštitúcie ako OECD a Európska komisia pri spracovávaní reportov týkajúcich sa podnikania a jeho vývoja v Európe a vo svete. Sem patrí napríklad vypracovanie tzv. stručných politík (*Policy Brief* dokumentov) zameraných na seniorov, mladých a sociálne podnikanie.³ GEM dáta v rámci Európskej únie sú tiež využívané pri príprave stratégie a politík zamerania štrukturálnych fondov pre obdobie 2014 - 2020.

Tabuľka 1.3: Príklady využitia GEM dát v praxi

Krajina	Príklad využitia GEM dát v praxi
Fínsko	Ministerstvo zamestnanosti a hospodárstva využíva GEM dáta pri spracovaní dvojročnej správy zameranej na podnikateľskú aktivitu. Súčasti národného GEM reportu sú využívané v každoročnej správe tohto ministerstva o podnikaní.
Veľká Británia	Národný tím GEM vytvára špecifické regionálne analýzy pre viaceré ministerstvá, ktoré sú následne využívané pri formulácii politík.
Španielsko	Spolupráca GEM tímu a Ministerstva pre rovnosť, na tvorbe konkrétnych krokov a programov pre rozvoj podnikania v závislosti na rodovej rovnosti.
Chorvátsko	Úzka spolupráca národného GEM tímu a Ministerstva hospodárstva, práce a podnikania pri interpretácii výsledkov GEM a následnom naplňaní kritérií Európskej charty pre malé a stredné podniky, ako súčasť krokov pri vstupe do EÚ. Dáta sú taktiež využívané pri tvorbe Rámca pre strategický rozvoj Chorvátska.

³ <http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

Krajina	Príklad využitia GEM dát v praxi
Holandsko	Ministerstvo hospodárstva využíva premenné GEM pri formulovaní cieľov hospodárskeho rozvoja v oblasti podnikania
Čile a Juhoafrická republika	Vlády týchto krajín na základe výsledkov GEM a po konzultácii s národnými tímami prijali opatrenia na odstránenie nedostatkov identifikovaných prostredníctvom GEM. V JAR vláda postupne odstraňuje regulatívne a byrokratické zaťaženie. V Čile vláda na základe výsledkov GEM znížila daňové zaťaženie na rizikový kapitál, vzhľadom na to, že práve financie boli identifikované ako jedna z problematických oblastí pri zakladaní podnikania.
Poľsko	Poľská agentúra pre rozvoj podnikania (PARP) implementuje zistenia na základe GEM dát do programov rozvoja podnikania, pričom vytvára aktivity zamerané na malé a stredné podnikanie. Špeciálnu pozornosť, na základe výsledkov GEM, venuje podnikaniu žien.
Írsko	Na základe zistení GEM vznikli viaceré programy a politiky zamerané na podnikanie žien ako aj na podporu podnikania seniorov. Programy Going for Growth ako aj Senior Entrepreneurship Ireland, sú príkladom efektívneho využitia výsledkov GEM a aplikácie poznatkov v praxi, ktoré prinášajú ovocie vo forme efektívnej podpory podnikania znevýhodnených skupín obyvateľstva. ⁴
USA	GEM reporty sú pravidelne využívané predstaviteľmi Bieleho domu.

Zdroj: Vlastné spracovanie autorov podľa <http://www.gemconsortium.org/Impact>

Na národnej úrovni sú dáta získané z každoročných prieskumov Globálneho monitoru podnikania, ktoré sú centrálné spracované v zmysle jednotnej metodológie a podrobne skúmané a analyzované. Výsledky týchto výskumov sa prezentujú v rámci výročných GEM publikácií, ktoré majú buď formu vedeckých monografií (napr. Slovinsko, Slovensko a ďalšie krajiny) alebo stručných národných reportov. Súčasťou týchto národných výstupov sú aj odporúčania pre tvorcov politik vyplývajúce z uskutočnených analýz. Ďalšie využívanie dát GEM je v rámci krajín individuálne a závisí od iniciatívy jednotlivých národných tímov, inštitúcií, prípadne ministerstiev, ktoré s nimi pracujú. Stručný prehľad niektorých iniciatív a využitií výstupov GEM uvádzame v tabuľke 1.3.

Na Slovensku sa výsledky Globálneho monitora podnikania využívajú tak v oblasti vzdelávania a výskumu na Fakulte managementu Univerzity Komenského v Bratislave, ako aj vládnyimi agentúrami zameranými na rozvoj podnikania (NADSME, SARIO). Výsledky GEM boli tiež využité v dokumente vlády Slovenskej republiky *Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike s návrhmi na jeho zlepšenie*.⁵

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME) využíva výsledky Globálneho monitora podnikania tak pri spracovávaní analýz o stave podnikateľského prostredia na Slovensku ako aj pri tvorbe programov na podporu podnikania a podnikateľského prostredia.

⁴ <http://www.goingforgrowth.com/about-us/>

⁵ https://lt.justice.gov.sk/Attachment/material_doc.pdf?instEID=-1&attEID=52626&docEID=287511&matEID=5803&langEID=1&tStamp=20130319155304197

1.4 GEM model a metodológia

Ako z predchádzajúceho teoretického vymedzenia a celkového poznania vyplýva, podnikanie je zložitý fenomén, ktorého skúmanie si vyžaduje použitie adekvátne prístupov a metód. Prístup výskumu GEM je založený na komplexnom sociálno-ekonomickom skúmaní podnikania, ktorý berie do úvahy stupeň podnikateľskej aktivity v príslušnej krajine a zároveň aj identifikuje rozdiely v typoch a fázach podnikania.⁶ Výskum GEM realizuje na jednotlivcoch v príslušnej krajine, u ktorých skúma jednotlivé aspekty podnikateľského správania sa. Týmto sa GEM líši od ostatných výskumov tohto typu, ktoré realizujú výskum na podnikových entitách - zvyčajne na novo registrovaných firmách.

1.4.1 Konceptný model GEM

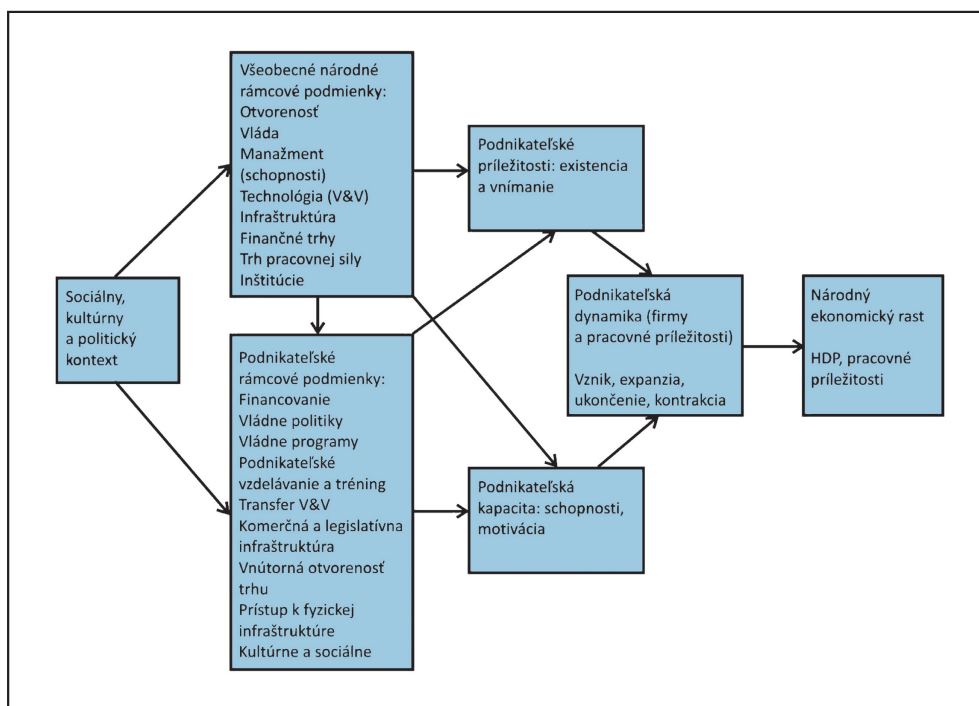
Komplexný sociálno-ekonomický prístup ku skúmaniu podnikania je formálne prezentovaný cez konceptný model GEM. Prvý konceptný model (obrázok 1.2) bol vytvorený Paulom Reynoldsom v roku 1997. Teoretický základ tohto modelu zdôvodnili a detailne popísali Levie a Erkkö (2008).

Pôvodný model GEM sa postupne menil a zdokonaľoval s cieľom zohľadniť zložitosť kauzálnych vzťahov medzi podnikaním a globálnym ekonomickým rozvojom (Bosma a kol., 2009; Bosma a Levie, 2010), až sa dopracoval na úroveň súčasného konceptného modelu GEM. Jeho základom je jednak poznanie, že príspevok podnikateľov k ekonomickému rastu krajiny sa mení podľa fázy ekonomického rozvoja, v ktorej sa krajina nachádza (Wennekers a kol., 2005; Gries a Naude, 2008), ďalej tiež nová kategorizácia rámcových národných podmienok pre podnikanie, ako aj zakomponovanie troch hlavných prvkov znázorňujúcich mnohostrannosť procesu podnikania: postoje k podnikaniu, podnikateľská aktivita a podnikateľské aspirácie.

Súčasný konceptný model GEM je uvedený na obrázku 1.3. Z ilustrácie modelu sú evidentné jeho základné komponenty, dátové zdroje a očakávané výstupy. **Komponenty** modelu možno charakterizovať v rámci troch základných skupín: makro komponenty, mikro komponenty a špecifické skúmanie.

6 Napr. Shane (2009), ktorý rozoberá význam a dôležitosť definovania rozdielov v typoch a fázach podnikania.

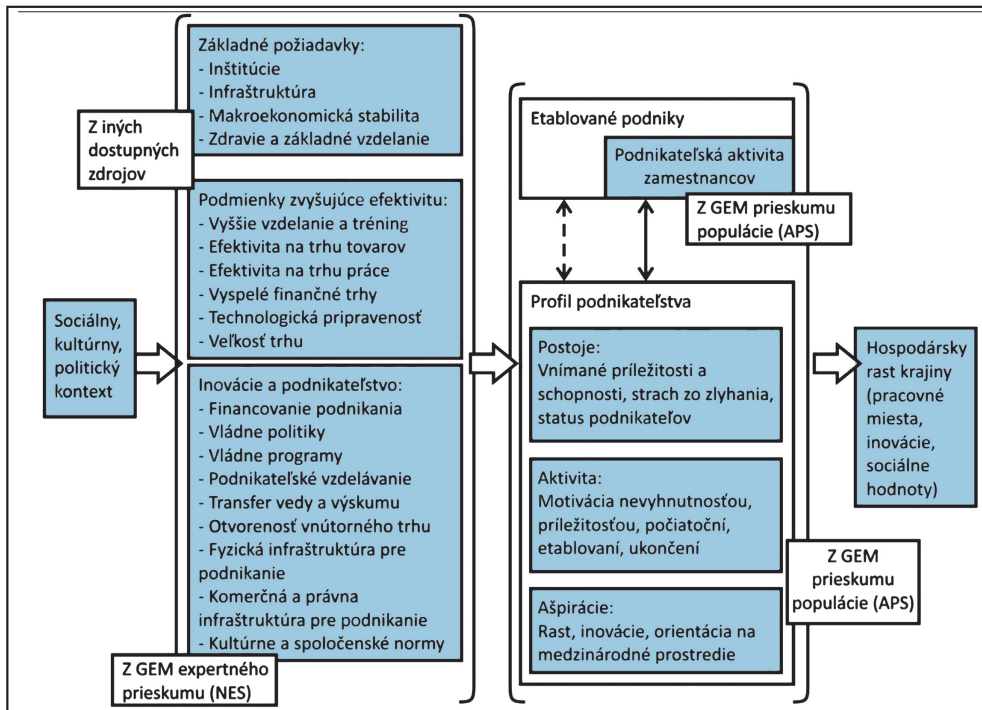
Obrázok 1.2: Prvý koncepčný model GEM



Zdroj: Bosma a kol. (2012) s. 11

Makro komponenty modelu možno charakterizovať v rámci určitého spoločenského, kultúrneho a politického kontextu, ktorý sa líši v závislosti od fázy ekonomického rozvoja, v ktorej sa krajina nachádza. Pri definovaní rozdielov medzi fázami ekonomického rozvoja jednotlivých krajín sa v koncepčnom modeli GEM využíva Porterova typológia troch štádií rozvoja, a to štádium založené na faktoroch (angl. orig. „*factor-driven*“), efektívnosti (angl. orig. „*efficiency-driven*“) a inováciách (angl. orig. „*innovation-driven*“). Na tejto typológii je tiež založená Globálna správa o konkurencieschopnosti ako aj Globálny index konkurencieschopnosti (The World Economic Forum’s Global Competitiveness Report - GCR, resp. Global Competitiveness Index - GCI), s ktorými pracuje Svetové ekonomické fórum (Schwab, 2012). Index GCI identifikuje 12 pilierov konkurencieschopnosti (obrázok 1.4). Každý z týchto pilierov má svoje zastúpenie v príslušnej národnej ekonomike, avšak má rôznu váhu v jednotlivých krajinách a to v závislosti od štádia ekonomického rozvoja, v ktorom sa nachádzajú. Piliere GCI sú východiskom pre *formulovanie národných rámcových podmienok podnikania GEM*, ktoré sú dôležitou súčasťou jeho koncepčného modelu.

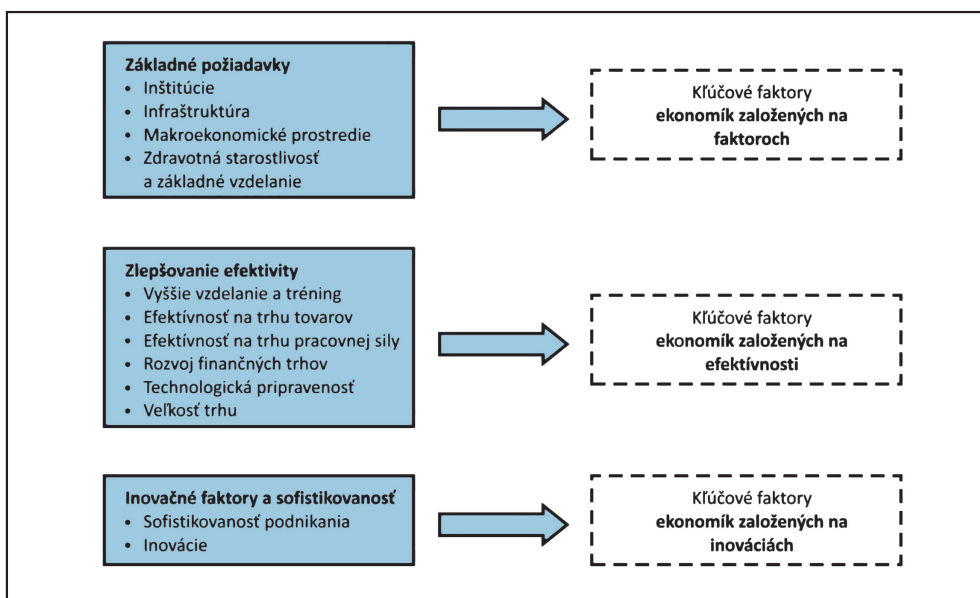
Obrázok 1.3: Súčasný koncepčný GEM model



Zdroj: Kelley a kol. (2012), Bosma a kol. (2012)

Rámcové podmienky podnikania sa budujú postupne. Najskôr musia byť splnené *základné požiadavky*, teda vybudovaný príslušný inštitucionálny rámec, infraštruktúra, makroekonomické prostredie, ale aj zdravotníctvo a základné vzdelanie. Zatiaľ čo tieto základné požiadavky sú splnené v krajinách, ktoré sú na vyššom stupni rozvoja, v menej rozvinutých krajinách, teda tých, ktoré sú v prvej fáze ekonomického rozvoja (*fáza založenej na faktoroch*) sú považované za bariéry podnikania, ktoré je nevyhnutné prekonať. Ako z charakteristiky obsahu a priorít (obrázok 1.5) v tejto fáze ekonomického rozvoja vyplýva, tieto ekonomiky majú na začiatku výrazný podiel poľnohospodárstva, v ktorom je zamestnaná prevažná časť populácie. Zmena nastáva postupným rozvojom ťažby nerastného bohatstva a teda presunom obyvateľstva z poľnohospodárstva do týchto odvetví ekonomiky. Táto zmena prispieva k ekonomickému rastu a pracovná sila, ktorá nenájde umiestnenie v zamestnaní v príslušných odvetviach ekonomiky je nútená hľadať uplatnenie v samozamestnaní a rozvíja tak podnikanie založené na nevyhnutnosti.

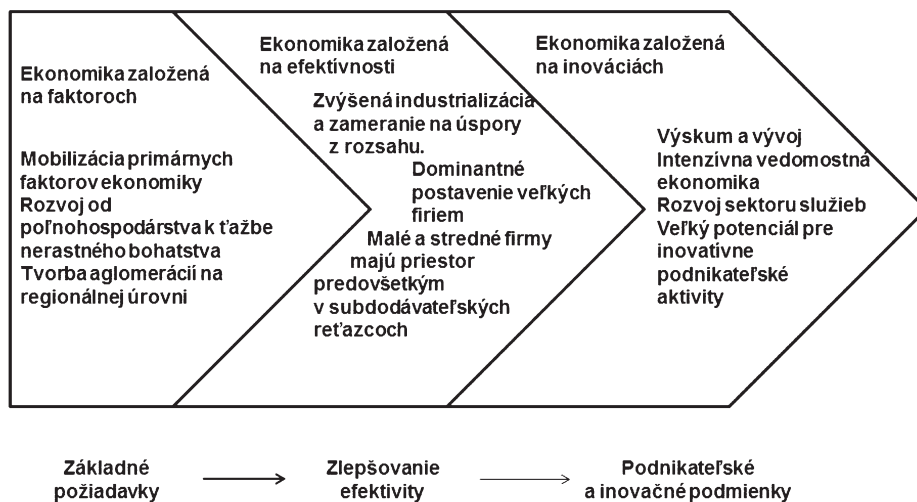
Obrázok 1.4: Piliere konkurencieschopnosti v GCI



Zdroj: Global Competitiveness Report 2012-2013, s. 8

Krajiny, ktoré majú vybudované základné požiadavky vstupujú do *fázy ekonomického rozvoja zameranej na efektívnosť*. V rámci nej sa orientujú na také oblasti, ako je rozvoj vysokoškolského vzdelávania, efektívneho fungovanie trhov tovarov, práce a finančných trhov. Toto všetko prispieva k rastu technologického pokroku, produktivity práce a prevahe industriálneho sektora. Tieto zmeny vplývajú na ďalší vývoj inštitucionálneho rámca a to napríklad budovanie finančných inštitúcií, ale aj podporujú vznik veľkých národných firiem. Inštitucionálny rámec vytvára predpoklady a vznik týchto národných firiem vyvoláva napr. potrebu dodávateľských vstupov, čím vzniká príležitosť pre vznik malého a stredného podnikania orientovaného zo začiatku na výrobný sektor a postupne aj na prienik do ostatných sektorov ekonomiky.

Obrázok 1.5: Charakteristiky a priority jednotlivých fáz ekonomického rozvoja



Zdroj: Bosma a kol. (2012) s. 13

Krajiny, ktoré majú splnené základné požiadavky a vybudované mechanizmy efektívneho fungovania ekonomiky, majú vytvorené základné predpoklady na rast ich *ekonomík založených na inováciách*. Ich ekonomický rast a bohatstvo, okrem iného, prispievajú k rozširovaniu sektoru služieb, ako aj vedomostnej ekonomiky v jednotlivých odvetviach krajiny. Rast vedomostnej ekonomiky sa prejavuje cez nárast výdavkov na výskum a vývoj, čo má vplyv na vývoj podnikateľskej aktivity, pre ktorú je typická inovatívnosť a podnikanie na základe príležitostí. Rozvoj tohto typu podnikateľských aktivít však vyžaduje kultúrne a spoločenské prostredie, ktoré je pro-podnikateľsky orientované, ako aj adekvátne vládne politiky a programy zamerané na rozvoj podnikania ako aj ďalší rozvoj fyzickej, komerčnej a právnej infraštruktúry. V tejto etape rozvoja má tiež dôležitú úlohu výskumná a vývojová činnosť univerzít a iných samostatných výskumných pracovísk, ktorá významne prispieva k rozvoju vedomostnej ekonomiky. Dôležité pritom je vytvoriť taký podnikateľský ekosystém, ktorý podporuje efektívny transfer týchto poznatkov do podnikateľskej praxe.

I keď všetky tri typy rámcových podmienok a teda aj aktivít viažucich sa k jednotlivým etapám ekonomického rozvoja sú prítomné vo všetkých krajinách, to, čo má prioritu v tej - ktorej krajine závisí práve od etapy ekonomického vývoja, v ktorej sa jej ekonomika nachádza. Tabuľka 1.4 obsahuje charakteristiku dôležitosti jednotlivých typov národných podmienok ekonomického rozvoja a teda aj typ rozvojových aktivít, ktoré sú v jednotlivých etapách ekonomického rozvoja prevažujúce.

Tabuľka 1.4: Dôležitosť jednotlivých typov národných podmienok pre ekonomický rozvoj

Typ ekonomiky	Základné požiadavky	Zlepšovacie efektivity	Podnikateľské podmienky
Ekonomiky založené na faktoroch	Hlavné zameranie	Rozvíja	Začína umožňovať
Ekonomiky založené na efektívnosti	Udržiava	Hlavné zameranie	Rozvíja
Ekonomiky založené na inováciách	Udržiava	Udržiava	Hlavné zameranie

Zdroj: Bosma a Levie (2010)

Zatiaľ čo v roku 2011 bolo Slovensko podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra zaradené medzi krajiny, ktorých vývoj je založený na efektívnosti (resp. ktoré sú v prechode medzi touto fázou a vývojom založeným na inováciách), v roku 2012 už bolo zaradené v skupine krajín, ktorých vývoj je založený na inováciách. V tom roku GEM rozšíril delenie participujúcich krajín nielen podľa stupňa ekonomického rozvoja, ale aj geografických regiónov. Toto rozdelenie znázorňuje tabuľka 1.5. Je však logické, že každý výskumný tím participujúci na GEM si môže na základe dát zvoliť vlastný systém zoskupenia krajín a v rámci neho aplikovať príslušné analýzy tak, aby zodpovedali ich cieľom a potrebám.

Druhú skupinu komponentov v súčasnosti platného koncepčného modelu GEM tvoria **mikro komponenty**. Hlavnou úlohou mikro komponentov modelu je pokryť podnikateľské správanie sa jednotlivcov. Na tento účel sa skúmajú tri hlavné mikro komponenty: postoje k podnikaniu, podnikateľské aktivity a podnikateľské aspirácie. Tieto sú v modeli obsiahnuté zatiaľ ako čierna schránka, *ktorá produkuje inovácie, ekonomický rast a tvorbu pracovných miest*. I keď je zrejmé, že tieto tri komponenty sa tiež navzájom ovplyvňujú, súčasná úroveň poznania neumožňuje špecifikovať individuálny prínos každého jednotlivého komponentu a ich vzájomnej kombinácie. To je úlohou budúcich výskumov v tejto oblasti (Bosma a kol. 2012, s. 12).

Postoje k podnikaniu prezentujú mieru, do akej je populácia krajiny podnikateľsky orientovaná z hľadiska podnikania ako kariérnej voľby. Ak je podnikanie v spoločnosti „želaným javom“, jednotlivec pozná vo svojom okolí dosť ľudí, ktorí sa venujú podnikaniu, ako aj verí, že úspešní podnikatelia sú spoločensky uznávaní, skôr sa rozhodne ísť touto cestou ako v opačnom prípade. To isté platí aj o podnikateľských príležitostiach: ak je identifikovaných dosť príležitostí, dá sa očakávať pozitívny dopad na rozvoj podnikania. Ak si ľudia myslia, že majú dosť vedomostí, schopností a skúseností na to, aby začali podnikáť pravdepodobne skôr sa pustia do podnikania ako tí, ktorí tieto danosti nemajú. Podobne to platí pre vnímanie strachu zo zlyhania v podnikaní. Ak je tento strach vysoký, ľudia budú hľadať svoje uplatnenie skôr v iných oblastiach, než v podnikaní (Bosma a kol. 2012, s. 16).

Tabuľka 1.5: Rozdelenie GEM krajín podľa geografických regiónov a ekonomického rozvoja

	Ekonomiky založené na faktoroch	Ekonomiky založené na efektívnosti	Ekonomiky založené na inováciách
Latinská Amerika a Karibik		Argentína, Barbados, Brazília, Čile, Kolumbia, Kostarika, Ekvádor, El Salvador, Mexiko, Panama, Peru, Trinidad a Tobago, Uruguaj,	
Blízky Východ a Severná Afrika	Alžírsko, Egypt, Irán, Palestína	Tunis	Izrael
Sub-saharská Afrika	Angola, Botswana, Etiópia, Ghana, Malawi, Nigéria, Uganda, Zambia	Namíbia, Juhoafrická republika	
Ázia a Pacifik	Pakistan	Čína, Malajzia, Thajsko	Japonsko, Kórea, Singapur, Taiwan
Európska únia		Estónsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Poľsko, Rumunsko	Rakúsko, Belgicko, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Grécko, Írsko, Taliansko, Holandsko, Portugalsko, Slovensko, Slovinsko, Španielsko, Švédsko, Veľká Británia
Európa okrem EÚ		Bosna a Hercegovina, Chorvátsko, Macedónsko, Rusko, Turecko	Nórsko, Švajčiarsko
USA			USA

Zdroj: Xavier a kol. (2013) s. 19

Zapojenie sa do *podnikateľských aktivít* sa skúma z viacerých hľadísk. Najdôležitejšie je skúmanie z hľadiska vývojových etáp podnikania a to napr. počet ľudí (v absolútnom i relatívnom vyjadrení), ktorí sú zapojení do počiatočnej podnikateľskej aktivity (rodia sa a noví podnikatelia) alebo majú už fungujúce firmy (etablovaní podnikatelia) či ukončili podnikanie. Rovnako dôležité je i skúmanie profilu podnikateľov v jednotlivých etapách a to z demografického hľadiska (pohlavie, vek, vzdelanie). Dôležité je taktiež poznanie motivácie, ktorá vedie k podnikaniu: či je to príležitosť alebo nevyhnutnosť.

Významnou súčasťou výskumu podnikania jednotlivcov sú ich *ašpirácie*. Skúma sa, aké ašpirácie majú podnikatelia pokiaľ ide o tvorbu nových pracovných miest, internacionalizáciu a inovácie v podnikaní. Podnikatelia sa líšia navzájom pokiaľ ide o vývoj nových výrobkov, konkurovanie na medzinárodných trhoch alebo zdroje financovania svojho rastu. Je známe, že ašpirácie podnikateľov vplyvajú na ekonomický rast krajiny viac ako počet podnikateľov (Bosma a kol. 2012, s. 34 – 35).

Tretím hlavným komponentom koncepčného modelu je **špecifické skúmanie** určitej vybranej oblasti, ktorá sa z pohľadu expertného tímu GERA

v konkrétnom čase hodnotí ako významná a potrebná na ďalší rozvoj podnikania. V roku 2011 bola do výskumu zaradená úroveň podnikania v rámci zamestnania – intrapreneurship (intrapodnikanie). Pomocou modelu sa skúmalo správanie sa „vnútorných“ podnikateľov (intrapreneurs - podnikateľské aktivity zamestnancov) jednak v rámci zamestnania a zároveň aj ako potenciálny zdroj vzniku budúcich nezávislých podnikateľov. V roku 2012 sa špecificky skúmala problematika networku, intrapreneurshipu ako aj medzinárodná migrácia a jej vplyv na podnikateľskú aktivitu⁷.

1.4.2 Metodológia GEM

Ako je uvedené na začiatku tejto kapitoly, výskum GEM vychádza zo širokej definície podnikania, ktorú využíva akademické združenie GERA. Toto chápanie determinuje základný výskumný rámec, ktorého zámerom je naplniť základné ciele výskumu GEM (Bosma a kol. 2012, s. 7):

- Merať rozdiely v úrovni podnikateľskej aktivity (meranej prostredníctvom motivácií k podnikaniu, aktivít a aspirácií podnikateľov) medzi krajinami.
- Odhaliť faktory, ktoré vedú k vhodným úrovňam podnikania v jednotlivých krajinách.
- Navrhnuť politiky, pomocou ktorých sa rozšíri úroveň podnikania v príslušnej krajine.

Celý výskum je založený na vývoji takých databáz údajov, ktoré poskytujú výpočet konzistentných, harmonizovaných a medzinárodne porovnateľných mier podnikateľskej aktivity. Ich kalkulácia sa riadi dvoma rozhodujúcimi princípmi: a) podnikanie je *proces*, b) podnikanie je realizované *jednotlivcami* (AMORÓS a kol. 2011, s. 8). Metodológiu výskumu a proces harmonizácie údajov podrobne opísali Reynolds a kol. (2005) a Bosma a kol. (2012).

GEM databáza sa postupne buduje od roku 1999, kedy bol realizovaný prvý GEM výskum, do ktorého sa zapojilo 10 štátov. V roku 2012 bolo už do GEM-u zapojených 69 krajín a celkovo za doterajšiu históriu bolo v projekte GEM zapojených 99 krajín.

Dátová základňa GEM sa tvorí na základe každoročne realizovaných dvoch základných prieskumov a to prieskum na úrovni základnej populácie (Adult Population Survey - APS) a národný prieskum názorov expertov (National Expert Survey - NES). Oba tieto prieskumy sa realizujú v každej z krajín, ktoré sú zapojené do GEM. Dáta zozbierané z oboch prieskumov na základe rovnakých štandardov sa posielajú na ďalšie spracovanie a harmonizáciu do GERA dátového centra.

⁷ Slovensko sa tiež zapojilo do tohto špecifického prieskumu, ukázalo sa však, že jeho výsledky nie sú významné.

Každá krajina má možnosť ďalšie analýzy realizovať na globálnych dátach na úrovni krajín, vlastných individuálnych dátach (na úrovni jednotlivcov) ako aj na individuálnych dátach ďalších členov konzorcia v súlade s dátovou politikou platnou v GERA.

Prieskum na úrovni dospeljej populácie (Adult Population Survey - APS) je hlavným dátovým zdrojom analyzovania mikro komponentov v koncepčnom modeli GEM. Tvorí jeden zo základných stavebných kameňov výskumu GEM. Každoročne národné tímy GEM uskutočnia prieskum na reprezentatívnej vzorke dospeljej populácie minimálne 2000 respondentov vo veku 18 až 99, prípadne 18 až 64 rokov. Na Slovensku sa v oboch rokoch nášho zapojenia do GEM (2011 a 2012) realizoval prieskum na vzorke 2000 respondentov vo veku 18 až 64 rokov. Vo veľkých krajinách sa realizujú prieskumy aj na regionálnej úrovni a to v prípade, že sa požaduje neproporcionálna stratifikácia v jednotlivých regiónoch, čo znamená, že vzorka v týchto prípadoch je podstatne vyššia (napr. v Španielsku vzorka za krajinu predstavuje 21 900 respondentov). Techniku prieskumu a počty respondentov GEM podľa jednotlivých krajín za rok 2012 obsahuje tabuľka 1.6.

Prieskum sa realizuje prostredníctvom jednotného štandardizovaného dotazníka, spoločného pre všetky krajiny participujúce vo výskume. Väčšina otázok, ktoré predstavujú základ dotazníka, zostávajú nemenné od roku 2001, čo prispieva k možnosti využitia štatistických analýz a hodnotenia dynamiky vývoja podnikania na národných ako aj globálnej úrovni.

Na prieskum APS sa kladie viacero požiadaviek, medzi ktoré, okrem reprezentatívnosti vzorky, minimálneho počtu respondentov a vekového ohraničenia, patrí aj zastúpenie všetkých regiónov danej krajiny, kódovanie respondentov, sociálno-demografické údaje respondentov, kompletná dokumentácia a ďalšie požiadavky, ktoré slúžia na skvalitnenie a profesionalizáciu celého prieskumu. Prieskum zastrešuje národný koordinačný tím, ktorý zodpovedá aj za splnenie všetkých požiadaviek kladených GERA konzorciom na kvalitu dát. Zber dát realizuje nezávislá prieskumná agentúra, ktorá musí spĺňať štandardy GERA. V roku 2012 na Slovensku realizovala prieskum APS agentúra GfK Slovakia, s. r. o.

Metóda zberu dát v APS je určená pokrytím krajiny pevnou telefónnou linkou. Pri pokrytí nad 85% sa prieskum uskutočňuje telefonicky prostredníctvom pevnej linky. Ak táto podmienka nie je splnená, prieskum je možné realizovať aj prostredníctvom mobilných telefónov alebo osobne (Bosma a kol. 2011, s. 24 – 26). Na Slovensku sa používa kombinácia pevnej linky a mobilných telefónov, pričom pomer pevných liniek ku mobilným telefónom je 1:4.

**Tabuľka 1.6: Charakteristika prieskumov GEM v roku 2012
podľa jednotlivých krajín**

Krajina	Druh interview	Vzorka	Krajina	Druh interview	Vzorka
Alžírsko	Osobne	4 995	Maďarsko	Mobilný telefón	2 000
Angola	Osobne	2 636	Malajzia	Osobne	2 006
Argentína	Pevná linka	2 018	Malawi	Osobne	2 006
Barbados	Pevná linka, osobne	2 055	Mexiko	Osobne	2 516
Belgicko	Pevná linka, mobilný telefón	2 010	Namíbia	Osobne	1 959
Bosna a Hercegovina	Pevná linka	2 001	Nemecko	Pevná linka, mobilný telefón	4 300
Botswana	Osobne	2 374	Nigéria	Osobne	2 651
Brazília	Osobne	10 000	Nórsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Čile	Pevná linka, mobilný telefón	2 420	Pakistan	Osobne	2 000
Čína	Osobne	3 684	Palestína	Osobne	2 000
Dánsko	Mobilný telefón	2 217	Panama	Osobne	2 000
Egypt	Mobilný telefón, osobne	2 501	Peru	Osobne	2 071
Ekvádor	Osobne	2 004	Poľsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 003
El Salvador	Pevná linka, osobne	2 180	Portugalsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 001
Estónsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 004	Rakúsko	Pevná linka, mobilný telefón	4 583
Etiópia	Osobne	3 005	Rumunsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 004
Fínsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 038	Rusko	Osobne	2 004
Francúzsko	Pevná linka	4 003	Singapur	Pevná linka	2 001
Ghana	Osobne	2 222	Slovensko	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Grécko	Pevná linka	2 000	Slovinsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 010
Holandsko	Pevná linka, mobilný telefón	3 501	Španielsko	Pevná linka	21 900
Chorvátsko	Pevná linka	2 000	Švajčiarsko	Pevná linka	2 003
India*	Osobne	2 700	Švédsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 500
Irán	Osobne	3 178	Taiwan	Pevná linka	2 009

Krajina	Druh interview	Vzorka
Írsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Izrael	Pevná linka	2 007
Jamajka*	Osobne	2 003
Japonsko	Pevná linka	2 010
Juhoafrická republika	Osobne	2 928
Kolumbia	Pevná linka, osobne	6 471
Kórejská republika	Pevná linka	2 000
Kostarika	Osobne	2 041
Litva	Pevná linka, mobilný telefón	2 003
Lotyšsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Macedónsko	Pevná linka, mobilný telefón	2 003

Krajina	Druh interview	Vzorka
Taliansko	Pevná linka	2 000
Thajsko	Pevná linka, osobne	3 000
Trinidad a Tobago	Osobne	2 029
Tunis	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Turecko	Pevná linka	2 401
Uganda	Osobne	2 343
Uruguaj	Pevná linka	2 016
USA	Pevná linka, mobilný telefón	5 542
Veľká Británia	Pevná linka, mobilný telefón	2 000
Zambia	Osobne	2 157
Spolu		198 764

Zdroj: Xavier a kol. (2013) s. 64

**Dáta z Indie a Jamajky nakoniec neboli do štatistík za rok 2012 zahrnuté.*

Národný prieskum názorov expertov (National Expert Survey – NES) je hlavným zdrojom dát makro komponentov v oblasti rámcových podmienok na podnikanie. Skúmanie rámcových podmienok na podnikanie sa realizuje na základe odpovedí expertov príslušnej krajiny.

NES zachytáva expertné stanoviská národných (v prípade niektorých krajín aj regionálnych) expertov vzťahujúce sa na stav rámcových podmienok na podnikanie vo vlastnej krajine. Respondenti sú na účasť v prieskume vyberaní na základe ich reputácie a skúseností. Keďže v žiadnej zo zapojených krajín nie je k dispozícii zoznam podnikateľských expertov, vytvorenie reprezentatívnych vzoriek nie je možné. Napriek tomu je pri tvorbe vzorky vynakladané veľké úsilie, aby bol zabezpečený výber expertov s potrebným rozsahom skúseností, kvalifikácie a vedomostí. Množina expertov je zostavená podľa presne stanovených kritérií.

Do hodnotenia každej z kľúčových rámcových podmienok na podnikanie musia byť zapojení experti s príslušnou odbornosťou, pričom medzi nimi musia byť ako podnikatelia, tak aj tzv. „poskytovatelia“ rámcových podmienok na podnikanie (napr. tvorcovia politik zapojení do formovania týchto podmienok) ako aj tzv. „pozorovatelia“ (napr. akademici so špecializáciou na danú oblasť).

NES pomocou špeciálne vytvoreného dotazníka získava informácie o pohľadoch expertov na široké spektrum oblastí, ktoré boli zostavené, aby zachytávali rozličné dimenzie jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie.

Tieto informácie sú zosumarizované do súhrnných faktorov s využitím faktorovej analýzy, pričom príslušné štatistické testy preukazujú, že tieto súhrnné faktory sú technicky spoľahlivými a stabilnými meradlami jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie (Bosma a kol. 2012). NES pritom okrem kľúčových rámcových podmienok na podnikanie venuje pozornosť aj hodnoteniu ďalších podmienok na podnikanie (kapitola 5).

Odpovede expertov na jednotlivé položky, formulované ako pozitívne tvrdenia (v roku 2012 dotazník obsahoval 120 takýchto tvrdení), sú zaznamenávané na päťbodovej škále Likertovho typu, kde 1 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne nepravdivé, a naopak 5 znamená, že tvrdenie je podľa experta úplne pravdivé. Tieto odpovede predstavujú jadro dotazníka NES. Okrem nich experti vyjadrujú v otvorených otázkach aj názor na skutočnosti, ktoré najviac podporujú a najviac obmedzujú podnikateľskú aktivitu v krajine, a tiež uvádzajú odporúčania na jej podporu.

Po zozbieraní údajov sú národné (v prípade niektorých krajín aj regionálne) dátové súbory centrálne harmonizované, je hodnotená kvalita dát a realizovaný výpočet súhrnných premenných. Na zhodnotenie spoľahlivosti každého bloku otázok je využitý výpočet Cronbachovho koeficientu Alfa. Následne je na konsolidovaný dátový súbor aplikovaná metóda hlavných komponentov, ktorá zhrňuje každý blok otázok do jednej alebo dvoch premenných, využívaných ako indikátory stavu jednotlivých rámcových podmienok na podnikanie. Vďaka tejto metodológii sú priradené individuálne hodnoty ku každému expertovi vo všetkých krajinách, vďaka čomu je možné medzinárodné porovnávanie zistení.

V roku 2012, podobne ako v roku 2011 sa na Slovensku zúčastnilo prieskumu NES 36 expertov. V analyzovanom roku 2012 sa v 69 krajinách participujúcich na GEM celkovo podieľalo na NES prieskume 2 782 expertov.

Meranie charakteristík podnikania v modeli GEM

Meranie úrovne a dynamiky podnikania ako zložitého procesu sa v modeli GEM realizuje pomocou celej sústavy ukazovateľov. Pomocou nej sa merajú jednotlivé zložky mikro komponentov koncepčného modelu GEM. Logika tvorby tejto sústavy je podrobne opísaná v publikácii Pilková a kol. (2012). Kľúčové ukazovatele charakterizujúce jednotlivé oblasti procesu podnikania, ako aj popis ich výpočtu tak ako sú použité v roku 2012, sú v tejto publikácii uvedené časti 7 na strane 279.

Dostupnosť výstupov a dát GEM

GEM ako konzorcium národných tímov realizuje výskumný projekt GEM v rámci akademického združenia Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Na domácej webovej stránke GEM (www.gemconsortium.org) ako aj na

slovenskej stránke Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave ako národného koordinátora GEM⁸ záujemcovia o problematiku podnikania nájdu dátové súbory, správy, výskumné práce, ale aj vedecké články, ktoré boli spracované na základe dát GEM. Od roku 2012 sú na stránke GEM takisto k dispozícii vybrané kľúčové ukazovatele podnikania spracované tak, aby sa aj pomocou vizualizácie dali použiť na rýchle zorientovanie a porovnávanie medzi krajinami participujúcimi na GEM. Vybrané ukazovatele GEM preberá aj portál World Statistics⁹.

⁸ www.fm.uniba.sk, veda, vedecké projekty

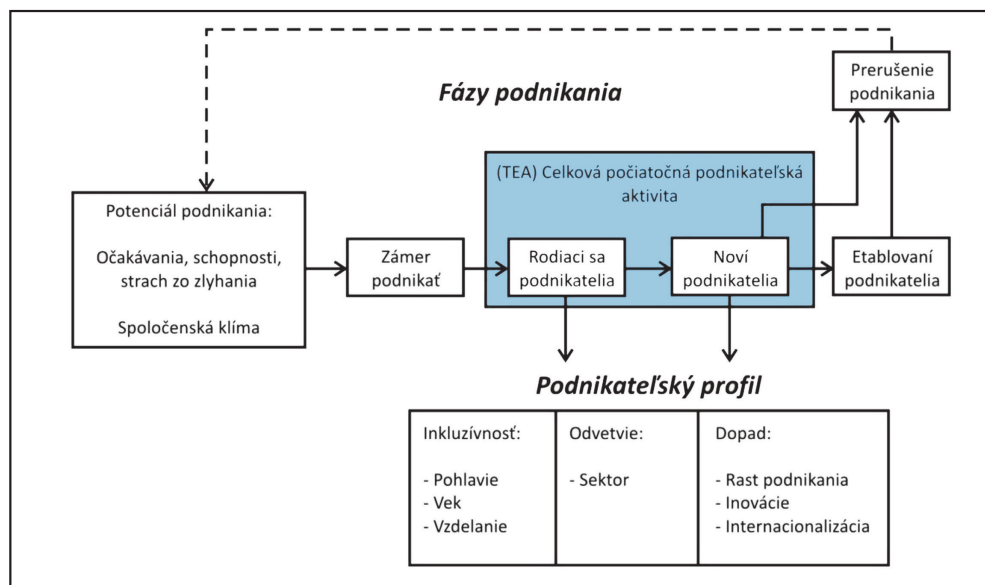
⁹ www.world-statistics.org

2 Stav a trendy podnikania na Slovensku: dynamická a medzinárodná perspektíva

Podnikanie má v súčasnom zložitom prostredí dôležitú spoločenskú a ekonomickú funkciu. Táto jeho funkcia je bezprostredne spojená s tvorbou nových biznisov a s tým súvisiacich nových pracovných miest, čo je jedným z najvážnejších problémov na globálnej, európskej ako aj slovenskej úrovni. Napriek tomu, že podnikanie je dôležitý mikroekonomický a sociálny fenomén s významným makroekonomickým dopadom, nie je zatiaľ dostatočne prebádané - a to tak v zahraničí, ako ani na Slovensku. Z tohto hľadiska význam Globálneho monitoru podnikania (GEM) je nespochybniteľný, keďže prispieva k odhaľovaniu neprebádaných aspektov podnikania. Toto odhalenie je možné na základe informácií, ktoré krajiny participujúce v GEM môžu využiť jednak na zistenie svojej pozície podľa ukazovateľov charakterizujúcich kľúčové oblasti procesu podnikania v rámci určitých zadaných zoskupení krajín alebo globálne, ako aj na posúdenie dynamiky vývoja týchto rozhodujúcich ukazovateľov v rámci vlastnej krajiny.

Ako už bolo uvedené v predchádzajúcich častiach tejto publikácie, rok 2012 predstavuje pre Slovensko druhý ročník zapojenia sa do Globálneho monitoru podnikania. Vzhľadom na to je možné urobiť určité, i keď limitované, analýzy dynamiky vývoja ukazovateľov podnikania na Slovensku. Z tohto dôvodu je ťažisko analýz v predloženej publikácii v tomto roku kladené nielen na medzinárodné porovnanie, ale aj na dynamiku vývoja v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011. Podľa koncepcného modelu GEM vychádzajúceho z klasifikácie Svetového ekonomického fóra bolo Slovensko v roku 2012 zaradené do skupiny krajín, ktoré sú v štádiu rozvoja založenom na inováciách (ďalej len „skupina“), teda v najvyššom rozvojovom štádiu. V roku 2011 sme boli zaradení medzi krajiny, ktoré sú v prechode zo štádia vývoja založeného na efektívnosti do štádia založeného na inováciách. Avšak vzhľadom na dôležitosť poznať našu pozíciu v regióne, v ktorom pôsobíme a ktorý je pre naše podnikanie dôležitý, náš výskum zameriavame a jeho výsledky v tejto publikácii prezentujeme nielen na úrovni určenia našej pozície v rámci skupiny, ale aj na globálnej a európskej úrovni, ako aj úrovni v rámci Vyšegrádskej päťky (Slovensko, Česko, Poľsko, Maďarsko a Slovinsko). Vzhľadom na blízkosť a podobnosť našich regiónov špeciálnu pozornosť tiež venujeme porovnaniu našej pozície s Rakúskom. V ďalších častiach publikácie sú prezentované výsledky výskumu za rok 2012 v súlade s modelom, teda podľa fáz podnikania tak ako sú uvedené na obrázku 2.1.

Obrázok 2.1: Model skúmania podnikania podľa fáz a podnikateľského profilu

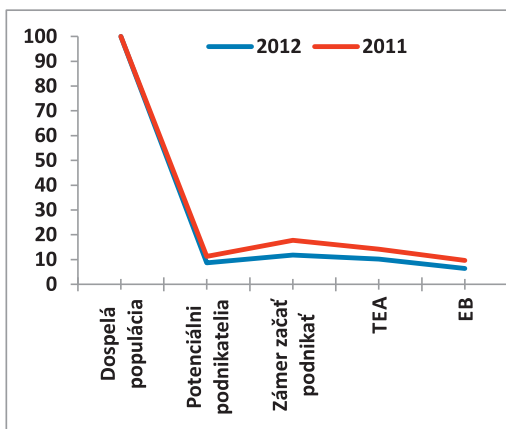


Zdroj: Bosma a kol. (2012). s. 10

Dynamiku podnikateľskej aktivity a jej jednotlivých komponentov na Slovensku za roky 2011 a 2012 znázorňuje graf 2.1. Z grafu je zrejмый pokles podnikateľskej aktivity na Slovensku v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011 a to ako potenciálu¹⁰ a zámeru začať podnikateľ, tak aj počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) či etablovaných podnikateľov. Analýzy vývoja jednotlivých etáp podnikateľskej aktivity u nás obsahujú ďalšie časti tejto publikácie.

¹⁰ Podľa Natasha Turton a Mike Herrington (2013) potenciálni podnikatelia v tomto grafe predstavujú tých z dospeléj populácie, ktorí majú vedomosti a schopnosti na začatie podnikania a zároveň vidia príležitosti na podnikanie. Ide teda o užšiu definíciu potenciálnych podnikateľov. Širšie chápanie potenciálu je obsiahnuté v ďalšej časti tejto kapitoly.

Graf 2.1: Vývoj podnikateľskej aktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011



Tabuľka 2.1: Vývoj podnikateľskej aktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011

	2012	2011
Potenciálni podnikatelia	8,7	11,3
Zámer začať podnikat'	11,8	17,8
Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)	10,2	14,2
Etablovaní podnikatelia	6,4	9,6

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

2.1 Potenciál a zámer začať podnikat'

Potenciál podnikat' je jedným z dôležitých aspektov hodnotenia podnikania v krajine. V súlade s modelom GEM (graf 2.1) predstavuje prvú etapu skúmania podnikania. Z doterajších poznatkov z teórie podnikania sa identifikovali dve základné skupiny faktorov, ktoré vplyvajú na kreovanie potenciálu jednotlivcov začať podnikat'. Prvú skupinu predstavuje **vlastné interné vnímanie** a to či už príležitostí alebo osobných schopností jednotlivcov, ktoré vyplývajú z toho ako ľudia sami hodnotia svoje schopnosti a celkovo individuálne postoje k podnikaniu, ale aj či majú strach pred začatím podnikania. K samotnému rozhodnutiu začať podnikat' však je potrebné, aby bola priaznivo vnímaná aj druhá skupinu faktorov a to tie, ktoré sa viažu k **externému prostrediu podnikania**. Na základe týchto názorov sa dajú odvodiť **spoločenské postoje k podnikaniu**, teda celková spoločenská klíma. Ak si napríklad ľudia myslia, že je veľa príležitostí na podnikanie, toto vnímanie vo všeobecnosti silno koreluje s počiatočnou podnikateľskou aktivitou krajiny, teda je vyššia. Tabuľka 2.2 obsahuje celkové hodnotenie potenciálu podnikania na Slovensku a to z hľadiska hodnotenia vnímania príležitostí, spoločenských postojov k podnikaniu a vlastného hodnotenia (sebahodnotenie) svojich schopností ako aj strachu zo zlyhania. Graf 2.3 na strane 90 obsahuje porovnanie postojov k podnikaniu skupín krajín podľa stupňa ekonomického rozvoja.

Tabuľka 2.2: Dynamika vývoja potenciálu podnikania na Slovensku v rokoch 2011 a 2012

	Začínajúci podnikatelia		Etablovaní podnikatelia		Dospelá populácia				Nepodnikatelia	
	2012	2011	2012	2011	2012	Poradie	2011	Poradie	2012	2011
Vnímanie príležitosti	26,2	31	16,8	22,1	17,8	60.	23,1	45.	16,8	22,1
Spoločenské postoje k podnikaniu										
Egalitarizmus (preferencia rovnakej životnej úrovne pre všetkých)	66,0	64,2	75,0	78,5	73,4	12.	74,5	9.	75,0	78,5
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	46,6	54,7	51,6	56,1	50,3	48.	54,6	35.	51,6	56,1
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	68,4	60,7	76,0	65,7	74,4	24.	64,4	37.	76,0	65,7
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	59,8	48,0	60,4	58,3	59,4	29.	55,1	30.	60,4	58,3
Sebahodnotenie										
Vnímanie schopnosti	89,4	86,3	42,5	43,0	49,7	33.	52,9	17.	42,5	43,0
Strach zo zlyhania	23,8	26,0	52,4	49,8	48,0	8.	44,8	14.	52,4	49,8

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

rozvoja. V tabuľke 8.1 na strane 284 je uvedený prehľad postojov k podnikaniu za všetky krajiny, ktoré sa zúčastnili v roku 2012 prieskumu GEM a to v zoskupení podľa stupňa ekonomického rozvoja.

Prvou oblasťou hodnotenia potenciálu v rámci GEM je **vnímanie príležitosti na podnikanie**. GEM hodnotí túto oblasť percentom dospeléj populácie (18 - 64 ročných), ktorí vidia dobré príležitosti začať biznis v nasledujúcich šiestich mesiacoch v okolí, kde žijú. Problematika príležitostí v podnikaní je pomerne rozsiahle spracovaná v literatúre. V tejto monografii je jej prehľad obsiahnutý v kapitole č. 1. Z literatúry je známe, že identifikácia resp. vnímanie príležitostí sú východiskom podnikateľského procesu, avšak príležitosti ako také ovplyvňujú celý proces, a teda sa im budeme venovať aj v ďalších častiach publikácie. V porovnaní s rokom 2012 bol trend vo vnímaní príležitostí na Slovensku v porovnaní s rokom 2011 negatívny, a to vo všetkých skúmaných kategóriách – teda u začínajúcich podnikateľov, etablovaných, ale aj nepodnikateľov. Zaujímavé je, že etablovaní podnikatelia vnímajú príležitosti na podnikanie v rovnakej miere ako nepodnikatelia (16,8%) čo je pod celkovým priemerom dosiahnutým v rámci skúmania dospeléj populácie Slovenska (18%). Slabé vnímanie príležitostí na podnikanie na Slovensku nás v roku 2012 zaradilo na predposlednú pozíciu medzi V5 krajinami a Rakúskom, kde najnižšiu hodnotu

dosiahlo Maďarsko (10,9%) (tabuľka 2.3). V rámci V5 krajín a Rakúska najviac príležitostí vidia Rakúšania (až 49%), čo je však stále výrazne menej ako u najlepších v Európe - Švédov (67%). Slovensko je aj výrazne pod európskym priemerom (32%) či priemerom našej skupiny inovatívnych krajín (31%), kde sa umiestnilo z 24 krajín na 20. mieste. Zreteľa hodné je, že miera vnímania príležitostí nás zaraďuje medzi ekonomiky, ktoré boli postihnuté ostatnou krízou, resp. kde kríza naďalej pretrváva (Španielsko, Portugalsko, Grécko, Slovinsko).

Tabuľka 2.3: Hodnotenie podnikateľského potenciálu Slovenska v roku 2012 v medzinárodnom kontexte

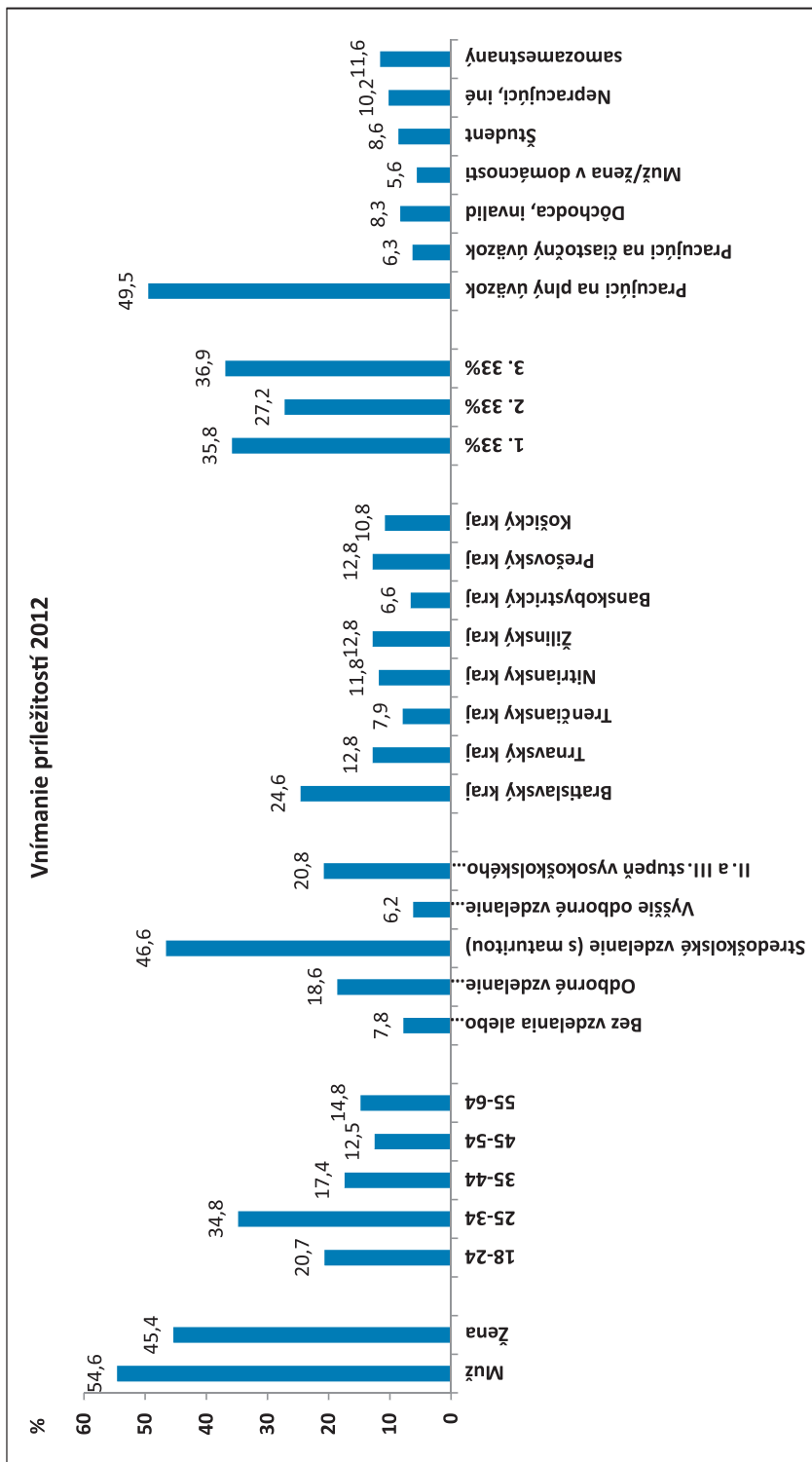
Ukazovateľ	Hodnota SR	Priemer Európa	Miesto SR v EU	Hodnota HU	Hodnota PL	Hodnota AT	Hodnota SI	Najvyššia hodnota v EU (krajina)	Hodnota	Najnižšia hodnota v EU (krajina)	Hodnota
Vnímanie príležitosti	17,8	31,7	24.	10,9	20,4	49,2	19,6	Švédsko	66,5	Maďarsko	10,9
Spoločenské postoje k podnikaniu											
Egalitarizmus (preferencia rovnakej životnej úrovne pre všetkých)	73,4	67,4	7.	67,6	68,9	NA	82,9	Bosna a Hercegovina	91,0	Lotyšsko	51,2
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	50,3	59,0	19.	41,5	67,9	46,4	52,7	Bosna a Hercegovina	80,9	Maďarsko	41,5
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	74,4	68,3	9.	74,0	57,1	75,8	71,1	Fínsko	83,4	Chorvátsko	41,7
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	59,4	50,2	4.	29,3	56,3	-	51,1	Fínsko	68,4	Maďarsko	29,3
Sebahodnotenie											
Vnímanie schopnosti	49,7	48,9	6.	39,8	53,9	49,6	51,3	Macedónsko	55,1	Rusko	23,5
Strach so zlyhania	38,3	38,5	14.	34,3	43,5	36,0	27,3	Grécko	61,3	Slovinsko	27,3

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Z demografického a regionálneho rozdelenia obyvateľov Slovenska, ktorí vnímajú príležitosti na podnikanie (graf 2.2) vyplýva, že už tradične muži vidia vo svojom okolí viac príležitostí na podnikanie ako ženy. Najviac príležitostí vidia stredoškolsky vzdelaní s maturitou (46,6%). Z hľadiska regionálneho rozdelenia najviac príležitostí na podnikanie očakávajú obyvatelia Bratislava (24,6%) a najmenej v Banskobystrickom kraji (6,6%). V tejto súvislosti treba konštatovať,

že v porovnaní s rokom 2012 nedošlo ku zmene poradia týchto dvoch krajov. Ku zmene došlo v pozícii Trenčianskeho kraja, ktorý mal v roku 2012 druhé najnižšie percento očakávaných príležitostí zatiaľ čo v roku 2011 bol na tejto pozícii Trnavský kraj. Podobne ako v roku 2011 aj v roku 2012 najviac príležitostí vidia obyvatelia patriaci do najvyššej príjmovej skupiny (36,9%), vo vekovej kategórii 25 - 34 rokov (34,8%), pracujúci na plný úväzok (49,5%). V porovnaní s rokom 2011 v roku 2012 došlo k určitým posunom pokiaľ ide o tých, ktorí vidia najmenej príležitostí: zatiaľ čo v roku 2011 najmenej príležitostí videli obyvatelia vo vekovej kategórii 55 - 64 rokov, v roku 2012 to boli obyvatelia vo vekovej kategórii 45 - 54 rokov (12,5%) a muži/ženy v domácnosti (5,6%), zatiaľ čo v roku 2011 to boli nepracujúci dôchodcovia.

Graf 2.2: Demografické a regionálne rozdelenie obyvateľov Slovenska, ktorí vnímajú príležitosti na podnikanie



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 2.4: Vnímanie príležitostí na podnikanie v jednotlivých kategóriách podľa demografického a regionálneho rozdelenia

Kategória	Vnímanie príležitostí		Kategória	Vnímanie príležitostí	
	2012	2011		2012	2011
Muži	20,1%	23,6%	BA	36,7%	40,5%
Ženy	15,8%	22,5%	TT	22,3%	21,0%
Bez vzdelania/základné	29,5%	24,4%	TN	13,2%	29,1%
Odborné	16,1%	18,7%	NR	16,5%	21,6%
SŠ s maturitou	16,9%	24,7%	ZA	17,7%	24,3%
Vyššie odborné/I. stupeň VŠ	17,7%	31,8%	BB	9,6%	15,0%
II. alebo III. stupeň VŠ	19,3%	26,5%	PO	15,4%	17,2%
Príjem dolných 33%	15,4%	19,5%	KE	13,1%	17,9%
Príjem stredných 33%	18,9%	20,4%	Plný úväzok	18,5%	22,1%
Príjem horných 33%	20,7%	26,2%	Čiastočný úväzok	16,2%	27,8%
Vek 18 - 24	24,7%	28,0%	Dôchodca	14,1%	22,9%
Vek 25 - 34	24,6%	30,1%	Muž/žena v domácnosti	31,5%	30,4%
Vek 35 - 44	14,7%	20,9%	Študent	30,7%	25,7%
Vek 45 - 54	11,1%	19,0%	Nepracujúci/iné	16,2%	18,6%
Vek 55 - 64	14,2%	16,1%	Samozamestnaný	13,8%	25,0%

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Z analýzy vnímania príležitostí na podnikanie z demografického a regionálneho hľadiska vyplýva, že miera vnímania je vyššia u mužov (20,1%) než u žien (15,8%). Z hľadiska vzdelania jednoznačne najvyššiu mieru vnímania príležitostí na podnikanie vykazujú jednotlivci so základným vzdelaním resp. bez vzdelania (29,5%). Tá následne pri odbornom vzdelaní klesá (16,1%), pričom i keď ďalej so zvyšujúcim sa vzdelaním narastá, ani v kategórii s najvyšším vzdelaním (VŠ II. resp. III. stupňa) nedosahuje už tak vysokú úroveň. Z hľadiska regionálneho rozdelenia jednoznačne najvyššie vnímanie príležitostí na podnikanie vykazuje Bratislavský kraj, kde dobré príležitosti na podnikanie vníma vyše každý tretí jednotlivec (36,7%). To je oproti Banskobystrickému kraju, kde je miera vnímania príležitostí na podnikanie najnižšia (len 9,6%), až štyrikrát viac. Čo sa týka vnímania príležitostí na podnikanie vo vzťahu k príjmu, so zvyšujúcim sa príjmom rovnako narastá. Z hľadiska vekových kategórií vykazujú najvyššiu mieru vnímania príležitostí na podnikanie dve najmladšie kategórie (24,7% resp. 24,6%), pričom tá následne v ďalších dvoch kategóriách (35 - 44 a 45 - 54) klesá (na 14,7% resp. 11,1%), aby v najstaršej kategórii (55 - 64) opäť mierne stúpila (na 14,2%). Napokon, z hľadiska zamestnaneckého stavu vykazujú jednoznačne najvyššiu mieru vnímania príležitostí na podnikanie jednotlivci v domácnosti a študenti

(31,5% resp. 30,7%). Ako možné vysvetlenie sa ponúka jednak to, že ide o skupiny, ktoré s vyššou pravdepodobnosťou aktívne vo svojom okolí hľadajú možnosti sebarealizácie (napr. aj v podobe podnikania), prípadne ktoré sa koncentrujú vo väčších mestách, kde je príležitostí na podnikanie spravidla viac. Paradoxne, najnižšiu mieru vnímania príležitostí na podnikanie vo svojom okolí vykazujú samozamestnaní jednotlivci. Medziročné porovnanie naznačuje, že vzorec vnímania príležitostí na podnikania sa z demografického a regionálneho hľadiska v zásade nezmenil v prípade pohlaví, príjmových kategórií, regiónov či vekových kategórií (s výnimkou tej najstaršej). Naopak, zmenu oproti roku 2011 vidíme najmä v distribúcii vnímania príležitostí v rámci vzdelanostných kategórií a zamestnaneckého stavu (kde pozornosť púta predovšetkým pokles v prípade samozamestnaných a pracujúcich na čiastočný úväzok).

Ako vyplýva z grafu 2.4, miera vnímania príležitostí klesá so stupňom rozvoja ekonomík. Najvyššiu mieru dosahujú najmenej rozvinuté krajiny (ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch) a najnižšiu krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Ako Xavier a kol. (2013) uvádzajú Subsaharská Afrika a Latinská Amerika (Karibik) majú v priemere najvyššiu mieru vnímania príležitostí na podnikanie.

Druhú skupinu faktorov hodnotenia potenciálu podnikania tvoria **spoločenské postoje k podnikaniu**, teda faktory externého prostredia. Ako uvádzajú Bosma a kol. (2012), rozhodnutie začať podnikáť nie je len záležitosťou jednotlivca, ale vplýva naň inštitucionálny rámec a spoločenská klíma, ktorá je okolo podnikania vytvorená. Toto prostredie buď podporuje podnikanie alebo ho brzdi. O dôležitosti tohto aspektu svedčí nielen konštatovanie vyplývajúce z akademického výskumu, ale aj skutočnosť, že Európska komisia vydala dokument Akčný plán pre podnikanie 2020 s podnadpisom „Opätovné stimulovanie podnikateľského ducha v Európe“ (Európska komisia, 2013). V dokumente sa okrem iného konštatuje: „Nielenže je toto prostredie (myslí sa v Európe - pozn. autora) problematické, ale prevláda v ňom aj **kultúra, ktorá dostatočne neuznáva ani neodmeňuje podnikateľské úsilie** a neodkazuje na úspešných podnikateľov ako na vzory, ktoré vytvárajú pracovné miesta a príjmy. **Európa musí prejsť dôkladnou a rozsiahlou kultúrnou zmenou**, aby bolo podnikanie motorom rastu nášho hospodárstva“ (Európska komisia, 2013, s. 4). Dokument vysiela jasnú správu, že pokiaľ Európa chce byť úspešná, musí sa zmeniť aj externé prostredie vo vzťahu k podnikaniu.

Spoločenskú klímu pre podnikanie formujú také otázky ako je celkový spoločenský postoj k rovnosti životnej úrovne pre všetkých (egalitarizmus), pozitívna náklonnosť spoločnosti k výberu podnikania ako vhodnej kariérnej voľbe, status úspešného podnikateľa v spoločnosti či pozornosť médií venovaná podnikaniu v pozitívnom duchu. V projekte GEM sa tieto faktory skúmajú prostredníctvom nasledovných ukazovateľov:

- percento dospelaj populácie (18 - 64 ročných) na celkovej populácii, ktorá preferuje rovnakú životnú úroveň pre všetkých (egalitarizmus),

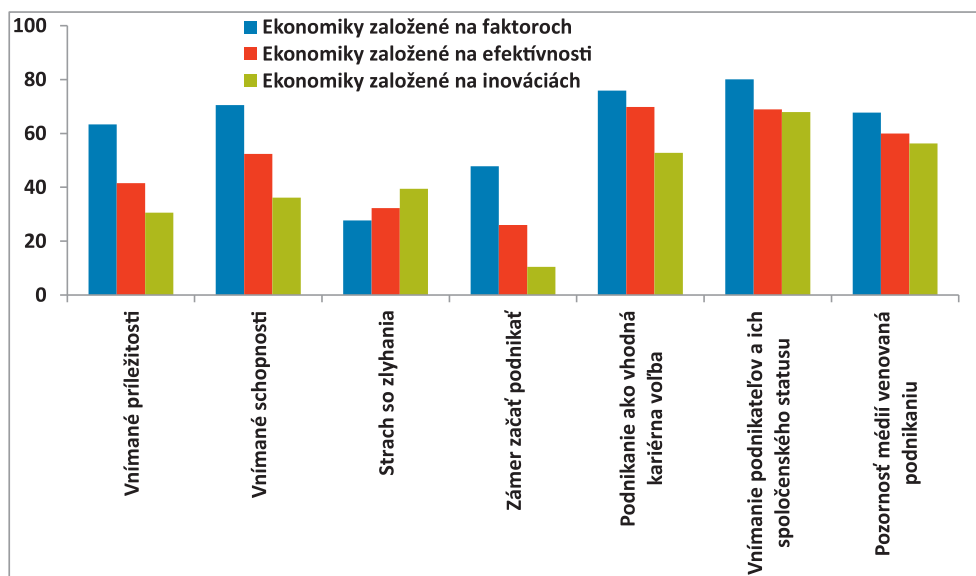
- percento dospelých populácie (18 - 64 ročných), ktorí si myslia, že podnikanie je dobrá kariérna voľba,
- percento dospelých populácie (18 - 64 ročných), ktorí súhlasia s tým, že v krajine má úspešný podnikateľ vysoký spoločenský status a uznanie a
- percento dospelých populácie, ktorí si myslia, že média venujú dostatočnú pozornosť príbehom o úspešných podnikateľoch.

Prehľad ukazovateľov spoločenských postojov k podnikaniu na Slovensku za roky 2011 a 2012 obsahuje tabuľka 2.2 vyššie. Pozíciu Slovenska v medzinárodnom porovnaní zobrazuje tabuľka 2.3.

Ak sa pozrieme na dynamiku vývoja názorov na **egalitarizmus** v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011, tak môžeme konštatovať, že na Slovensku sa celkovo na medziročnej úrovni mierne znížil podiel tých, ktorí majú záujem o rovnosť. Výnimku tvoria iba začínajúci podnikatelia. Avšak percento tých, ktorí si myslia, že životná úroveň by mala byť pre všetkých rovnaká je ešte stále veľmi vysoké v porovnaní s krajinami, ktoré participovali na projekte GEM (v roku 2011 to bola 9. pozícia a v roku 2012 12. pozícia z 54 krajín, v ktorých bola táto oblasť skúmaná).

Ak akceptujeme poznanie, že podnikanie vytvára priestor na diferenciáciu, potom v spoločenských náladách v rámci egalitarizmu došlo na Slovensku k miene pozitívnemu posunu, ale z hľadiska celosvetovej pozície je u nás stále vysoké percento tých, ktorí by si želali rovnosť v životnej úrovni.

Graf 2.3: Postoje k podnikaniu podľa stupňa ekonomického rozvoja



Zdroj: GEM Global Report 2012, s. 22

Na rozdiel od egalitarizmu pri hodnotení považovania **podnikania ako vhodnej kariérnej voľby** musíme konštatovať, že na Slovensku v medziročnom

období došlo k významnému negatívne posunu, teda menej ľudí si myslí, že podnikanie je vhodná kariérna voľba. Tento trend je evidentný v každej zo skúmaných kategórií podnikateľov, ale aj medzi nepodnikateľmi. Zatiaľ čo v roku 2011 si 54,6% dospeléj populácie myslelo, že podnikanie je považované za dobrú kariérnu voľbu, v roku 2012 to bolo už len 50,3%, čo nás posunulo až na 48. miesto z 58 krajín sveta (v roku 2011 to bolo 35. miesto zo 46 krajín). I keď medziročný trend je negatívny, v rámci V5 krajín a Rakúska sme na treťom mieste, dokonca pred Rakúskom (46%). Pokiaľ ide o našu pozíciu medzi krajinami našej skupiny inovatívnych ekonomík, nachádzame sa pod jej priemerom (53%), rovnako ako aj pod priemerom Európy (ale napríklad na úrovni Veľkej Británie, Nórska či Singapuru). Najviac obyvateľov, ktorí si myslia, že podnikanie je dobrá kariérna voľba je spomedzi európskych krajín v Bosne a Hercegovine (80,9%) a z inovatívnych ekonomík v Holandsku (79%). Ak hodnotíme vývoj tohto ukazovateľa z globálneho hľadiska podľa stupňa rozvoja ekonomík (graf 2.3, a tabuľka 8.1 na strane 284) vidíme rovnaký trend ako u vnímania príležitostí začať podnikat: percento tých, ktorí si myslia, že podnikanie je dobrá kariérna voľba klesá s rastom rozvoja ekonomiky. Ak vychádzame z nášho zakategorizovania v roku 2012 medzi inovatívne krajiny, čo znamená pozitívny posun od krajín v transfere zo štádia ekonomík, ktorých vývoj je založený na efektívnosti (do ktorých bolo Slovensko v roku 2011 zaradené), potom pokles vnímania podnikania ako dobrej kariérnej voľby je v súlade s celkovým globálnym trendom.

Zaujímavé však je, že **vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu** na Slovensku sa medziročne významne zlepšilo (zo 64,4% v roku 2011 na 74,4% v roku 2012) a to vo všetkých kategóriách podnikateľov, ako aj medzi nepodnikateľmi (tabuľka 2.2 na strane 84). Tento vývoj nás posunul z 37. na 24. priečku v globálnom hodnotení a 9. miesto v Európe (tabuľka 2.3 na strane 85). Hodnotou 74,4% je Slovensko na druhom mieste v rámci V5 krajín a Rakúska, pričom sa nie veľmi líši od najlepšieho v tejto skupine, ktorým je Rakúsko (76%). Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu je na Slovensku nad priemerom skupiny inovatívnych krajín (68%), pričom v tejto skupine najlepšie vnímajú podnikateľov z hľadiska spoločenského statusu vo Fínsku (83%). Ak sa pozrieme na globálny trend vnímania podnikateľov a ich spoločenského statusu (graf 2.3 a tabuľka 8.1. na strane 284), evidentný je pokles medzi prvou a druhou skupinou krajín, avšak rozdiel medzi druhou a treťou skupinou je malý (nevážený priemer krajín, ktorých vývoj je založený na efektívnosti je 69% a u inovatívnych krajín je 70%). Celkovo možno konštatovať, že vo vnímaní podnikateľov má Slovensko dobrú pozíciu i trend, ktorý cez ďalšie inštitucionálne a kultúrne normy je treba podporovať a udržať.

Podobne k pozitívnemu medziročnému posunu došlo na Slovensku v **hodnotení médií vo vzťahu k podnikaniu** (z 55,1% v roku 2011 na 59,4% v roku 2012). Najvyšší nárast bol u začínajúcich podnikateľov, kde sa najviac zvýšilo percento tých, ktorí si myslia, že média venujú dostatočnú pozornosť úspešným podnikateľským príbehom (zo 48% v roku 2011 na 59,8% v roku 2012). Spomedzi krajín V5 a Rakúska má Slovensko najlepšie hodnotenie pozornosti

médií venovanej podnikateľom. Toto hodnotenie je nad európskym priemerom (50,2%) ako aj priemerom inovatívnych krajín (56,0%). Pokiaľ ide o globálny trend, z hľadiska štádií rozvoja ekonomík (graf č. 2.3, tabuľka 8.1. na strane 284), je opäť evidentný zostupný trend hodnotenia pozornosti médií, ktorú venujú podnikaniu. Najnižšie hodnotenie majú médiá v inovatívnych ekonomikách.

Celkovo možno konštatovať, že spoločenské vnímanie podnikania je pozitívne v troch zo 4 hodnotených oblastí a to ako z hľadiska medziročnej dynamiky, tak aj pozície v rámci hodnotených skupín. Závažným sa však javí problém výberu podnikania ako vhodnej kariérnej voľby na Slovensku. Negatívny trend i pozícia tohto ukazovateľa sú varovným signálom pre tvorcov politik a vyžadujú si i ďalšiu podrobnejšiu analýzu v rámci akademického výskumu.

Tretiu skupinu faktorov hodnotenia potenciálu tvorí **sebahodnotenie podnikateľských schopností a strachu zo zlyhania**, teda interné faktory osobnosti obyvateľstva. Na úspešný rozvoj biznisu je dôležité nielen to ako jednotlivci vnímajú príležitosti a spoločenské postoje k podnikaniu, ale aj ich sebahodnotenie vlastných podnikateľských schopností a strachu zo zlyhania.

GEM meria sebahodnotenie pomocou dvoch ukazovateľov:

- percento dospelaj populácie (18 - 64 ročných), ktorí veria, že majú potrebné zručnosti a vedomosti začať biznis, a
- percento dospelaj populácie (18 - 64 ročných) s pozitívnym vnímaním príležitostí, ktorí však súčasne indikujú, že strach zo zlyhania by ich odradil začať podnikáť.

Sebahodnotenie podnikateľských schopností sa v teórii skúma v širšej súvislosti s identifikáciou typov podnikateľov, motívov v podnikaní, kognitívnych charakteristík podnikateľov a pod. (bližšie viď kapitola 1, ako aj napr. práce Shane, 2003; Nielsen a kol., 2012 a pod.). Meraním sebahodnotenia podnikateľských schopností sa odhaduje, či sú ľudia spôsobilí začať biznis. Táto spôsobilosť neodzrkadľuje iba predchádzajúce skúsenosti alebo tréning, ale aj dôveru vo vlastné schopnosti. Ľudia, ktorí veria, že majú schopnosti riešiť úlohy spojené so začatím biznisu sa s väčšou pravdepodobnosťou zapoja do podnikateľského procesu (Kelley, D., 2013).

Slováci sa aj v roku 2012 vyznačovali pomerne vysokým sebavedomím pokiaľ ide o ich podnikateľské schopnosti. I keď v roku 2012 (tabuľka 2.1 a 2.2) došlo k poklesu tohto sebavedomia (52,9% v roku 2011 vs. 49,7% v roku 2012), stále je v rámci V5 krajín a Rakúska na približne rovnakej úrovni ako v Rakúsku a Slovinsku. Vyššie sebavedomie majú Poliaci (54%) a výrazne nižšie naopak Maďari (40%). V hodnotení sebavedomia je Slovensko tiež nad priemerom Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, avšak v minuloročnom európskom prvenstve bolo nahradené Macedónskom (55%). Z analýzy globálneho trendu vo vzťahu k štádiu rozvoja (graf č. 2.3 a tabuľka 8.1. na strane 284) je evidentný pokles sebavedomia v oblasti vnímaných schopností začať podnikáť:

najvyššie sebavedomie vykazujú krajiny, ktorých vývoj je založený na faktoroch a najnižšie krajiny v etape rozvoja založeného na inováciách.

Druhým ukazovateľom sebahodnotenia je **strach zo zlyhania** u tých, ktorí vidia príležitosti vo svojom okolí na podnikanie a strach by ich odradil od začatia podnikania. Strach zo zlyhania je bezprostredne spojený s mierou akceptácie rizika. Skúmanie rizikového profilu podnikateľov je súčasťou mnohých empirických štúdií ich personálnych charakteristík (bližšie viď kapitola 1; Nielsen a kol., 2012; Vecchio, 2003; Cramer a kol., 2002 a ďalší). Z teórie a empirických výskumov je známe, že podnikatelia sú schopní ísť do rozhodnutí, ktoré sú rizikovejšie, než ostatná populácia a teda majú menší strach zo zlyhania. Pozícia a dynamika vývoja strachu zo zlyhania sú dôležitými faktormi, z ktorých sa dá posúdiť dopad na potenciál podnikania.

Ako z tabuľky 2.2 na strane 84 vyplýva, strach zo zlyhania sa celkovo v roku 2012 na Slovensku zvýšil. Až 48% tých, ktorí v roku 2012 vnímali príležitosti na podnikanie má však strach, že by zlyhali v novom biznise. V roku 2011 to bolo 44,8%. Toto zvýšenie sa zaznamenalo tak u etablovaných podnikateľov ako aj nepodnikateľov, pričom iba u začínajúcich podnikateľov sa strach zo zlyhania znížil. Z globálneho posúdenia strachu zo zlyhania (graf 2.3 na strane 90, tabuľka 8.1 na strane 284) je evidentný opačný trend ako u ostatných charakteristík potenciálu. Najnižší strach zo zlyhania je v krajinách, ktorých rozvoj je založený na faktoroch a naopak najvyšší v krajinách, ktorých rozvoj je založený na inováciách.

Celkovo možno konštatovať, že potenciál podnikania sa v roku 2012 dostal na Slovensku do viac vybilancovaného stavu ako v roku 2011, a to najmä vďaka určitým pozitívnym trendom v spoločenskom vnímaní podnikania (egalitarizmus, spoločenský status podnikateľa a pozornosť médií venovaná úspešným podnikateľom). Na druhej strane došlo v roku 2012 k určitému zhoršeniu v rámci sebahodnotenia, konkrétne k zníženiu sebavedomia pokiaľ ide o schopnosti začať nový biznis, ako aj zvýšeniu strachu zo zlyhania. Za riziko rozvoja podnikania na Slovensku treba považovať zníženie vnímania podnikateľských príležitostí, ako aj negatívny vývoj v rámci názoru na podnikanie ako vhodnej kariérnej voľby.

Zámer začať podnikat' tvorí druhú fázu výskumu v rámci procesu podnikania (obrázok 2.1 na strane 83). Niet pochybností o tom, že identifikovanie príležitostí je dôležitým predpokladom rozvoja podnikania. Avšak pokiaľ sa tieto príležitosti nepremenia na zámer začať podnikat', teda neprejdú do fázy organizovania biznisu, potom neboli využité. Platí to prirodzene aj naopak (Nielsen a kol., 2012). Diskusiu okolo príležitosti a zámeru podnikat' rozvinul Bhawe (1994). Podľa neho spoločnosť v každom čase sa skladá z populácie, kde niektorí majú zámer iniciovať podnikanie, niektorí „vlastnia“ príležitosť, niektorí majú zámer začať podnikat' a niektorí majú oboje (kapitola 1).

GEM meria zámer začať podnikat' percentom dospeléj populácie (18 - 64 ročných), ktorá nie je v žiadnom štádiu podnikateľského procesu a má záujem začať podnikat' v najbližších troch rokoch. V porovnaní s rokom 2011 na Slovensku

v roku 2012 výrazne poklesol zámer obyvateľstva začať podnikateľ. Zatiaľ čo v roku 2011 až 17,8% dospeljej populácie malo zámer začať podnikateľ v najbližších troch rokoch, v roku 2012 to bolo už len 11,8%. Toto percento je druhé najnižšie v rámci krajín V5 a Rakúska (najnižšie 9% má Rakúsko), pod priemerom Európy a mierne nad priemerom krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách.

Z grafu 2.3 na strane 90 je zrejmy degresívny trend zámeru začať podnikateľ vzhľadom na štádium rozvoja, a teda najvyšší zámer je v krajinách, ktorých rozvoj je založený na faktoroch a naopak najnižší v krajinách, ktorých rozvoj je založený na inováciách.

Z uvedeného trendu, empiricky dokázanej závislosti medzi zámerom začať podnikateľ a celkovou počiatočnou podnikateľskou aktivitou TEA a pozície Slovenska v medzinárodnom kontexte možno konštatovať, že zámer začať podnikateľ avizuje možné zníženie a teda s ním spojené riziká v podnikateľskej aktivite v budúcnosti pokiaľ nedôjde k inštitucionálnym zmenám, ktoré by tento trend u nás zvrátili.

2.2 Podnikateľská aktivita Slovákov v roku 2012

Podnikateľská aktivita sa v rámci projektu GEM skúma ako proces, ktorý je v zjednodušenej podobe znázornený na obrázku 2.1 na strane 82. V časti 2.1 sme podrobne preskúmali prvé fázy modelu, a to potenciál a zámer začať podnikateľ na Slovensku. *Podnikateľský potenciál* sa skúma z pohľadu jednotlivcov a to ich sebahodnotenia schopností začať podnikateľ ako aj strachu pred zlyhaním v prípade, že identifikujú vo svojom okolí príležitosti na podnikanie. Druhou dôležitou oblasťou skúmania potenciálu sú spoločenské postoje k podnikaniu - kultúrne a spoločenské normy, ktoré ovplyvňujú status podnikateľov, kariérnu voľbu byť podnikateľom, ale aj do akej miery sa médiá vyjadrujú k podnikateľským úspechom. Tieto normy významne vplyvajú na rozhodnutie jednotlivca začať alebo nezačať podnikateľ. Napokon, treťou oblasťou skúmania potenciálu je samotné vnímanie existencie dobrých príležitostí na podnikania v okolí, v ktorom jednotlivec žije. Ďalšou fázou v nadväznosti na podnikateľský potenciál je *zámer* začať podnikateľ. Teda tí, ktorí majú dostatočné schopnosti a identifikujú príležitosti, musia byť rozhodnutí resp. očakávať, že skutočne začnú v najbližších troch rokoch (podľa GEM metodológie) podnikateľ. A práve zámer začať podnikateľ je do určitej miery indikátorom toho ako bude v ďalšom období vyzeráť podnikateľská aktivita tej - ktorej krajiny.

Ďalšou fázou modelu GEM je skúmanie celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA - Total early-stage entrepreneurial activity – obrázok 2.1). Skúmanie TEA sa začína analýzou *rodiacich sa podnikateľov* (angl. orig. „nascent entrepreneurs“). Ide o jednotlivcov, ktorí začali vyvíjať určité aktivity na to, aby rozbehli biznis, ktorý budú vlastniť alebo spolu vlastniť, avšak zatiaľ si ešte ako vlastníci nevyplácali mzdy, platy alebo iné platby dlhšie ako tri mesiace. Podľa Reynoldsa a kol. (2005, s. 210) toto start-up úsilie môže byť (i) zamerané na vytvorenie autonómneho, nezávislého biznisu alebo (ii) new venture sponzorované

existujúcim biznisom, čo môže byť nová filiálka alebo dcérska spoločnosť. Podľa metodológie GEM jednotlivci, ktorí sú aktívni v oboch činnostiach sa považujú za rodiaci sa podnikateľov pokiaľ majú na nich vlastnícky podiel.

Je logické, že i keď mnohí vyvinú určité úsilie na rozbehnutie biznisu, ešte to nemusí znamenať, že v ňom budú v skutočnosti pokračovať, teda začnú podnikáť a prejdú do ďalšej fázy podnikateľskej aktivity. Pre toto druhé obdobie zmeny je typický „zrod firmy“. Podľa Reynoldsa a kol. (2005) je veľa rôznych aspektov, ktoré sa môžu považovať za udalosť zrodu firmy: môže to byť vynorenie sa zámeru vytvoriť biznis (napr. mať myšlienku, hľadanie informácie), definície typu ohraničenia (napr. registrácia, otvorenie...), definície založené na zdrojoch (personál, zásoby, lokalita) a definície motivované výmenami (napr. prvý klient, prvý cash flow). Podľa modelu GEM výplata miezd a platov za viac ako tri mesiace každému, vrátane vlastníkov sa považuje za udalosť zrodu firmy, to znamená, že podnikatelia sa zaradia medzi *nových podnikateľov*. Z hľadiska operacionalizácie v rámci modelu GEM sú novými podnikateľmi teda tí, ktorí vlastnia a riadia podnik, vyplácajú si mzdy alebo platy dlhšie ako tri mesiace, ale nie viac ako 42 mesiacov.

Rodiaci sa a noví podnikatelia spolu tvoria index *celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivity (index TEA)*. TEA vyjadruje percento dospeléj populácie (18 - 64 ročných), ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem (môžu byť súčasne aj v oboch fázach). Ide o fázu podnikateľského procesu skutočne počiatočnú, ktorá je veľmi citlivá na zmeny prostredia, v ktorom títo podnikatelia fungujú. Tieto zmeny môžu pôsobiť buď v prospech podpory podnikateľskej aktivity tejto skupiny podnikateľov alebo môžu spôsobiť rozhodnutie nepokračovať v podnikaní.

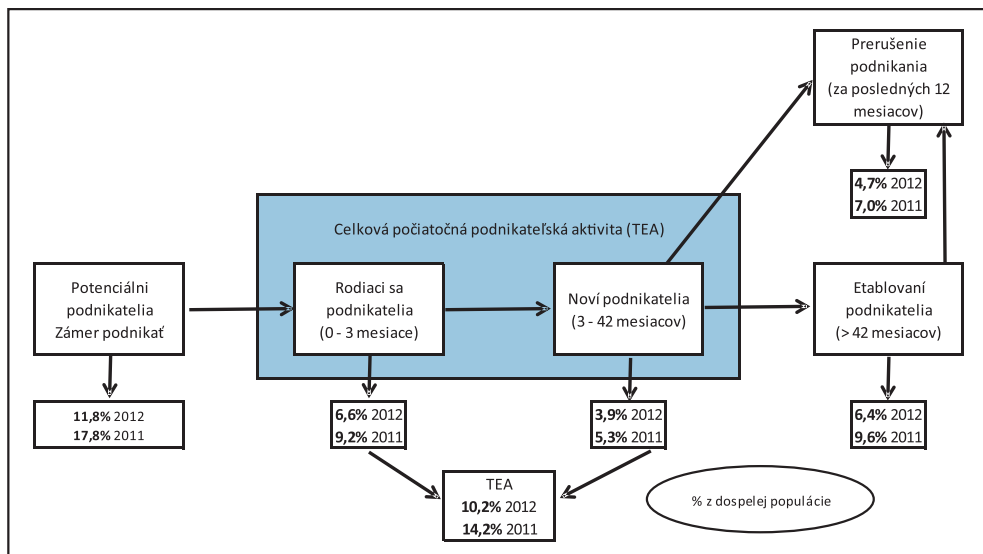
Tí podnikatelia, ktorí pokračujú v podnikaní dlhšie ako 42 mesiacov, sa v modeli GEM označujú ako *etablovaní podnikatelia* a skúmajú sa v ďalšej fáze podnikateľskej aktivity. Na zaradenie do tejto fázy GEM metodológia využíva kategóriu veku firmy. Súčet TEA a indexu etablovaných podnikateľov dáva hodnotu ukazovateľa *celkovej podnikateľskej aktivity*.

Skúmanie procesu podnikania sa završuje fázou *prerušenia podnikania*, v rámci ktorej sa skúmajú jeho dôvody. Prerušenie podnikania má mikro aj makroekonomický dopad. Nie je však zaujímavé iba skúmať dôvody prerušenia, ale aj napríklad problematiku, ako tých, ktorí z rôznych dôvodov podnikanie prerušili je možné, pokiaľ v tom nie sú etické prekážky, naspäť zapojiť do podnikateľskej aktivity. V tomto prípade hovoríme o tzv. reštarte podnikania. Vzhľadom na dôležitosť tejto problematiky sa jej ďalej venujeme v rámci nášho výskumu a tiež v tejto publikácii.

V ďalších častiach publikácie doplníme dynamiku skúmania vzájomných vzťahov medzi čiastkovými ukazovateľmi podnikateľskej aktivity aj hodnotením indexov motivácie, smrti, prežitia a etablovanosti, ktorých metodický základ je uvedený v práci M. Rebernika (Rebernik a kol. 2007, s. 57).

Súhrnný pohľad na vývoj podnikateľskej aktivity Slovákov rokoch 2011 a 2012 dáva obrázok 2.2. V ďalších častiach podrobne rozoberieme dynamiku a medzinárodné postavenie Slovenska v podnikateľskej aktivite v roku 2012.

Obrázok 2.2: Podnikateľská aktivita v roku 2012 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

2.2.1 Celková počiatková podnikateľská aktivita (TEA) Slovákov

Ako sme viackrát v tejto publikácii zdôraznili, celková počiatková podnikateľská aktivita meraná ukazovateľom TEA je kľúčová miera vo výskume GEM. Je logické, že tento ukazovateľ má svoje obmedzenia, pretože nie je možné, aby úplne a presne postihol tak zložitý proces akým podnikanie je. Niet však pochybností o tom, že je dobrým ukazovateľom, ktorým sa meria zrod nových biznisov. A zrod nových biznisov dáva predpoklad na ich rozvoj, ktorý má pozitívny dopad na ekonomický vývoj krajiny.

Prehľad vývoja celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivity za všetky krajiny, ktoré participovali na GEM v roku 2012 obsahuje tabuľka 8.2 na strane 286.

V roku **2012 počiatková podnikateľská aktivita (TEA) na Slovensku dosiahla 10,2%** (obrázok 2.2, tabuľky 2.5 a 2.6), čo znamená **výrazný pokles** v porovnaní s rokom 2011 (14,2%). Tento pokles sa prejavil aj v našej pozícii v TEA medzi európskymi krajinami, kde v roku 2011 sme boli na prvom mieste, zatiaľ čo v roku 2012 sme na štvrtom mieste (tabuľky 2.5 a 2.6). V hodnotenom období najvyššiu počiatkovú podnikateľskú aktivitu malo Estónsko s hodnotou 14,3%, teda takou ako malo Slovensko v roku 2011. Je známe, že v Estónsku sa podnikanie stalo strategicky dôležitým faktorom rozvoja ekonomiky

a tak sa aj nasmerovali politiky a celkové strategické zámery krajiny. Najnižšiu hodnotu počiatočnej podnikateľskej aktivity v Európe má Rusko (4,3%).

Napriek nepriaznivému medziročnému výsledku TEA na Slovensku je aj v roku 2012 **najvyššia medzi krajinami V5 a Rakúska** (tabuľky 2.5 a 2.6). Avšak ako z výsledkov vyplýva, naše hodnoty sú veľmi blízke Rakúsku a takisto aj Poľsko a Maďarsko má mieru počiatočnej podnikateľskej aktivity okolo 9%. Najnižšie hodnoty v tejto skupine malo Slovinsko, kde však došlo k výraznému medziročnému nárastu z 3,7% v roku 2011 na 5,4% v roku 2012. Hodnota počiatočnej podnikateľskej aktivity je na Slovensku aj v roku 2012 výrazne nad priemerom Európy (7,7%) a takisto aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách (7%).

Podobný trend a pozície ako u TEA dosiahlo Slovensko aj pokiaľ ide o jednotlivé **komponenty celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivity**. Napriek tomu, že u **rodiacich sa podnikateľov** došlo k výraznému poklesu v roku 2012 (obrázok 2.2, tabuľka 2.5), s podielom 6,6% sme spolu s Rakúskom predsa na prvom mieste medzi krajinami V5 a Rakúska. Menší pokles v porovnaní s rokom 2011 nastal u **nových podnikateľov** (3,9% v roku 2012 vs. 5,3% v roku 2011), avšak vyššiu dynamiku a teda aj prvú pozíciu medzi krajinami V5 a Rakúsko malo v hodnotenom roku Poľsko (4,6%). Ako sme na začiatku tejto kapitoly uviedli, dôležité je skúmať koľko z tých, ktorí podniknú nejaké kroky na začatie podnikania sa aj skutočne rozhodne podnikáť. Na meranie úrovne tejto transformácie je vhodné použiť index „**smrti**“ (Rebernik a kol., 2007).¹¹ V tabuľke 2.5 je index „smrti“ vypočítaný za európske krajiny a roky 2011 a 2012. Zaujímavé je, že Slovensko v roku 2012 malo rovnaký index smrti ako v roku 2011 a to 1,7. Z uvedeného vyplýva, že na Slovensku sa medziročne rovnakou mierou znížil podiel rodiacich sa ako aj nových podnikateľov. Avšak táto zmena v rámci V5 krajín a Rakúska bola pre Slovensko negatívna. Zatiaľ čo v roku 2011 malo medzi V4 krajinami najnižší index smrti, v roku 2012 v rámci krajín V5 a Rakúska sa situácia Slovenska výrazne zhoršila a spadlo na predposledné miesto – horšiu hodnotu indexu „smrti“ má už len Rakúsko (1,9). Z analýzy výsledkov tohto indexu vyplývajú zaujímavé zistenia: hodnota Slovenska je nad európskym priemerom a blíži sa skôr k horším európskym hodnotám (čo možno vzhľadom na zápornú polaritu indexu považovať za negatívne), i keď je podstatne nižšia ako u Chorvátska (3,5). Vyššiu hodnotu ako Slovensko majú ďalej aj také krajiny ako je Francúzsko,

11 Index smrti vyjadruje pomer tých, ktorí robia určité kroky na rozbehnutie podnikania (rodiaci sa podnikatelia) k tým, čo aj skutočne pokračujú v ďalšej fáze ako noví podnikatelia - teda neodradia ich počiatočné prekážky, majú jasno vo svojich zámeroch. Pri tomto indexe, ako aj ďalších analyzovaných v tejto kapitole (indexy motivácie, prežitia, etablovanosti) si však treba si uvedomiť ich zjednodušenie vyplývajúce z nezohľadnenia časovej dimenzie - teda neporovnávania rovnakých skupín, ktoré sa v rámci podnikania konvergovali z jednej fázy do ďalšej. Napriek tomu si myslíme, podobne ako výskumníci z ďalších krajín participujúcich na GEM, že tieto ukazovatele majú svoju informačnú hodnotu aj z hľadiska medzinárodného porovnania.

Švédsko, ale aj Estónsko a Lotyšsko, ktoré sú v mnohých ohľadoch lídrami v podnikateľských aktivitách, resp. charakteristikách. Za pozitívnu dynamickú zmenu možno považovať vývoj v Maďarsku a v Poľsku, kde sa tieto indexy výrazne medziročne znížili.

Tabuľka 2.5: Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA), jej komponenty a motivácia k podnikaniu (%) v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina							TEA podľa dôvodov podnikania			
	Rodiaci sa podnikatelia 2012	Rodiaci sa podnikatelia 2011	Noví podnikatelia 2012	Noví podnikatelia 2011	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) 2012	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) 2011	Z nutnosti 2012 (% TEA)	Z nutnosti 2011 (% TEA)	Z príležitosti zvýšiť' nezávislosť' alebo príjem 2012 (% TEA)	Z príležitosti zvýšiť' nezávislosť' alebo príjem 2011 (% TEA)
Slovensko	6,6	9,2	3,9	5,3	10,2	14,2	35,6	27,6	42,9	33,9
Česká republika	NA	5,1	NA	2,7	NA	7,6	NA	27,3	NA	56,5
Maďarsko	5,8	4,8	3,6	1,6	9,2	6,3	31,1	31,0	35,3	29,2
Poľsko	4,8	6,0	4,6	3,1	9,4	9,0	40,7	47,6	30,1	31,5
Slovinsko	2,9	1,9	2,5	1,7	5,4	3,7	7,4	12,1	64,0	51,2
Rakúsko	6,6	NA	3,4	NA	9,6	NA	10,8	NA	38,2	NA
Belgicko	3,3	2,7	2,0	3,0	5,2	5,7	17,9	10,4	61,6	72,4
Bosna a Hercegovina	4,5	5,4	3,3	2,8	7,8	8,1	58,3	61,3	20,1	21,7
Chorvátsko	6,4	5,3	1,9	2,1	8,3	7,3	34,2	35,3	35,7	30,7
Dánsko	3,1	3,1	2,4	1,6	5,4	4,6	8,2	7,1	70,7	64,0
Estónsko	9,5	NA	5,1	NA	14,3	NA	18,2	NA	49,1	NA
Fínsko	3,5	3,0	2,7	3,3	6,0	6,3	17,1	18,3	59,9	59,4
Francúzsko	3,7	4,1	1,5	1,7	5,2	5,7	18,1	14,8	58,9	70,7
Nemecko	3,5	3,4	2,1	2,4	5,3	5,6	21,7	18,6	50,7	54,9
Grécko	3,8	4,4	2,8	3,7	6,5	8,0	29,9	25,4	32,1	36,8
Írsko	3,9	4,3	2,3	3,1	6,1	7,2	28,1	29,5	40,5	36,9
Taliansko	2,5	NA	1,9	NA	4,3	NA	15,7	NA	22,3	NA
Lotyšsko	8,7	6,8	4,8	5,3	13,4	11,9	25,3	25,9	46,0	46,2
Litva	3,1	6,4	3,6	5,0	6,7	11,3	24,6	28,4	51,5	47,2
Macedónsko	3,7	NA	3,2	NA	7,0	NA	51,9	NA	28,7	NA
Holandsko	4,1	4,3	6,3	4,1	10,3	8,2	8,4	9,1	66,3	62,3
Nórsko	3,7	3,7	3,2	3,3	6,8	6,9	7,4	4,3	69,6	70,5
Portugalsko	4,3	4,6	3,6	3,0	7,7	7,5	17,9	17,8	53,1	58,1

Krajina	Rodiaci sa podnikatelia 2012	Rodiaci sa podnikatelia 2011	Noví podnikatelia 2012	Noví podnikatelia 2011	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) 2012	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) 2011	TEA podľa dôvodov podnikania			
							Z nutnosti 2012 (% TEA)	Z nutnosti 2011 (% TEA)	Z príležitosti zvýšiť nezávislosť alebo príjem 2012 (% TEA)	Z príležitosti zvýšiť nezávislosť alebo príjem 2011 (% TEA)
Rumunsko	5,5	5,6	3,8	4,5	9,2	9,9	24,2	41,3	37,7	34,4
Rusko	2,7	2,4	1,8	2,3	4,3	4,6	36,4	26,9	31,4	41,9
Španielsko	3,4	3,3	2,5	2,5	5,7	5,8	25,6	25,9	32,5	39,3
Švédsko	4,6	3,5	1,8	2,3	6,4	5,8	6,8	6,1	48,6	67,6
Švajčiarsko	2,9	3,7	3,0	2,9	5,9	6,6	18,1	11,4	57,5	61,4
Turecko	7,3	6,3	5,4	6,0	12,2	11,9	30,9	31,6	54,6	44,8
Veľká Británia	5,3	4,7	3,7	2,6	9,0	7,3	18,3	17,2	42,6	46,3
Priemer Európa	4,6	4,5	3,2	3,2	7,7	7,6	23,8	23,4	45,9	48,5

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 2.6: Poradie Slovenska v ukazovateľoch počiatočnej podnikateľskej aktivity v roku 2012

Poradie Slovenska	Rodiaci sa podnikatelia 2012	Noví podnikatelia 2012	Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) 2012	TEA podľa dôvodov podnikania	
				Z nutnosti 2012 (% TEA)	Z príležitosti zvýšiť nezávislosť alebo príjem 2012 (% TEA)
vo svete (67 krajín)	28.	37.	32.	13.	39.
v Európe (29 krajín)	4.	6.	5.	5.	16.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	3.	6.	4.	1.	17.
v skupine V5 a Rakúsko ¹²	1.	2.	1.	2.	2.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

¹² V roku 2011 neparticipovalo na GEM Rakúsko, v roku 2012 Česká republika

**Tabuľka 2.7: Indexy merania aktivity podnikateľskej aktivity
v rokoch 2012 a 2011**

Krajina	Index "motivácie" ¹³ 2012	Index "motivácie" 2011	Index "smrť" ¹⁴ 2012	Index "smrť" 2011	Index "prežitia" ¹⁵ 2012	Index "prežitia" 2011	Index "etablovanosti" ¹⁶ 2012	Index "etablovanosti" 2011
Slovensko	1,2	1,2	1,7	1,7	1,6	1,8	0,6	0,7
Česká republika		2,1		1,9		1,9		0,7
Maďarsko	1,1	0,9	1,6	3,1	2,3	1,3	0,9	0,3
Poľsko	0,7	0,7	1,1	1,9	1,3	1,6	0,6	0,5
Slovinsko	8,7	4,2	1,2	1,1	2,3	2,7	1,1	1,3
Rakúsko	3,5		1,9		2,2		0,8	
Belgicko	3,4	7,0	1,7	0,9	2,6	2,3	1,0	1,2
Bosna a Hercegovina	0,3	0,4	1,3	1,9	1,8	1,8	0,8	0,6
Chorvátsko	1,0	0,9	3,4	2,5	1,6	2,0	0,4	0,6
Dánsko	8,6	9,0	1,3	1,9	1,5	3,0	0,6	1,1
Estónsko	2,7		1,9		1,4		0,5	
Fínsko	3,5	3,2	1,3	0,9	3,0	2,7	1,3	1,4
Francúzsko	3,2	4,8	2,4	2,4	2,1	1,4	0,6	0,4
Nemecko	2,3	3,0	1,6	1,4	2,3	2,4	0,9	1,0
Grécko	1,1	1,4	1,3	1,2	4,3	4,3	1,9	2,0
Írsko	1,4	1,3	1,7	1,4	3,6	2,5	1,4	1,1
Taliansko	1,4		1,3		1,7		0,8	
Lotyšsko	1,8	1,8	1,8	1,3	1,6	1,1	0,6	0,5
Litva	2,1	1,7	0,9	1,3	2,3	1,3	1,2	0,6
Macedónsko	0,6		1,1		2,1		1,0	
Holandsko	7,9	6,8	0,7	1,1	1,5	2,1	0,9	1,1
Nórsko	9,4	16,4	1,2	1,1	1,8	2,0	0,9	1,0
Portugalsko	3,0	3,3	1,2	1,5	1,7	1,9	0,8	0,8
Rumunsko	1,6	0,8	1,4	1,2	1,0	1,0	0,4	0,5
Rusko	0,9	1,6	1,5	1,0	1,1	1,2	0,5	0,6
Španielsko	1,3	1,5	1,4	1,3	3,6	3,5	1,5	1,5
Švédsko	7,1	11,1	2,5	1,5	2,8	3,0	0,8	1,2

13 Podiel ukazovateľov príležitosti zvýšiť si nezávislosť a príjem a nutnosti

14 Podiel ukazovateľov rodiacich sa a nových podnikateľov

15 Podiel ukazovateľov etablovaných a nových podnikateľov

16 Podiel ukazovateľa etablovaných podnikateľov a TEA indexu

Krajina	Index "motivácie" ¹³ , 2012	Index "motivácie" 2011	Index "smrti" ¹⁴ , 2012	Index "smrti" 2011	Index "prežitia" ¹⁵ , 2012	Index "prežitia" 2011	Index "etablovanosti" ¹⁶ , 2012	Index "etablovanosti" 2011
Švajčiarsko	3,2	5,4	1,0	1,3	2,8	3,5	1,4	1,5
Turecko	1,8	1,4	1,4	1,1	1,6	1,3	0,7	0,7
Veľká Británia	2,3	2,7	1,4	1,8	1,6	2,8	0,7	1,0
Priemer Európa	3,0	3,6	1,5	1,5	2,1	2,2	0,9	0,9

Zdroj: Dáta GEM 2011 a 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 2.8: Umiestnenie Slovenska podľa jednotlivých indexov v globálnom kontexte v roku 2012

	Index "motivácie"	Index "smrti"	Index "prežitia"	Index "etablovanosti"
Poradie SK vo svete (67 krajín)	49.	48.	31.	38.
Pradie SK v Európe (29 krajín)	22.	22.	21.	23.
Poradie SK v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	23.	17.	20.	22.
Poradie SK v skupine V5 + Rakúsko	2.	4.	3.	3.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

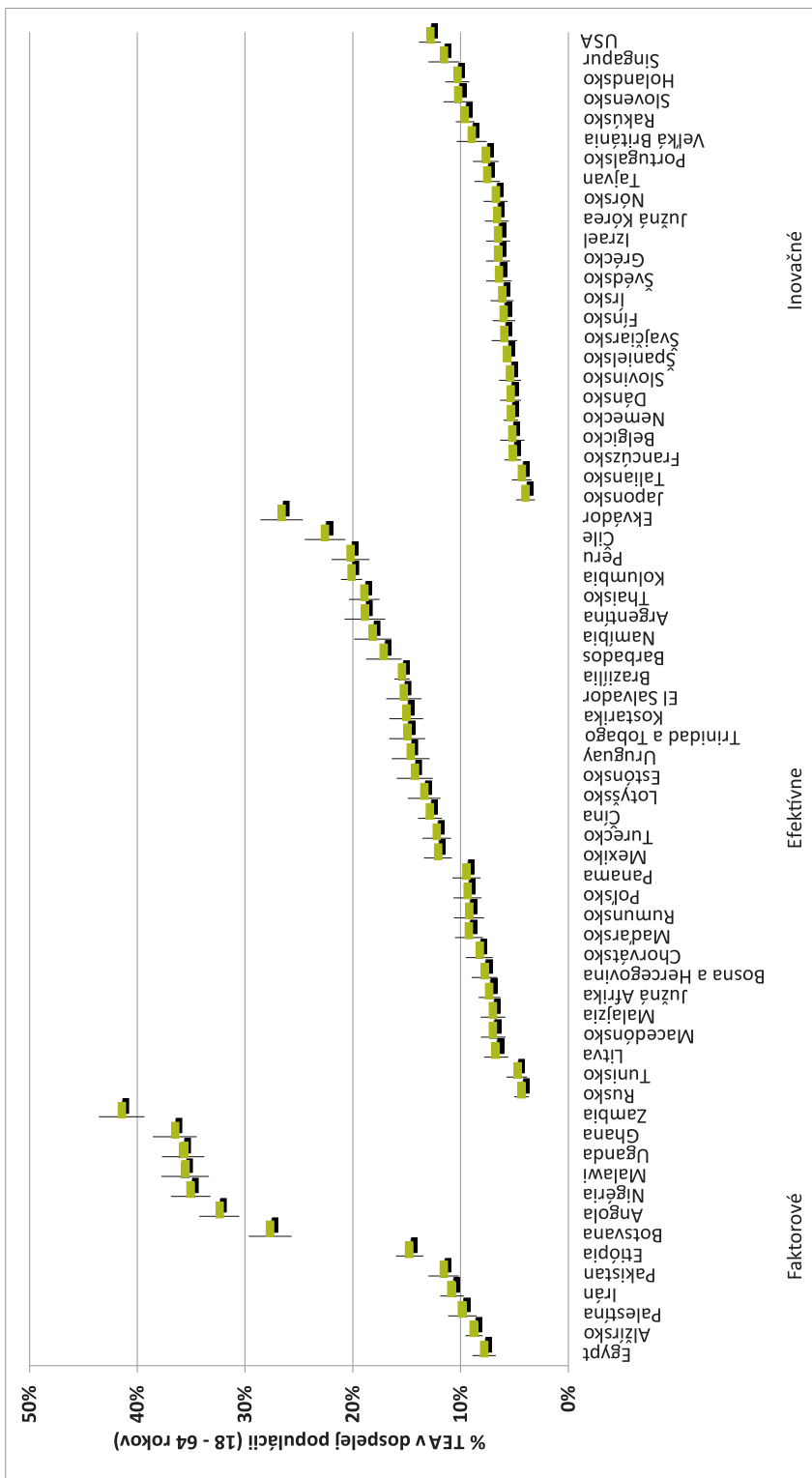
Ako z grafu 2.4 a tabuľky 8.2 (Podnikateľská aktivita v krajinách GEM podľa fáz ekonomického rozvoja v roku 2012 na str. 286) vyplýva, najvyššiu TEA majú krajiny, ktorých vývoj je založený na faktoroch (priemer 24%). Napríklad TEA v Zambii dosiahla v roku 2012 hodnotu až 41,5%, v Ghane 36,5% a v Ugande 35,8%. TEA výrazne klesá v krajinách, ktorých vývoj je založený na efektívnosti (priemer 13%) pričom tento trend pokračuje ďalej a v krajinách založených na inováciách dosiahla TEA priemernú hodnotu 7%. Prevažná väčšina európskych krajín participujúcich na GEM sa nachádza vo fáze rozvoja založenej na inováciách a preto aj priemerná TEA Európy sa približuje TEA týchto krajín. Avšak najnižšiu počiatočnú podnikateľskú aktivitu dosiahlo Rusko (4,3%), Taliansko (4,3%) a Japonsko (4,0%).

Z pohľadu vývoja počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) na Slovensku je zaujímavé, že dosiahnutá hodnota v roku 2012 zodpovedá inovatívnym krajinám, teda vývoj dynamiky TEA u nás kopíroval náš posun v rámci ekonomického rozvoja v analyzovanom roku. Ako sme už uviedli, v roku 2011 sme boli zaradení medzi krajinami v transfere medzi rozvojom založeným na efektívnosti a rozvojom založeným na inováciách, avšak v roku 2012 sme sa dostali v klasifikácii Svetového ekonomického fóra medzi krajiny, ktorých vývoj je založený na inováciách. Toto zistenie možno považovať aj za potvrdenie správnosti metodológie GEM, teda

skúmanie a hodnotenie vývoja podnikania jednotlivých krajín realizovať podľa ich zaradenia v rámci klasifikácie Svetového ekonomického fóra.

Bolo by však veľmi zjednodušené, keby sme tvrdili, že pozitívny **posun Slovenska v smere makroekonomického rozvoja bol kľúčový faktor**, ktorý vplýval na zníženie dynamiky podnikania u nás. Takisto je na Slovensko ťažko aplikovateľná časť tézy z práce M. Rebernika (Rebernik a kol. 2013, s.79), že „nižšia podnikateľská aktivita v štátoch, ktorých rozvoj je založený na inováciách,..., je odrazom možností, ktoré jednotlivci majú pokiaľ ide o zabezpečenie existencie pre seba i svoju rodinu“. Niet pochybností o tom, že možnosť zamestnať sa koreluje s mierou nezamestnanosti. V tom prípade však viac ako 14% nezamestnanosť na Slovensku vyjadruje skôr nedostatok možností ako si zabezpečiť existenciu pre seba a rodinu, a teda skôr opačne prispieva k podnikateľskej aktivite, najmä tej jej časti, ktorá je motivovaná nevyhnutnosťou. Pri vysvetľovaní dôvodov zmeny dynamiky podnikateľskej aktivity na Slovensku treba pripomenúť **niektoré minuloročné ukazovatele pozície podnikateľskej aktivity**, ktoré signalizovali, že dôjde k zvratu vo vysokej dynamike počiatočnej podnikateľskej aktivity. Konkrétne podpriemerné vnímanie príležitostí na Slovensku, ako aj nízky zámer začať podnikáť v roku 2011 predikovali zvrat v počiatočnej podnikateľskej aktivite u nás. Takisto aj **dlhodobopretrvávajúce problémy v podnikateľskom prostredí na Slovensku** majú a budú mať dopad na zníženie podnikateľskej aktivity Slovákov (kapitola 5). Svoju úlohu zohráva aj „**umelé podnikanie**“, ktoré však ostatnými zmenami v zákonníku práce ako aj v odvodových systémoch môže korigovať čísla o podnikateľskej aktivite na Slovensku. Očakávame, že sa tieto zmeny prejavia v hodnotách podnikateľskej aktivity v nasledujúcich rokoch. Takisto je dôležité zobrať do úvahy fakt, že disponujeme **krátkym časovým radom** (dva roky), z ktorého nie je možné s vysokou pravdepodobnosťou predpovedať resp. dedukovať určité trendy. V neposlednom rade aj v nadväznosti na predchádzajúce úvahy o možných dôvodoch zníženia podnikateľskej aktivity dôležitú úlohu zohráva **motivácia** na začatie podnikania, ktorou sa podrobnejšie zaoberáme v nasledujúcej časti tejto kapitoly.

Graf 2.4: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v krajinách participujúcich na GEM v roku 2012 podľa fáz ekonomického rozvoja



Zdroj: Xavier a kol. (2013) s. 26

Motivácia na začatie podnikania

Motivácia začať podnikateľ je jedným z ťažiskových problémov teórie podnikania ako aj empirického výskumu. Niektoré teoretické otázky motivácie podnikania s dôrazom na príležitosť sú rozobraté v kapitole 1 tejto publikácie. GEM sa na motiváciu začať podnikateľ tiež pozerá z dvoch perspektív: z nevyhnutnosti a z hľadiska príležitostí.

Pokiaľ ide o *nevyhnutnosť* podľa modelu GEM sa skúma percento tých, ktorí sú súčasťou počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) a podnikajú *preto, že nemali inú možnosť zamestnať sa*. Druhou skúmanou perspektívou je *príležitosť*. GEM ju skúma ako percento z tých, ktorí sú súčasťou TEA a uvádzajú, že ich podnikateľská aktivita je determinovaná príležitosťou ako opakom k neexistencii inej možnosti zamestnať sa, a ktorí deklarujú, že hlavným dôvodom pre túto príležitosť je byť nezávislý alebo zvýšiť si príjem, a nie iba si príjem udržať. Ľudia, ktorí idú do podnikania preto, aby využili príležitosť, majú obvyčajne tri hlavné motívy: nezávislosť v tom čo robia, zachovanie si úrovne svojich príjmov alebo zvýšenie úrovne svojich príjmov. Xavier a kol. (2013) hovoria o tých, čo sú do podnikania tlačení (nutnosť) a tých, ktorí sú tam vtiahnutí príležitosťou (Xavier a kol. 2013, s. 28).

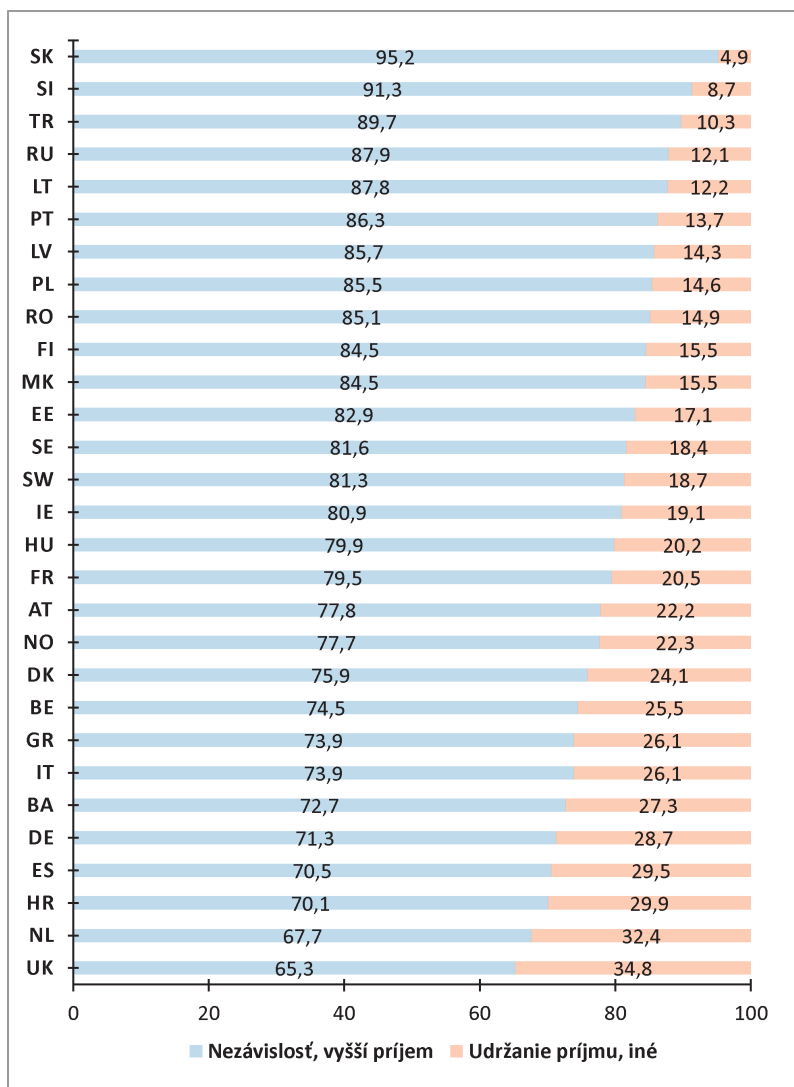
Ako z tabuľky 2.3 vyplýva, Slovensko malo v roku 2012 **vysoký podiel počiatočnej podnikateľskej aktivity z nevyhnutnosti 35,6%**, ktorý významne narástol v porovnaní s rokom 2011 (27,6%). Ide o druhý najvyšší podiel v rámci V5 krajín a Rakúska. Najvyšší podiel má v roku 2012 v tejto skupine Poľsko (40,7%), kde sa však tento podiel v porovnaní s rokom 2011 výrazne znížil (zo 47,6%).

Podľa tabuľky 8.2 na strane 286 však má Slovensko TEA z dôvodu nevyhnutnosti jednoznačne **najvyššiu spomedzi skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách** (podobne vysoké percento má aj Kórea - 35%). Hodnota tohto ukazovateľa výrazne prevyšuje priemer Európy (23,8%) kde je Slovensko na 5. mieste z 29 krajín, pričom vo svete sa nachádzame na 13. mieste zo 67 krajín (tabuľka 2.6 na strane 99). TEA z dôvodu nevyhnutnosti je tiež nad priemerom inovatívnych ekonomík (18%) či ekonomík založených na efektívnosti (28%) a je **na úrovni priemeru krajín, ktorých rozvoj je založený na faktoroch (35%)**. Teda slovenská TEA z nevyhnutnosti je na úrovni najmenej rozvinutých, chudobných krajín. Pre tieto krajiny je tiež typické, že sa v nich rozvíja menej „sofistikovaný“ typ podnikateľských aktivít, teda kvalitatívne na nižšej úrovni - prevláda kvantita nad kvalitou.

Z výsledkov tých, ktorí odpovedali, že ich počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) vychádza **z príležitosti zvýšiť si nezávislosť alebo príjem** (tabuľky 2.5, 2.6 a 8.2) vyplýva, že v porovnaní s rokom 2011 sa podiel týchto podnikateľov zvýšil a dosiahol hodnotu 42,9% v porovnaní s 33,9% v roku 2011. Napriek tomu je však pozícia Slovenska v druhej polovici rebríčka sveta (39. zo 67 krajín), Európy

(16. z 29 krajín), krajín založených na inováciách (17. z 24 krajín), ako aj V5 a Rakúska (3. miesto z 5 krajín).

Graf 2.5: Typy využitých príležitostí podnikateľmi v TEA



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Pri podrobnejšom štúdiu typu príležitostí (graf 2.5), ktoré začínajúci podnikatelia využili, môžeme konštatovať, že slovenskí podnikatelia v TEA v najväčšej miere z európskych štátov využili príležitosť na získanie nezávislosti alebo zvýšenie príjmu. Je zrejmé, že začatie podnikania s cieľom len udržať si príjem je na Slovensku málo frekventované. Na druhej strane treba podotknúť, že

nie sú presne oddelení tí, ktorí udávajú ako dôvod udržanie príjmu, resp. iný (ten môže byť aj napr. nástup do rodinnej firmy, teda skôr o dodržanie tradície).

Vzťah medzi začatím podnikania z dôvodu príležitosti a podnikaním z nevyhnutnosti vyjadruje index motivácie (tabuľky 2.7 a 2.8 na strane 100).¹⁷ Slovensko malo v roku 2012 rovnaký index motivácie ako v roku 2011 a to 1,2. Vysvetlením rovnakej hodnoty je rovnaká dynamika zmeny v analyzovaných rokoch v počiatočnej podnikateľskej aktivite z dôvodu príležitosti ako aj nevyhnutnosti. Tento index je tretí najhorší medzi V5 krajinami a Rakúskom. Najvyšší index v tejto skupine malo Slovinsko (8,7) a Rakúsko (3,5). Naše hodnoty sú výrazne pod priemerom Európy (3,0).

2.2.2 Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita Slovákov

Etablovaní podnikatelia predstavujú pre ekonomiku krajiny určité aspekty udržateľnosti v podnikaní, a to ako v oblasti zamestnanosti, tak aj tvorby ďalších hodnôt či už intelektuálneho alebo sociálneho kapitálu, ako aj inovácií v oblasti produktov, technológií či procesov.

Tabuľka 2.9: Etablovaní podnikatelia a celková podnikateľská aktivita v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Etablovaní podnikatelia 2012	Etablovaní podnikatelia 2011	Celková podnikateľská aktivita 2012	Celková podnikateľská aktivita 2011
Slovensko	6,4	9,6	16,4	23,1
Česká republika		5,2		12,5
Maďarsko	8,1	2,0	17,0	8,1
Poľsko	5,8	5,0	15,2	13,9
Slovinsko	5,8	4,8	11,2	8,4
Rakúsko	7,6		17,0	
Belgicko	5,1	6,8	10,3	12,4
Bosna a Hercegovina	6,0	5,0	13,7	12,9
Chorvátsko	3,1	4,2	11,3	11,3
Dánsko	3,5	4,9	8,4	9,3
Estónsko	7,2		20,7	
Fínsko	8,0	8,8	13,6	14,8
Francúzsko	3,2	2,4	8,2	7,8
Nemecko	5,0	5,6	10,1	10,9
Grécko	12,3	15,8	18,4	23,4

¹⁷ Index motivácie vyjadruje pomer príležitosti k nutnosti. Jeho polarita je kladná, to znamená, že žiaduce sú čo najvyššie hodnoty.

Krajina	Etablovaní podnikatelia 2012	Etablovaní podnikatelia 2011	Celková podnikateľská aktivita 2012	Celková podnikateľská aktivita 2011
Írsko	8,3	8,0	13,9	14,7
Taliano	3,3		7,6	
Lotyšsko	7,9	5,7	20,5	17,3
Litva	8,2	6,3	14,7	17,4
Macedónsko	6,7		13,6	
Holandsko	9,5	8,7	19,3	16,3
Nórsko	5,8	6,6	12,3	13,2
Portugalsko	6,2	5,7	13,9	13,0
Rumunsko	3,9	4,6	12,9	14,1
Rusko	2,1	2,8	6,3	7,3
Španielsko	8,7	8,9	14,2	14,5
Švédsko	5,3	7,0	11,4	12,6
Švajčiarsko	8,4	10,1	14,1	16,6
Turecko	8,7	8,0	20,3	19,7
Veľká Británia	6,2	7,2	15,0	14,4
Priemer Európa	6,4	6,5	13,8	13,8

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011 vlastné spracovanie autorov

V roku 2012 bolo na Slovensku v dospeléj populácii **6,4% etablovaných podnikateľov** (tabuľka 2.9) čo podobne ako u podnikateľov v TEA predstavuje **pokles** v porovnaní s rokom 2011 (9,6%). Tento negatívny trend sa odzrkadlil aj na pozícii Slovenska v medzinárodnom porovnaní. Medzi V5 krajinami a Rakúskom je na treťom mieste. V absolútnych hodnotách podielu etablovaných podnikateľov je Slovensko na priemere Európy, ale zaznamenalo pokles z 3. pozície v roku 2011 na 14. miesto v roku 2012. Najvyšší podiel etablovaných podnikateľov v Európe majú Grécko (12,3%) a Holandsko (9,5%), naopak najnižší Rusko (2,1%) a Chorvátsko (3,1%). Pozícia Slovenska vo svete (tabuľka 2.10) sa tiež v roku 2012 zhoršila (pokles z 10. miesta v roku 2011 na 35. miesto v roku 2012). V skupine inovatívnych krajín je na 11. mieste z 24 krajín.

Z podrobnejšej analýzy (tabuľky 2.7 a 2.8) vzťahu medzi etablovanými a novými podnikateľmi (index „prežitia“) je evidentný pokles v roku 2012 (1,6) oproti roku 2011 (1,8). Tento vývoj je ovplyvnený obidvoma dynamikami vstupných hodnôt. Ak však akceptujeme kladnú polaritu vývoja ukazovateľa ako pozitívnu, potom medziročne došlo u nás k zhoršeniu situácie. Hodnota nášho indexu „prežitia“ je pod priemerom Európy (2,1) a tretia najhoršia medzi V5 krajinami a Rakúskom.

Tabuľka 2.10: Poradie Slovenska v roku 2012 etablovaní podnikatelia, celková podnikateľská aktivita a prerušenie podnikania

	Etablovaní podnikatelia 2012	Celková podnikateľská aktivita 2012	Prerušenie podnikania 2012
vo svete (67 krajín)	35.	34.	13.
v Európe (29 krajín)	14.	8.	3.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	11.	6.	2.
v skupine V5 a Rakúsko**	3.	3.	1.

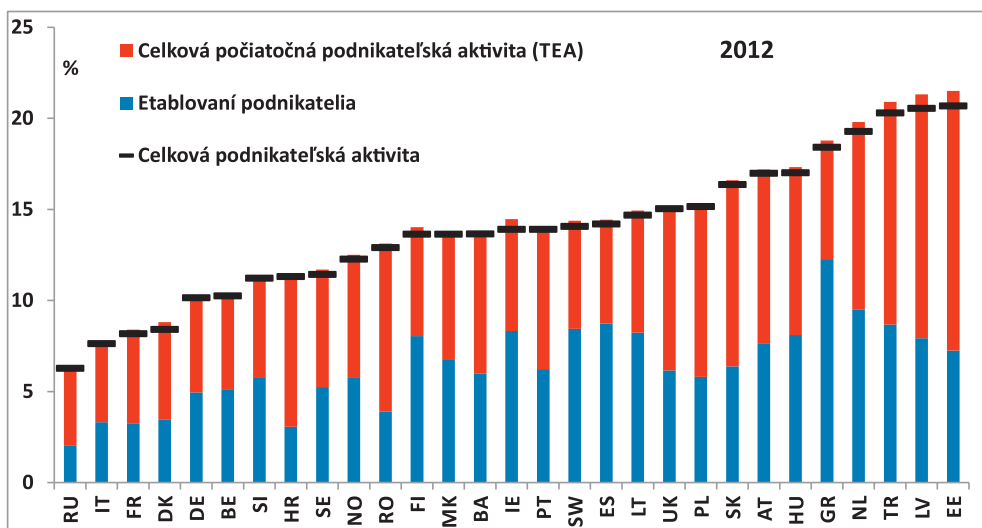
Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Inou mierou vzťahu medzi etablovanými podnikateľmi a tými, ktorí sú súčasťou počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) je index „etablovanosti“, predstavujúci pomer etablovaných podnikateľov a TEA. Vo všeobecnosti je jeho polarita kladná, teda za pozitívnu sa považuje vyššia hodnota. Podobne ako pri indexe „prežitia“ aj dynamika indexu „etablovanosti“ (tabuľky 2.7 a 2.8) na Slovensku v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011 mierne klesla (0,6 vs. 0,7) a je pod priemerom Európy (0,9).

Pokles počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) ako aj etablovaných podnikateľov v roku 2012 na Slovensku sa prejavil v znížení **celkovej podnikateľskej aktivity** (TEA plus etablovaní podnikatelia). Zatiaľ čo v roku 2011 malo Slovensko najvyššiu celkovú podnikateľskú aktivitu (23,4%) v Európe, v roku 2012 je s hodnotou 16, 4% tretie medzi krajinami V5 a Rakúska, ôsme v Európe, šieste medzi krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách, a dvadsiate štvrté v celosvetovom porovnaní.

Ak hlbšie analyzujeme štruktúru celkovej podnikateľskej aktivity na Slovensku môžeme konštatovať, že vo všeobecnosti platí, že viac ľudí začína nové biznisy než riadi zrelé, etablované. Takáto situácia je jednoznačne charakteristická pre menej rozvinuté krajiny. Graf 2.6 zobrazuje celkovú podnikateľskú aktivitu v európskych krajinách participujúcich na GEM. Z grafu je zrejmá aj štruktúra celkovej podnikateľskej aktivity v jednotlivých krajinách, teda do akej miery je tvorená etablovanými podnikateľmi a tými, ktorí sú súčasťou TEA. Vo väčšine krajín strednej a východnej Európy v štruktúre prevažuje TEA. V krajinách so silnejším vplyvom ostatnej krízy (Grécko, Španielsko) prevažuje podiel etablovaných podnikateľov. V ostatných vyspelých krajinách nájdeme rôzne typy: vyrovnané, s prevahou TEA alebo etablovaného biznisu.

Graf 2.6: Celková podnikateľská aktivita v roku 2012 v európskych krajinách



Zdroj: GEM dáta 2012, vlastné spracovanie autorov

2.2.3 Prerušenie podnikania a jeho reštart na Slovensku

Súčasťou podnikateľského procesu je okrem jeho zrodu (rodia sa podnikateľ), rozvíjania (nový podnikateľ), maturity (etablovaný podnikateľ) aj prerušenie biznisu. Je logické, že pre podnikateľa je dôležité byť úspešný v biznise, ktorý rozbehne a takisto aj v jeho udržaní. Podnikateľský proces je rizikový, keďže funguje v prostredí so značnou dávkou neurčitosti, preto spoločnosť musí tolerovať aj určité exity - prerušenia ako aj ich zánik, ktorý je jednou z foriem prerušenia podnikania. Je však dôležité, aby sa dostatočne podporoval zrod nových biznisov, ktoré sú čo najviac úspešné a potom je možné akceptovať, že z rôznych dôvodov dôjde k prerušeniu podnikania. A nielen to, spoločnosť by mala vytvárať podmienky na reštart tých, ktorí z objektívnych dôvodov zlyhali vo svojom biznise. Výskumy dokazujú, že jednotlivci s podnikateľskými skúsenosťami, ktorí znovu začnú podnikáť sú v priemere úspešnejší ako noví, menej skúsení podnikatelia (Hessels a kol., 2011)

Vzhľadom na dôležitosť tohto procesu GEM skúma tých jednotlivcov, ktorí v ostatných 12 mesiacoch **prerušili svoje podnikanie**, ako aj to, či ich **biznis pokračoval alebo úplne zanikol**. Predmetom skúmania sú tiež **príčiny prerušenia** podnikania. Spolu s indexom TEA je prerušenie podnikania dôležitým ukazovateľom dynamiky podnikateľského procesu.

Z doterajších poznatkov z výskumov GEM vyplýva, že miera zanechania podnikania je v priemere vyššia v krajinách, ktorých rozvoj je založený na faktoroch, než v tých, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti alebo inováciách.

Tabuľka 2.11: Miera prerušenia podnikania v roku 2012 a 2011 v Európe

Krajina	Prerušenie podnikania 2012	Prerušenie podnikania 2011	Krajina	Prerušenie podnikania 2012	Prerušenie podnikania 2011
Slovensko	4,7	7	Írsko	1,7	3,4
Česká republika	NA	2,7	Taliansko	2,4	NA
Maďarsko	3,8	2,3	Lotyšsko	3,4	3
Poľsko	3,9	4,2	Litva	2,2	2,9
Slovinsko	1,6	1,5	Macedónsko	3,9	NA
Rakúsko	3,6	NA	Holandsko	2,2	2
Belgicko	2,4	1,4	Nórsko	1,5	2,5
Bosna a Hercegovina	7,2	6,7	Portugalsko	3	2,9
Chorvátsko	4,2	3,6	Rumunsko	3,8	3,9
Dánsko	1,3	2,3	Rusko	1	1,5
Estónsko	4	NA	Španielsko	2,1	2,2
Fínsko	2	2	Švédsko	1,9	3,2
Francúzsko	2	2,2	Švajčiarsko	2	2,9
Nemecko	1,9	1,8	Turecko	5,2	3,8
Grécko	4,4	3	Veľká Británia	1,7	2
			Priemer EU	2,9	3

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Ako z tabuľky 2.11 vyplýva, Slovensko má aj v roku 2012 najvyššiu mieru prerušenia v rámci V5 krajín a Rakúska, avšak za celú Európu sa naša situácia zlepšila, nakoľko v roku 2011 sme boli prví a v roku 2012 sme tretí (za Bosnou a Hercegovinou a Tureckom). Tretí sme aj v miere úplne zaniknutých podnikaní a takisto aj podnikov pokračujúcich po prerušení (tabuľka 2.12).

Z analýzy dôvodov prerušenia podnikania na Slovensku v roku 2012 vyplýva zaujímavé zistenia: poradie dôvodov prerušenia, a teda ich dôležitosť, je rovnaké ako v roku 2011. Rozhodujúci podiel má to, že podnikanie nebolo ziskové (43%). V tomto dôvode sme prví v rámci V5 a Rakúska štvrtí v Európe za krajinami ako je Španielsko, Grécko, a Portugalsko, teda takými, ktoré boli a sú výrazne postihnuté ostatnou krízou. Jedno vysvetlenie uvedenej pozície môže byť, že na Slovensku malé a stredné firmy boli výrazne postihnuté krízou a ich biznis sa stal neziskový. Iné vysvetlenie však je, že naše firmy idú do biznisu bez adekvátnej analýzy jeho profitability. Osobné dôvody sú druhými najčastejšie uvádzanými dôvodmi u nás. (10,5%). Na treťom mieste bola iná pracovaná resp. podnikateľská príležitosť (7,6%). Zaujímavé je, že podobne ako minulý rok sú problémy s financovaním štvrtým najčastejšie uvádzaným dôvodom (7,2%). Jednoznačne sa javí, že v rámci V5 a Rakúska sme druhí (po Rakúsku), teda v rámci postkomunistických krajín sme na tom najlepšie a predčíme prevažnú časť krajín starej Európy. Táto naša

pozícia v Európe, vo svete, aj medzi krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách, ako aj V5 a Rakúsko je evidentná tiež z grafu 2.7. Najmenej časté dôvody sú odchod do dôchodku a dopredu plánované zrušenie podniku (3,1%), ako aj príležitosť predať podnik (2,0%). Z toho vyplýva, že biznis malých a stredných podnikov u nás ešte nie je tak rozvinutý, aby sa s ním obchodovalo vo väčších rozmeroch. Pozoruhodné pritom je, že najväčšie percento prerušenia podnikania z titulu príležitosti predať podnik dosiahla Litva (11,4%), čím výrazne predčila štáty starého kontinentu.

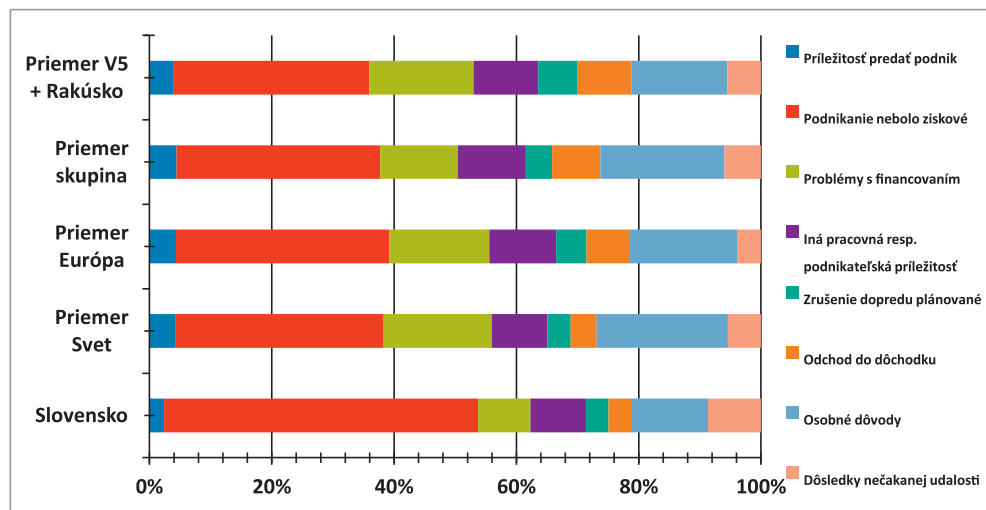
Tabuľka 2.12: Prerušenie podnikania a jeho hlavné dôvody v roku 2012 v krajinách Európy

Krajina	Prerušenie podnikania	Prerušenie podnikania		Dôvody prerušenia podnikania								
		Podnikanie pokračuje	Podnikanie zaniklo	Príležitosť predať podnik	Podnikanie nebolo ziskové	Problémy s financovaním	Iná pracovná resp. podnikateľská príležitosť	Zrušenie dopredu plánované	Odchod do dôchodku	Osobné dôvody	Dôsledky nečakanej udalosti	Iné
Slovensko	4,7	1,7	3,0	2,0	43,0	7,2	7,6	3,1	3,1	10,5	7,3	16,3
Maďarsko	3,8	1,0	2,8	0,0	35,6	33,5	2,8	0,0	5,3	9,2	0,0	13,6
Poľsko	3,9	1,5	2,4	5,1	23,5	7,8	11,3	13,5	0,0	20,0	4,3	14,6
Slovinsko	1,6	0,8	0,8	3,6	11,4	21,2	7,5	7,1	11,2	11,9	9,8	16,3
Rakúsko	3,6	1,3	2,3	6,3	24,6	4,2	16,5	4,3	18,4	16,4	2,4	6,9
Belgicko	2,4	1,0	1,4	5,1	13,1	26,0	30,5	0,0	6,1	19,3	0,0	0,0
Bosna a Hercegovina	7,2	3,8	3,4	3,6	24,2	28,8	3,6	3,9	3,9	20,9	2,3	8,7
Chorvátsko	4,2	1,4	2,9	3,6	30,3	16,6	9,9	3,3	9,7	12,1	0,7	13,8
Dánsko	1,3	0,3	1,1	0,0	15,5	0,0	16,3	2,4	0,0	11,9	3,8	50,2
Estónsko	4,0	1,5	2,5	5,5	35,4	5,5	9,7	12,3	4,2	10,7	3,1	13,6
Fínsko	2,0	0,8	1,2	2,7	14,2	2,7	17,7	9,9	21,1	14,7	2,3	14,7
Francúzsko	2,0	0,8	1,2	0,0	20,9	27,1	7,0	8,1	13,3	17,2	6,5	0,0
Nemecko	1,9	0,8	1,2	4,6	22,3	9,5	5,9	4,3	1,7	30,7	1,9	19,1
Grécko	4,4	0,8	3,7	2,9	48,9	6,6	2,4	0,0	37,3	1,9	0,0	0,0
Írsko	1,7	0,5	1,2	0,0	42,2	17,2	7,3	3,0	2,2	20,1	5,5	2,5
Taliansko	2,4	0,8	1,6	3,6	25,9	15,4	14,3	1,9	1,0	23,5	6,3	8,1
Lotyšsko	3,4	1,2	2,2	1,4	40,2	9,8	4,5	0,0	1,5	10,4	0,0	32,3
Litva	2,2	0,7	1,5	11,4	25,0	11,4	11,4	6,8	0,0	9,1	2,3	22,7
Macedónsko	3,9	0,8	3,1	4,4	36,8	26,7	2,7	3,8	2,0	13,0	3,6	7,0
Holandsko	2,2	0,7	1,5	1,6	21,0	8,6	16,0	4,2	4,1	18,1	0,0	26,4
Nórsko	1,5	0,4	1,1	3,5	13,8	6,9	10,3	10,3	0,0	17,2	3,5	34,5

Krajina	Prerušenie podnikania	Dôvody prerušenia podnikania										
		Podnikanie pokračuje	Podnikanie zaniklo	Príležitosť predat' podnik	Podnikanie nebolo ziskové	Problémy s financovaním	Iná pracovná resp. podnikateľská príležitosť	Zrušenie dopredu plánované	Odchod do dôchodku	Osobné dôvody	Dôsledky nečakanej udalosti	Iné
Portugalsko	3,0	0,9	2,1	4,5	44,5	10,0	2,9	0,0	0,0	13,6	4,7	19,8
Rumunsko	3,8	1,1	2,7	0,0	40,3	16,1	1,4	0,7	2,8	20,0	0,0	18,8
Rusko	1,0	0,2	0,8	2,8	26,2	17,0	11,4	0,0	0,0	8,5	11,1	23,1
Španielsko	2,1	0,5	1,6	4,6	59,1	6,9	3,6	1,1	1,6	5,7	2,0	15,4
Švédsko	1,9	0,3	1,6	0,0	19,0	9,8	6,5	2,2	6,3	17,2	6,4	32,5
Švajčiarsko	2,0	1,1	1,0	9,4	28,2	15,5	6,3	0,0	6,2	9,4	6,3	18,7
Turecko	5,2	2,0	3,3	5,3	24,9	18,7	4,2	0,9	8,1	20,9	0,0	17,0
Veľká Británia	1,7	0,5	1,2	7,9	38,3	10,5	13,6	13,9	1,9	10,7	0,0	3,2
Priemer Európa	2,9	1,0	1,9	3,6	29,2	13,7	9,1	4,2	6,0	14,6	3,3	16,2

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 2.7: Hlavné dôvody prerušenia podnikania vo vybraných porovnávacích úrovniach



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autormi

Pre objektivnejšie a ľahšie porovnanie miery prerušenia podnikania Rebernik (Rebernik a kol. 2013, s. 83) zavádza index prerušenia podnikania, ktorý

definuje ako pomer prerušených podnikaní k celkovej podnikateľskej aktivite. Výsledky tohto indexu obsahuje tabuľka 2.13. Náš index prerušenia je piaty najväčší medzi európskymi krajinami. Naša pozícia sa zlepšila a to vzhľadom na to, že máme ešte stále pomerne vysokú počiatočnú podnikateľskú aktivitu a teda percentuálne sú krajiny ako Taliansko na tom horšie práve pre nižšiu TEA.

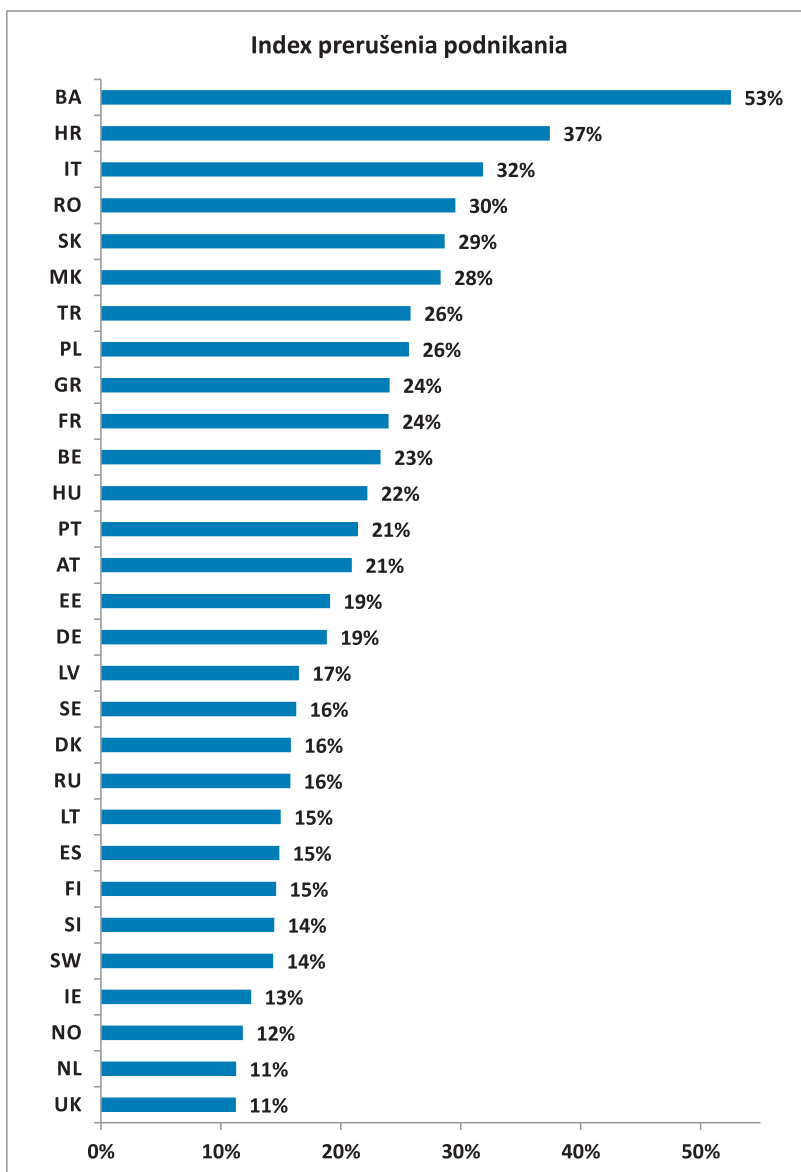
Tabuľka 2.13: Index prerušenia podnikania v roku 2012 v Európe

Krajina	Index prerušenia podnikania	Krajina	Index prerušenia podnikania
Veľká Británia	11,2%	Rakúsko	20,9%
Holandsko	11,3%	Portugalsko	21,4%
Nórsko	11,8%	Maďarsko	22,2%
Írsko	12,5%	Belgicko	23,3%
Švajčiarsko	14,4%	Francúzsko	24,0%
Slovinsko	14,5%	Grécko	24,1%
Fínsko	14,6%	Poľsko	25,7%
Španielsko	14,9%	Turecko	25,8%
Litva	15,0%	Macedónsko	28,3%
Rusko	15,8%	Slovensko	28,7%
Dánsko	15,8%	Rumunsko	29,6%
Švédsko	16,3%	Taliansko	31,8%
Lotyšsko	16,5%	Chorvátsko	37,4%
Nemecko	18,8%	Bosna a Hercegovina	52,5%
Estónsko	19,1%	Priemer EU	21,3%

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

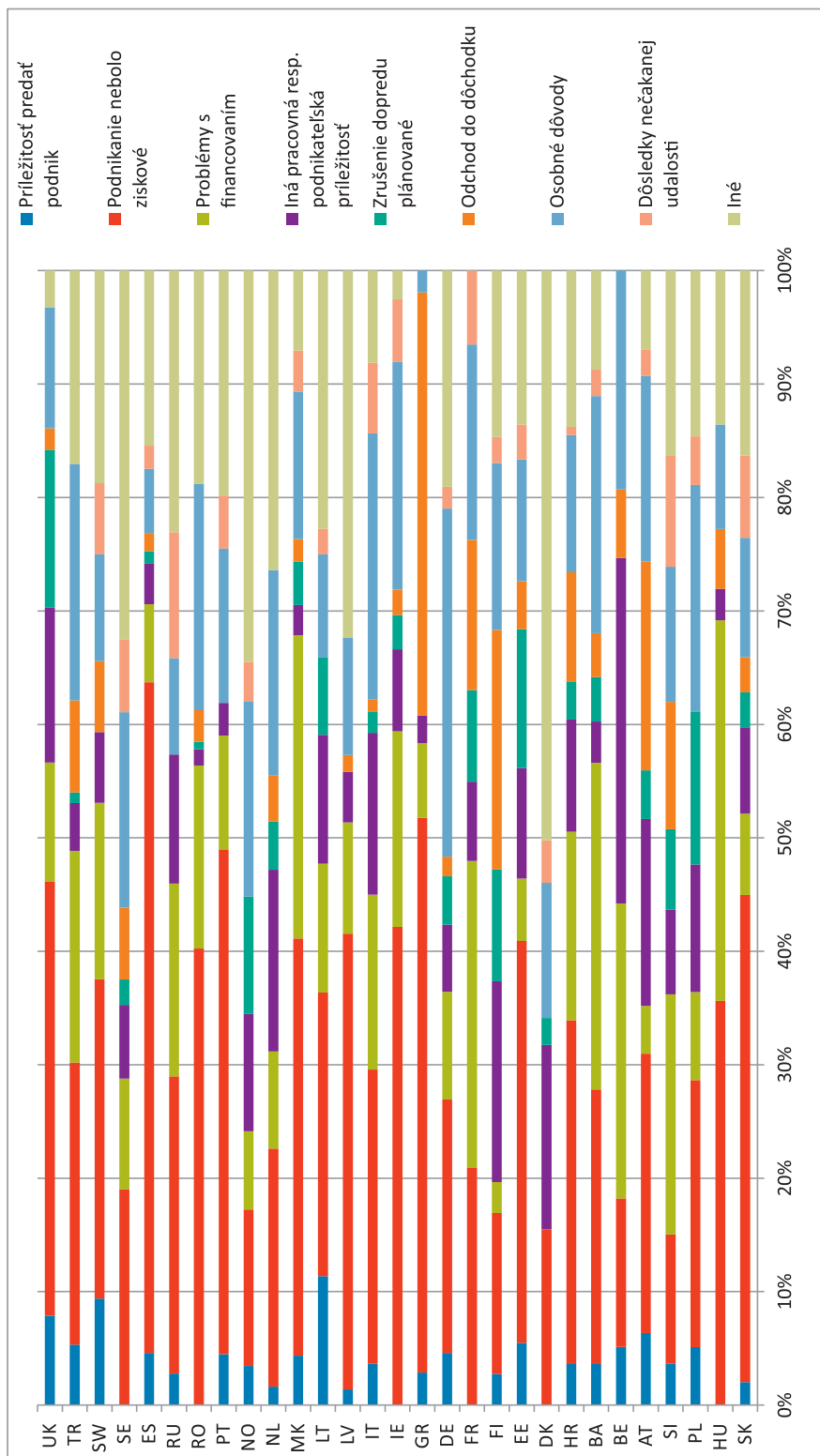
Napriek tomu, že naša situácia pokiaľ ide o prerušenie podnikania sa v európskom kontexte mierne zlepšila, či už z hľadiska jednoduchého percenta tých, ktorí prerušili podnikanie, alebo komplexnejšej miery pomocou indexu prerušenia podnikania, stále zostáva vážnym problémom. Veľmi dobrou ilustráciou našej pozície prerušenia podnikania vo vzťahu k podnikateľskej aktivite a jej kľúčovým komponentom je tabuľka 2.10 na strane 108. Z nej je evidentné, že pozícia v rámci skúmaných zoskupení našej miery podnikateľskej aktivity je podstatne nižšia ako pozícia v miere prerušenia podnikania. Vzhľadom na to je potrebné túto problematiku ďalej študovať a pripravovať tak relevantné informačné vstupy pre tvorcov politik.

Graf 2.8: Index prerušenia podnikania v roku 2012 v Európe



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 2.9: Dôvody prerušenia podnikania v Európskych krajinách v roku 2012

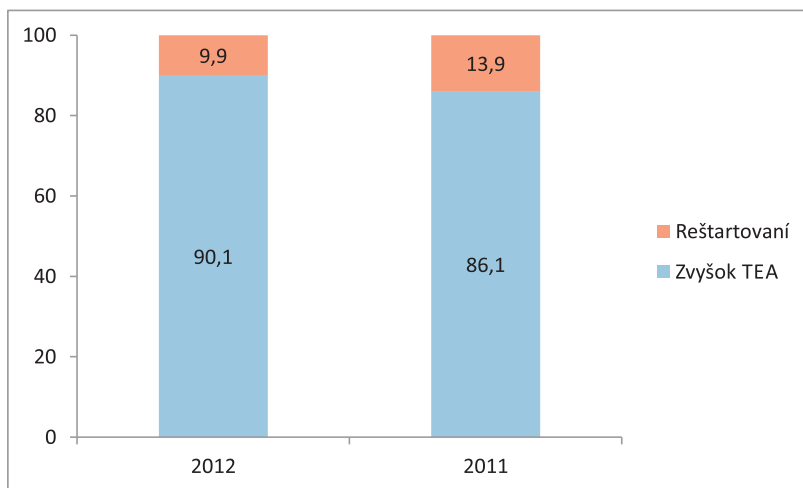


Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Dôležitou súčasťou skúmania prerušenia podnikania je aj analýza **reštartu**. Jej predmetom je skúmanie aktivity jednotlivca po prerušení podnikania. Podnikanie totiž nemusí byť a zvyčajne ani nebýva len jednorazová záležitosť v živote jednotlivca, o čom svedčí aj široká typológia podnikateľov v závislosti od druhu aktivity či skúseností (časť 1.1.2), ale jeho súčasťou sú aj rôzne formy prerušenia podnikania a na ne nadväzujúca aktivita jednotlivca. Ten môže podnikanie zanechať úplne, avšak môže tiež plánovať začatie novej podnikateľskej aktivity či dokonca už byť v takejto aktivite aj zapojený. V poslednom prípade hovoríme o reštarte podnikania, ktorý tak predstavuje prepojenie medzi ukončením jedného a začiatkom druhého, nového podnikateľského procesu. Jednotlivcov vykazujúcich takúto formu správania sa v rámci podnikateľskej aktivity nazývame tzv. „reštartovaní podnikatelia“.

V súlade s metodikou GEM v rámci reštartu ide o jednotlivcov, ktorí v posledných 12 mesiacoch predali, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie, ktoré vlastnili a viedli, a ktorí sú zároveň zapojení v novej počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA). Analogicky, za tzv. „potenciálne reštartovaných podnikateľov“ považujeme jednotlivcov, ktorí v poslednom roku prerušili podnikanie a zároveň očakávajú v nasledujúcich troch rokoch začatie podnikania, avšak zatiaľ nepodnikli v tomto smere konkrétne kroky to znamená nie sú ešte zapojení v novej počiatočnej aktivite. Napokon, za podnikateľov bez reštartu či jeho potenciálu považujeme podnikateľov, ktorí po prerušení podnikania v poslednom roku nie sú zapojení v novej počiatočnej podnikateľskej aktivite a ani začatie podnikania v najbližších troch rokoch neočakávajú.

Graf 2.10: Podiel reštartovaných podnikateľov na TEA



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Dobrá prehľad o problematike reštartu podnikania poskytujú údaje získané z prieskumu dospeljej populácie v rámci GEM. Vzhľadom na svoju povahu síce

zachytávajú skôr stav v rámci dospeljej populácie k danému okamihu, než longitudinálny vývoj konkrétnej vzorky, avšak každoročné opakovanie, ktoré v roku 2012 bolo po prvýkrát zrealizované aj na vzorke slovenskej populácie, nám umožňuje sledovanie trendov vývoja v oblasti reštartu. V rámci analýzy reštartu podnikania sa budeme preto ďalej zameriavať na jeho kvantifikáciu a charakteristiku z hľadiska kontinuity podnikania, demografie reštartovaných podnikateľov ako aj ich postojov k podnikaniu. Výsledky našej analýzy zobrazujeme na grafe 2.10 a v tabuľkách 2.14 až 2.17.

Graf 2.10 prezentuje podiel reštartovaných podnikateľov, teda takých, ktorí v poslednom roku prerušili podnikania a sú zapojení v novej podnikateľskej aktivite, na celkovej počiatocnej podnikateľskej aktivite (TEA). Ako z týchto výsledkov vyplýva, podiel reštartovaných podnikateľov na TEA medziročne klesol. Kým v roku 2011 bol spomedzi podnikateľov v počiatocnej podnikateľskej aktivite takmer každý siedmy reštartovaný, v roku 2012 to bol už len každý desiaty. Uvedené výsledky naznačujú pokles aktivity podnikateľského reštartu. Tento trend zodpovedá medziročnej dynamike poklesu aktivity vo všetkých fázach podnikateľského procesu tak ako sme sa o ňom zmienili v predchádzajúcich častiach tejto kapitoly. Vplyv poklesu podnikateľskej aktivity v jednotlivých fázach procesu podnikania na hodnotu miery reštartu (vyjadrený podielom reštartovaných podnikateľov na TEA) považujeme za prirodzený. Vplýva naň totiž miera prerušenia podnikania ako aj celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA).

Tabuľka 2.14: Reštart podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011

Prerušení podnikatelia	Reštartovaní	Potenciálne reštartovaní	Bez reštartu alebo potenciálu reštartu
2012	23,0%	19,5%	57,5%
2011	28,8%	25,2%	46,0%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ďalej sme skúmali **aktivitu prerušených podnikateľov**, a to na základe skutočnej miery reštartu. Vyjadrujeme ju jednak percentuálnym podielom z podnikateľov, ktorí prerušili podnikanie v posledných 12 mesiacoch a sú už zapojení v novej podnikateľskej aktivite (reštartovaní podnikatelia), ďalej percentuálnym podielom z podnikateľov, ktorí potenciálne plánujú jej začatie v nasledujúcich troch rokoch (potenciálne reštartovaní), a napokon podielom tých, ktorí o reštarte ani neuvažujú (bez reštartu alebo potenciálu reštartu).¹⁸ Ako

¹⁸ Spomedzi každoročnej vzorky 2000 respondentov v prieskume dospeljej populácie bolo v roku 2012 celkovo 94 a v roku 2011 celkovo 141 tých, čo v posledných 12 mesiacoch prerušili podnikanie. Títo jednotlivci predstavujú súbor, na ktorom sme skúmali problematiku reštartu podnikania.

vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 2.14, v roku 2012 po prerušení podnikania reštartovalo svoju podnikateľskú aktivitu až 23,0% prerušených podnikateľov, jej reštart v najbližších troch rokoch plánovalo 19,5% z nich, a zvyšných 57,5% prerušených podnikateľov nereštartovalo svoju podnikateľskú aktivitu a ani tak neplánovalo urobiť. Oproti roku 2011 išlo o miernu zmenu v neprospech reštartu, keď mierne poklesol podiel reštartovaných i potenciálne reštartovaných podnikateľov. Tento jav zodpovedá už spomínanému celkovému poklesu počiatkovej podnikateľskej aktivity, na ktorom sa v istej miere podieľal aj pokles v prípade prerušených podnikateľov. Napriek tomu však stále možno považovať celkovú mieru reštartu a potenciálneho reštartu za priaznivú v prospech zachovania existujúcej množiny podnikateľov (aj po prerušení jednej podnikateľskej aktivity), tak v absolútnom ako aj komparatívnom vyjadrení (Hessels a kol., 2011). To vytvára priaznivé podmienky na učenie sa zo skúseností a uplatňovanie získaných poznatkov v ďalších podnikateľských aktivitách. Otázka reštartu sa tak čiastočne prekrýva s fenoménom sériových podnikateľov, či portfóliových podnikateľov, o ktorých pojednávame v kapitole 1 tejto publikácie. Aj v roku 2012 totiž platilo, že takmer polovica z jednotlivcov na Slovensku, ktorí v poslednom roku prerušili podnikanie plánuje začatie novej podnikateľskej aktivity alebo tak už dokonca urobila (tabuľka 2.14).

Tabuľka 2.15: Kontinuita prerušeného podnikania

Pokračovanie prerušeného podnikania	Reštartovaní		Potenciálne reštartovaní		Bez reštartu alebo potenciálu reštartu	
	áno	nie	áno	nie	áno	nie
2012	65,0%	35,0%	43,7%	56,3%	34,0%	66,0%
2011	51,3%	48,7%	28,6%	71,4%	43,8%	56,3%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ďalším aspektom analýzy reštartu je skúmanie **kontinuity prerušeného podnikania**, teda ako ďalej pokračoval biznis po tom čo bol prerušený a teda podnikatelia z neho vystúpili. Na túto analýzu sú k dispozícii GEM dáta, z ktorých je tiež možné zistiť informácie o jednotlivcoch, ktorí v posledných 12 mesiacoch predali, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie, ktoré vlastnili a viedli, ako aj či toto podnikanie po ich odchode pokračovalo alebo zaniklo. Ako vyplýva z údajov uvedených v tabuľke 2.15, v roku 2012 takmer dve tretiny podnikateľských aktivít zanechaných **reštartovanými podnikateľmi** pokračovali resp. prežili, kým v prípade **prerušených podnikateľov bez reštartu či potenciálneho reštartu** bol tento pomer opačný. Podobne opačný pomer, i keď s miernejšími protipólmi sme mali možnosť sledovať aj v prípade roku 2011. Medziročnú zmenu však vykázali **potenciálne reštartovaní podnikatelia**, v prípade ktorých bola miera prežitia zanechaného podnikania v roku 2012 oproti roku 2011 výrazne vyššia. Z uvedených údajov tak možno usudzovať, že biznisy zanechané reštartovanými podnikateľmi sú z hľadiska ďalšieho prežitia celkovo úspešnejšie než podnikateľské aktivity zanechané

prerušenými podnikateľmi bez reštartu alebo jeho potenciálu, a teda úspešná povaha (vyjadrená nasledovným prežitím) zanechaného podnikania priaznivo vplýva na reštart.

Tabuľka 2.16: Reštart podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011 podľa pohlavia

Prerušení podnikatelia podľa pohlavia	Reštartovaní		Potenciálne reštartovaní		Bez reštartu alebo potenciálu reštartu	
	muži	ženy	muži	ženy	muži	ženy
2012	26,7%	14,8%	20,0%	18,5%	53,3%	66,7%
2011	39,8%	12,5%	22,9%	28,6%	37,3%	58,9%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Rovnako ako v prípade podnikateľskej aktivity v rôznych fázach procesu podnikania, aj reštart podnikania možno analyzovať **z hľadiska inkluzivity pohlaví**, teda zapojenia mužov a žien. Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 2.16, v roku 2012 reštartoval svoju podnikateľskú aktivitu po prerušení podnikania zhruba každý štvrtý muž (26,7%), no len približne každá siedma žena (14,8%). Oproti predchádzajúcemu roku to bol v prípade mužov pokles kým v prípade žien, naopak, mierny nárast, keďže v roku 2011 sa spomedzi prerušených podnikateľov stal reštartovaným viac ako každý tretí muž (39,8%), avšak len približne každá ôsma žena (12,5%). Celkovo pohľad na aktivitu po prerušení podnikania nasvedčuje o väčšej medziročnej konzistentnosti vzorca aktivity u žien než v prípade mužov. Možno konštatovať, že vyššie spomínaný medziročný pokles reštartu podnikania možno pripísať predovšetkým nižšej miere reštartu u mužov. Napriek istému priblíženiu miery reštartu však možno z pohľadu inkluzivity pohlavia v podnikaní naďalej konštatovať, že reštart je skôr doménou mužov než žien.

Tabuľka 2.17: Postoje k podnikaniu na Slovensku vo vzťahu k reštartu podnikania v rokoch 2012 a 2011

Postoje podnikateľov, ktorí prerušili podnikanie	Reštartovaní		Potenciálne reštartovaní		Bez reštartu alebo potenciálu reštartu	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Vnímané príležitosti	30,0%	35,0%	17,6%	22,9%	14,0%	18,8%
Vnímané schopnosti	100,0%	95,0%	94,1%	82,9%	74,0%	73,4%
Strach zo zlyhania	20,0%	20,0%	35,3%	37,1%	52,0%	54,7%
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	45,0%	55,0%	52,9%	45,7%	30,0%	35,9%
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	50,0%	60,0%	58,8%	60,0%	62,0%	57,8%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Podobne ako u podnikateľov v ostatných fázach podnikania, aj u tých, ktorých skúmame z hľadiska reštartu podnikateľskej aktivity (reštartovaných, potenciálne reštartovaných, prerušených bez reštartu) je dôležité analyzovať ich postoje k podnikaniu. Pokiaľ ide o vnímanie potenciálu podnikania, **reštartovaní podnikatelia** prezentovali v oboch rokoch rovnaké postoje: v roku 2012 ako aj v roku 2011 mali jednoznačne najvyššiu mieru vnímaných príležitostí na začatie podnikania vo svojom okolí, najvyššie vnímané schopnosti a znalosti potrebné na podnikanie a zároveň výrazne najnižší strach zo zlyhania, ktorý by ich odradil od podnikania. Na druhej strane, v prípade jednotlivcov, ktorí po prerušení **nereštartovali** svoju podnikateľskú aktivitu, a ani tak neplánujú urobiť, sme v oboch rokoch sledovali len polovičné vnímanie príležitostí na podnikanie, výrazne nižšiu sebadôveru z hľadiska schopností a zručností na podnikanie, a viac než dvojnásobnú mieru strachu zo zlyhania v podnikaní. Napokon, podnikatelia, ktorí podnikanie prerušili a ktorí síce ešte nereštartovali svoju podnikateľskú aktivitu, ale **plánujú tak urobiť v budúcnosti**, sa nachádzali v individuálnych postojoch k podnikaniu „uprostred“ medzi vyššie uvedenými skupinami. Možno tak usudzovať, že práve priaznivá kompozícia individuálnych postojov k podnikaniu z hľadiska vnímania príležitostí, vlastných schopností a strachu zo zlyhania je faktorom ovplyvňujúcim reštart podnikateľskej aktivity jednotlivca po prerušení podnikania.

Pokiaľ ide o **vnímanie spoločenských postojov k podnikaniu**, všetky tri skupiny prerušených podnikateľov, bez ohľadu na reštart, vykazovali približne rovnaké a medziročne stabilné vnímanie spoločenského statusu úspešných podnikateľov. Na druhej strane, vnímanie **považovania podnikania za vhodnú kariérnu voľbu** bolo v prípade jednotlivcov bez reštartu či jeho potenciálu o niečo nižšie oproti zvyšným dvom skupinám, teda reštartovaným resp. potenciálne reštartovaným podnikateľom. Celkovo tak vnímanie uvedených spoločenských postojov k podnikaniu nevykazovalo príliš výrazné odlišnosti vo vzťahu k reštartu podnikania. Z toho dôvodu nepredpokladáme, že by išlo o faktor prednostne ovplyvňujúci prerušených podnikateľov pri rozhodovaní o reštarte svojej individuálnej podnikateľskej aktivity. Z uvedených analýz možno celkovo konštatovať relatívne stabilnú kompozíciu postojov k podnikaniu, čo je podobné zistenie ako u analyzovaných skupín podnikateľov v kapitole 2.1.

Celkovo možno konštatovať (a GEM dáta to potvrdzujú), že reštart podnikania je významnou súčasťou podnikateľskej dynamiky v našom podnikateľskom ekosystéme. Napriek tomu však u nás táto téma doposiaľ nezískala výraznejšiu pozornosť v oblasti tvorby podnikateľských politík, vzdelávania či výskumu, najmä pokiaľ ide o skúmanie správania sa na úrovni jednotlivcov. Pozornosť je zameraná predovšetkým na začínanie podnikania a podporu tzv. nových podnikateľov (časť 1.1.3), teda jednotlivcov bez predchádzajúcej podnikateľskej skúsenosti. Dôležitosť reštartu podnikania však spočíva najmä v skutočnosti, že predstavuje uchovávanie existujúcej množiny podnikateľov, ktorá rozbiehaním nových aktivít, napriek ukončeniu tých predchádzajúcich, dokáže využívať učenie sa zo skúseností na zvyšovanie kvality

svojho podnikania, čím sa zvyšujú aj šance na úspech a rast. Význam tejto problematiky podporuje aj zahrnutie princípu tzv. druhej šance medzi základné princípy Small Business Act, iniciatívy Európskej únie na podporu malého a stredného podnikania (Európska komisia, 2008). Slovensko však v hodnotení tejto konkrétnej oblasti za rok 2012 v európskom kontexte výrazne zaostáva, vykazuje komparatívne nepriaznivé podmienky pre čestných podnikateľov, ktorí neuspeli a chcú začať znova, a neuskutočňuje v rámci podnikateľských politík aktivity smerom k zlepšeniu tejto situácie (Európska komisia, 2012). Skúmanie problematiky reštartu podnikania na základe projektu GEM možno považovať za jednu z prvých iniciatív na lepšie poznanie a pochopenie tejto problematiky na Slovensku. Našu aktivitu v tomto smere bližšie predstavujeme nižšie v rámci príkladov výskumných aktivít založených na dátach GEM.

Vedecká štúdia o reštarte podnikania

PILKOVÁ, A., HOLIENKA, M., MUNK, M.: Key Business Restart Drivers in Slovakia. *Acta Univesitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, ročník 61, číslo 7

Predmet skúmania

Fenomén reštartu podnikania, niekedy nazývaného aj využitie druhej šance, je neoddeliteľnou súčasťou podnikateľskej dynamiky. Pri relatívne vysokej podnikateľskej aktivite jednotlivcov na Slovensku, ktorá je však spojená s pomerne vysokou mierou prerušenia podnikania vystupuje na povrch dôležitosť skúmania faktorov ovplyvňujúcich reštart (znovu začatie) podnikania u nás. Tieto zistenia napomôžu odhaliť čo ďalej pomáha uchovávať existujúcu podnikateľskú základňu. Reštart je popri vzniku nových podnikateľov ďalšia z možností zabezpečenia samozamestnania a tvorby pracovných miest prostredníctvom podnikateľských aktivít jednotlivcov, ktoré majú pozitívny dopad na ekonomický rast krajiny. Hlavným cieľom štúdie preto bolo analyzovať problematiku reštartu podnikania na Slovensku prostredníctvom dynamiky skúmanej na individuálnej úrovni a identifikovať kľúčové determinanty reštartu. Zisťovanie bolo realizované na spojenej vzorke respondentov GEM prieskumu dospelaj populácie (APS) v rokoch 2011 a 2012 (spolu išlo o 4000 jednotlivcov).

Teória a metódy

Štúdia bola založená na poznatkoch viacerých teórií vysvetľujúcich preferencie jednotlivcov k podnikateľskej aktivite. S cieľom stanovenia možných determinantov reštartu bolo prihliadané na poznatky rodových štúdií (angl. orig. „gender studies“), teórie plánovaného správania (angl. orig. „theory of planned behavior“), teórie sebaúčinnosti resp. sebadôvery (angl. orig. „self-efficacy“), teórie ľudského kapitálu (angl. orig. „human

capital“) a teórie sociálneho kapitálu (angl. orig. „social capital“). Na základe poznatkov uvedených teórií boli stanovené hypotézy o vplyve pohlavia, veku, sebadôvery, vnímania podnikateľských príležitostí, strachu zo zlyhania, vzdelania, prežitia zanechaného podnikania, poznania podnikateľa a vnímania spoločenských postojov k podnikaniu na reštart podnikateľskej aktivity. Na overenie hypotéz boli využité dáta GEM APS, kde na úrovni jednotlivcov bolo hodnotené tak zanechanie podnikania a jeho reštart, ako aj hodnoty jednotlivých predpokladaných determinantov. S cieľom štatistického testovania hypotéz bola použitá metóda binárnej logistickej regresie.

Zistenia

Na základe výsledkov štúdie bolo zistené, že tak pohlavie ako aj vek predstavujú významné determinanty reštartu. Reštart podnikania je viac doménou mužov, pričom s rastúcim vekom jednotlivca klesá. Rovnako bol preukázaný významný pozitívny vplyv podnikateľskej sebadôvery a vnímania podnikateľských príležitostí, a súčasne negatívny vplyv strachu zo zlyhania na reštart podnikania. Napokon, ako významné determinanty reštartu sa preukázali aj prežitie zanechaného podnikania a vnímanie spoločenskej akceptácie podnikania ako vhodnej kariérnej voľby (s pozitívnym vplyvom), a napokon vnímanie pozornosti médií venovanej úspešným podnikateľom (prekvapivo s vplyvom negatívnym).

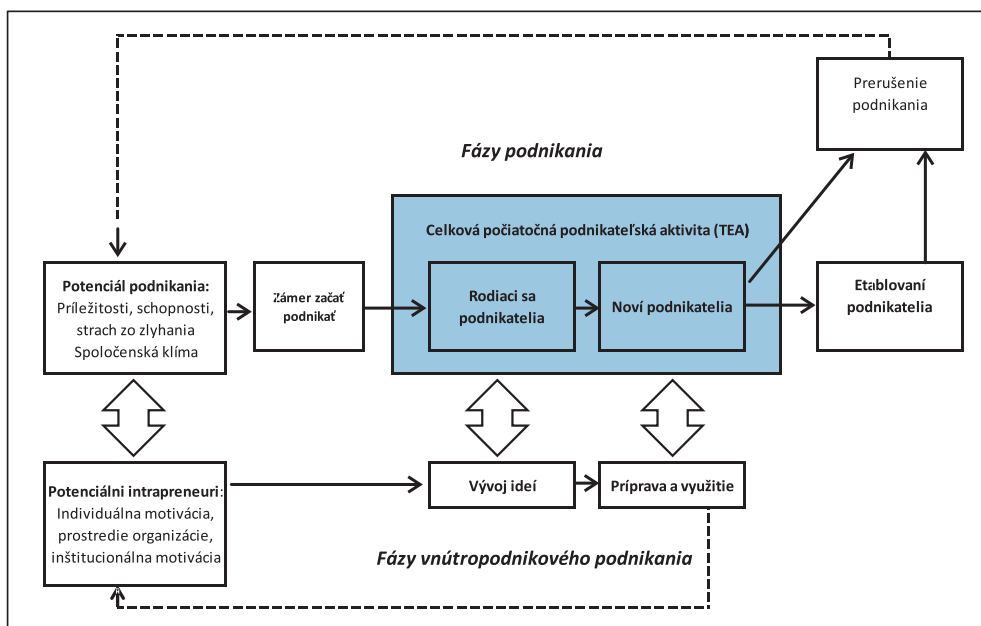
Implikácie

Štúdia svojimi výsledkami prispela k lepšiemu poznaniu determinantov reštartu podnikania ako špecifického typu podnikateľskej aktivity v kontexte Slovenska. Medzi hlavné implikácie patrí preukázanie, že čo je priaznivé pre podnikanie vo všeobecnosti, je taktiež priaznivé pre reštart podnikania, s istými špecifickými nuansami. Preukázaná bola nerovnosť pohlaví či vekových skupín v reštarte, čo poukazuje na problematiku inkluzivity podnikania. Ako dôležitý sa javil aj vplyv individuálnych postojov k podnikaniu, ale tiež vnímanie spoločenského akceptovania podnikania ako kariérnej voľby či pozornosti médií úspešným podnikateľom. To implikuje potrebu rozvíjania tak individuálnych, ako aj priaznivých spoločenských postojov k podnikaniu. Napokon, vplyv prežitia zanechaného podnikania, ktoré možno asociovať s otázkou jeho úspechu, poukazuje na možnú väčšiu náklonnosť k reštartu vtedy, keď sa prerušilo úspešné podnikanie než neúspešné. Jedným zo záverov tejto štúdie teda je, že k podnikateľom, ktorí prerušili svoje podnikanie vzhľadom na nepredvídateľné podnikateľské riziko, teda po tzv. čestnom zlyhaní, je potrebné špeciálne pristupovať. Tento špeciálny prístup by sa mal zamerať na využitie nimi nadobudnutých skúseností v prospech budovania biznisu na kvalitatívne vyššej úrovni. Komplexné poznatky tejto štúdie sú vhodné pre formulovanie východísk tvorby a hodnotenia programov na podporu reštartu podnikania, ako aj východísk pre hlbšie skúmanie jednotlivých špecifických oblastí vplývajúcich na reštart.

2.3 Intrapreneurship - podnikateľská aktivita zamestnancov (EEA)

Teoretické východiská intrapreneurshipu sme rozobrali v kapitole 1. Koncepčný model GEM od roku 2011 skúma **tiež intrapreneurship ako podnikateľské aktivity zamestnancov v organizáciách, v ktorých pracujú (EEA).**¹⁹ Meranie intrapreneurshipu sa v modeli GEM realizuje podľa širšej a užšej definície (Bosma, 2012). Podľa **širšej definície** sa podnikateľské aktivity vzťahujú na tých zamestnancov, ktorí *za posledné tri roky* aktívne participovali a mali vedúcu úlohu najmenej v jednej z nasledujúcich fáz: vývoj myšlienky pre novú aktivitu a/alebo prípravu a implementáciu novej aktivity. **Užšia definícia** sa vzťahuje na tých zamestnancov organizácie, ktorí sú *v súčasnosti* súčasťou týchto nových aktivít. Títo zamestnanci sú teda podskupinou tých, ktorí sú obsiahnutí v širšej definícii.²⁰

Obrázok 2.3: Proces podnikania, jeho komponenty vrátane podnikateľskej aktivity zamestnancov



Zdroj: Bosma a kol. (2012) s. 54

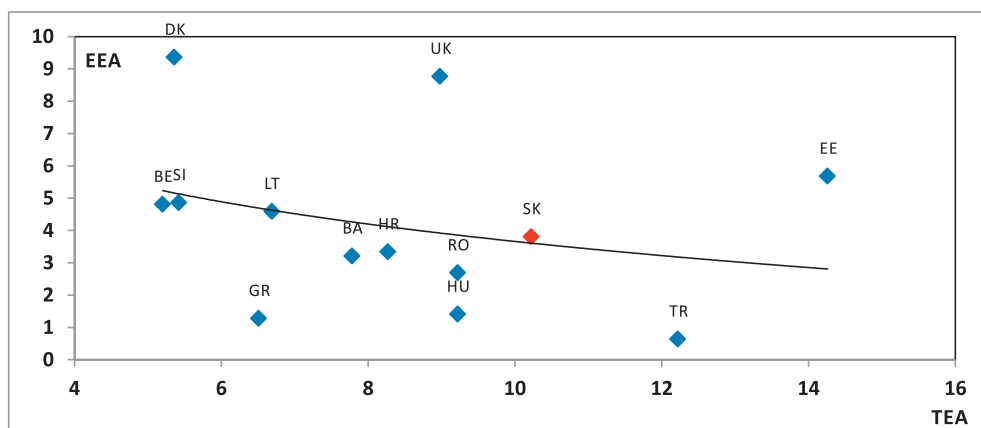
19 V roku 2012 participovalo na tomto špeciálnom prieskume 34 krajín z celého sveta, z toho 13 z Európy.

20 Podľa obidvoch definícií sa meria EEA ako percento účasti v podnikateľskej aktivite zamestnancov a to buď z populácie alebo zo zamestnancov celkom.

Obrázok 2.3 zobrazuje možný vplyv dvoch základných fáz vnútorného podnikania zamestnancov na formovanie budúcej externej podnikateľskej aktivity. Ide totiž o to, že vnútorná podnikateľská aktivita zamestnancov vytvára predpoklady pre ich možné budúce zapojenie sa do externej podnikateľskej aktivity – teda fungovania ako podnikateľov.

Vychádzajúc z týchto predpokladov sa v rámci GEM výskumu analyzuje aj vzťah medzi počiatočnou podnikateľskou aktivitou (TEA) a vnútornou podnikateľskou aktivitou zamestnancov (EEA). Graf 2.11 zobrazuje vzťah medzi týmito veličinami za európske krajiny, ktoré participovali v roku 2012 na GEM a takisto aj na špeciálnom výskume EEA. Ako z grafu vyplýva Slovensko patrí ku modelovým krajinám, kde je temer priamy vzťah medzi EEA a TEA: s rastom TEA úmerne klesá EEA.

Graf 2.11: Vnútorná podnikateľská aktivita zamestnancov – EEA pre Európu a jej vzťah s TEA



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tejto téze nezodpovedá vývoj napr. Spojeného kráľovstva VB a Severného Írska (UK), ktoré má pomerne vysokú TEA, avšak EEA je tiež veľmi vysoká. Opačným príkladom je Turecko s vysokou TEA, ale nízkou EEA.

Ako z tabuľky č. 2.18 vyplýva podnikateľská aktivita zamestnancov ako na Slovensku, tak aj v Európe a v krajinách, ktorých rozvoj je založený na inováciách rástla a to vo všetkých skúmaných ukazovateľoch. Ako však z uvedeného prehľadu vyplýva, hodnoty Slovenska sú pod priemerom ako Európy, tak aj inovačných krajín a to opäť vo všetkých ukazovateľoch. Príčinu nášho zaostávania možno dedukovať z toho, že veľké firmy sú vlastnené zahraničnými vlastníkmi, ktorí tvorivé činnosti realizujú v centrálnych a na Slovensku nie je priestor na vnútorné inovácie (GEM sem nezahŕňa procesné zlepšenia, na ktorých participujú zamestnanci). Iným vysvetlením vychádzajúcim z malých a stredných firiem pôsobiach na Slovensku môže byť celkovo menší dôraz kladený na ich inovačnú

aktivitu. Presné odpovede na tieto otázky by si však vyžadovali ďalšie výskumy zamerané na oblasť intrapreneurshipu u nás.

Tabuľka 2.18: Hodnoty podnikateľskej aktivity zamestnancov

	Širšia definícia EEA (aktivity za posledné 3 roky)		Užšia definícia EEA (v súčasnosti zapojení do aktivít)	
	% dospeléj populácie	% zamestnancov	% dospeléj populácie	% zamestnancov
Slovensko 2012	4,6	8,4	3,8	7,0
Slovensko 2011	3,4	6,5	2,7	5,2
Európa 2012	5,4	9,6	4,2	7,4
Európa 2011	5,3	8,7	4,1	6,7
Inovačné 2012	6,1	10,3	4,8	8,2
Inovačné 2011	5,8	9,1	4,6	7,2

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

2.4 Hodnota networku a slovenskí podnikatelia

Kapitola 1 obsahuje teoretický prehľad networkingu vo vzťahu ku podnikaniu. Z teoretických poznatkov ako aj empirických skúseností niet pochybností o hodnote networku pre začínajúci ako aj existujúci biznis. Obsahom kapitoly 1 sú tiež väzby teórie networku na model GEM. Projekt GEM dlhodobo sleduje určité aspekty networku, predovšetkým existenciu a jeho využívanie. Navyše, v roku 2012 sa v rámci špeciálnej témy GEM výskumu osobitne zisťovala existencia a úroveň spolupráce v rámci networku podnikateľa v rôznych biznisových otázkach.

Dlhodobo, cez otázku v dotazníku či jednotlivec pozná niekoho, kto v posledných dvoch rokoch začal podnikáť sa zisťuje ako existencia potenciálneho sociálneho kapitálu v okolí jednotlivca, tak aj miera networku v komunite podnikateľov. Tieto vzťahy sú veľmi dôležité nielen z hľadiska formovania spoločenských náhľadov na podnikateľov a podnikanie, ale aj z hľadiska budovania siete, z ktorej sa môže získať pomoc vo forme mentoringu pri rozbiehaní nových biznisov u začínajúcich podnikateľov.

Špeciálny výskum mapuje spoluprácu podnikateľov v rôznych fázach podnikania a v rámci rôznych aktivít.

Analyzuje sa:

- spolupráca rodiacich sa podnikateľov s inými,
- spolupráca podnikateľov vo fáze počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) a
- spolupráca etablovaných podnikateľov.

Oblasti analýzy networku sú obsiahnuté v tabuľke 2.19.

Tabuľka 2.19: Špeciálna téma - úroveň networku 2012

Ukazovateľ	Slovensko	Poradie Európa (29 krajín)	Poradie V5 + Rakúsko*	Priemer Európa	Najlepšia krajina Európa	Hodnota najlepšej krajiny
Poznanie niekoho, kto podniká	42,5	1.	1.	32,6	Slovensko	42,5
Spolupráca rodiacich sa podnikateľov						
S inými pri príprave produktov pre potenciálnych zákazníkov	54,1	6.	1.	46,5	Fínsko	77,5
Spolupráca podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA)						
S inými firmami pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb	58,1	12.	1.	54,2	Chorvátsko	76,6
S inými firmami pri obstarávaní vstupov	59,5	9.	2.	54,4	Chorvátsko	79,9
S inými pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu	65,2	9.	1.	59,6	Rusko	100,0
Spolupráca etablovaných podnikateľov						
S inými firmami pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb	69,5	3.	1.	53,0	Estónsko	74,9
S inými firmami pri obstarávaní vstupov	66,5	4.	1.	44,4	Grécko	74,9
S inými pri predaji tovarov a služieb súčasným zákazníkom	47,5	8.	2.	39,9	Chorvátsko	62,6
S inými pri predaji tovarov a služieb novým zákazníkom	40,9	10.	3.	37,7	Estónsko	60,2
S inými pri vytváraní nových produktov alebo služieb pre súčasných zákazníkov	37,0	5.	3.	29,4	Estónsko	42,0
S inými pri vytváraní nových produktov alebo služieb pre nových zákazníkov	26,8	14.	5.	27,0	Švédsko	40,9
S inými pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu	52,7	7.	2.	41,1	Poľsko	61,6

Zdroj: GEM dáta 2012, vlastné spracovanie autorov.

Z celkového pohľadu na výsledky prieskumu vyplýva niekoľko zaujímavých poznatkov. Po prvé, vo väčšine skúmaných oblastí (prakticky okrem troch oblastí, vo všetkých ostatných) najlepšie výsledky dosahujú krajiny bývalého východného bloku. Zdá sa, že spolupráca a budovanie networku v týchto krajinách je intenzívnejšia, na čo môže vplývať viacero faktorov. Jedným z nich je historicky „mladšie“ podnikanie, čo si nevyhnutne vyžaduje spoluprácu, a teda budovanie networku. Ďalším z nich sú kultúrne špecifiká vyplývajúce zo slovanského základu, kde otvorenosť, komunikácia a do určitej miery aj ochota vymieňať si poznatky a informácie je súčasťou kultúry. Po druhé, z 12 hodnotených oblastí je Slovensko až v šiestich prípadoch na prvom mieste v rámci V5 krajín a Rakúska, čo svedčí o intenzívnom využívaní spolupráce a networku na Slovensku v kontexte okolitých krajín.

Z výsledkov prieskumu o **úrovni poznania podnikateľov** (tabuľka 2.19) vyplýva, že Slováci sa vyznačujú vysokou mierou poznania podnikateľov vo svojom okolí (42,5%), čo dáva predpoklad na budovanie dobrého networku. Mierou tohto poznania sa tak Slovensko radí na prvé miesto v rámci krajín V5 a Rakúska a dokonca aj Európy, pričom je tiež vysoko nad európskym priemerom (32,6%).

Pokiaľ ide o spoluprácu **rodiacich sa podnikateľov** s inými pri príprave produktov pre potenciálnych zákazníkov, Slovensko je síce na prvom mieste medzi V5 krajinami a Rakúskom, avšak v rámci Európy sa nachádza na 6. mieste a za najlepšie spolupracujúcimi Fínmi zaostáva až o 23%.

Na úrovni **podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA)** sa skúmala spolupráca s inými firmami pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb, s inými firmami pri obstarávaní služieb, ako aj s inými pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu. I keď najvyššiu mieru spolupráce v týchto oblastiach majú Chorvátsko a Rusko, pozícia Slovenska je tiež uspokojivá (v prvej tretine európskych krajín). Na Slovensku sa v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity najviac spolupracuje pri zvyšovaní efektivity biznisu (65,2%), a naopak najmenej pri pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb (58,1%)

V rámci spolupráce **etablovaných podnikateľov** dosahuje Slovensko nadpriemernú úroveň (tretie a štvrté miestov) v rámci Európy v oblastiach spolupráce pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb či pri obstarávaní vstupov. Ide tak o druhú (po poznaní niekoho, kto podniká) najlepšie hodnotenú oblasť spolupráce na Slovensku v rámci Európy.

O niečo slabšia je úroveň spolupráce slovenských etablovaných podnikateľov pri predaji tovarov a služieb ako súčasným tak aj novým zákazníkom, aj pri vytváraní nových produktov pre súčasných zákazníkov a tiež pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu. Slovensko je síce nad priemerom Európy, avšak úroveň spolupráce nie je tak intenzívna ako pri predchádzajúcich spomínaných oblastiach. Najslabšia, mierne pod priemerom je úroveň spolupráce etablovaných podnikateľov s inými pri vytváraní nových produktov alebo služieb pre nových zákazníkov. Toto je v súlade s nízkou inovatívnosťou etablovaných podnikateľov, z čoho zrejme plynie aj malá ochota na spoluprácu pri vytváraní nových produktov pre nových zákazníkov.

Ako sme už uviedli, Slovensko a štáty bývalého východného bloku majú sklon k pomerne intenzívnej spolupráci. Ide o hodnoty networku, ktoré je možné považovať za jednu z konkurenčných výhod našich podnikateľov. Z nej treba vychádzať, podporovať ju a zohľadňovať pri tvorbe politík a programov budovania podnikateľských schopností na Slovensku.

3 Profily hlavných skupín podnikateľov na Slovensku, ich dynamika a medzinárodné porovnanie

Skúmanie profilu hlavných skupín podnikateľov sa v rámci mikroprostredia výskumného model GEM zameriava na aspekty pohlavia, veku, vzdelania a príjmu podnikateľov v počiatkovej podnikateľskej aktivite a etablovaných podnikateľov. Analýza profilu podnikateľov poskytuje informácie dôležité pre poznanie úrovne inkluzivity podnikania (inclusive entrepreneurship). Inkluzivita podnikanie vychádza z poznania, že podnikanie by malo byť dostupné pre všetkých, pretože osobné kvality a podmienky, ktoré sú potrebné na podnikanie, nie sú výhradne stanovené pre vyvolených jednotlivcov alebo skupiny obyvateľstva. Avšak bariéry a riziká, ktoré musia určité, najmä znevýhodnené skupiny obyvateľstva prekonať, sú podstatne väčšie ako u jednotlivcov, ktorí do týchto skupín nepatria. Najčastejšie medzi znevýhodnené skupiny obyvateľstva patria ženy, mladí a seniori, nezamestnaní, imigranti a pod. Zámerom rozvoja inkluzivity podnikania je uvoľnenie tvorivého potenciálu, ktorí ľudia nachádzajúci sa v znevýhodnených skupinách majú, a jeho využitie cez podnikanie jednak v ich vlastný prospech, ale aj v prospech rozvoja spoločnosti. Na to je však potrebné vytvoriť adekvátne stratégie, politiky, nástroje a programy.

Aktuálnosť a dôležitosť inkluzivity podnikania zdôrazňujú aj OECD a Európska komisia (EK). Obe inštitúcie v roku 2011 podpísali trojročnú dohodu na podporu inkluzivity podnikania.²¹ Jej obsahom je organizácia seminárov zameraných na rozvoj spôsobilostí v rámci inkluzívneho podnikania, stručný náčrt politik a tvorba výročnej správy o stave podnikania v Európe. Takisto v novom programovom období Európskeho sociálneho fondu sa bude žiadať od členských štátov vytvoriť súhrnnú a inkluzívnu stratégiu so špeciálnym dôrazom na rozvoj znevýhodnených skupín podnikateľov. Na konferencii k problematike inkluzívnosti podnikania organizovanej Európskou komisiou v novembri 2012 generálny riaditeľ pre zamestnanosť, sociálne záležitosti a inklúziu Koos Richelle konštatoval, že inkluzivite podnikania sa v Európe nevenuje dostatočná pozornosť. Znevýhodnené skupiny síce tvoria majoritnú skupinu podnikateľov, avšak čelia špeciálnym výzvam, ktorých riešenie vyžaduje zvláštnu podporu na národnej ako aj európskej úrovni. Richelle sa takisto vyjadril, že cieľom EK je vytvoriť v každom členskom štáte vysoko kvalitné podporné systémy pre podnikateľov a samostatne zárobkovo činné osoby, a to vo všetkých fázach podnikateľskej aktivity, pri prepojení finančnej podpory so službami, ktoré sú najmä pre začínajúcich podnikateľov nevyhnutné.

Vzhľadom na to je naším cieľom v tejto časti publikácie, okrem charakterizovania profilu našich podnikateľov na základe hlavných

²¹ <http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

demografických charakteristík, na základe medzinárodného porovnania skúmať tiež postavenie znevýhodnených skupín obyvateľstva vo vzťahu k podnikaniu na Slovensku ako aj dynamiku zmeny, akú zaznamenali v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011.

3.1 Sociálno-demografické charakteristiky podnikateľov

V súlade s GEM modelom sa v ďalších častiach publikácie budeme podrobne zaoberať skúmaním profilu slovenských podnikateľov podľa ich sociálno-demografických charakteristík a to z hľadiska pohlavia, veku, vzdelania a príjmu a to jednak v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA), ako aj etablovaných podnikateľov. Špeciálny dôraz budeme klásť na hlavné skupiny podnikateľov, ktoré si na Slovensku z hľadiska inkluzivity vyžadujú najväčšiu pozornosť: ženy, mladí a seniori.

3.1.1 Pohlavie

Skúmanie podnikateľskej aktivity z hľadiska pohlavia vyúsťuje do odhalenia dlhodobo pretrvávajúceho problému sociálnej inklúzie žien do podnikania. Dôležitosť žien v podnikaní dokumentuje množstvo výskumov zameraných na túto oblasť a na základe nich publikovaných článkov (Verheul a Thurik, 2001; Tominc a Rebernik, 2012 a ďalší). Asociácia GERA (Global Entrepreneurship Research Association), ktorá zastrešuje akademické inštitúcie participujúce na projekte GEM, v pravidelných dvojročných intervaloch zabezpečuje realizáciu špeciálnej analýzy a vypracováva správu o podnikaní žien (Kelley a kol., 2011 a 2013). V správe za rok 2012, (publikovanej v roku 2013), bolo po prvýkrát zahrnuté aj Slovensko. V predhovore k správe sa konštatuje, (Kelley, 2013), že: „temer v každej ekonomike je ešte stále menej žien podnikateliek, než mužov a zdá sa, že sa zdráhajú zväčšiť svoje biznisy alebo vstúpiť na nové, zatiaľ netestované trhy.“

Uvedené konštatovanie možno doplniť výsledkami našich analýz: kým v roku 2011 bolo celosvetovo v rámci 54 krajín zapojených do GEM iba osem štátov, kde pomer žien v rámci **počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA)** bol porovnateľný s pomerom mužov, v roku 2012 to bolo 7 zo 67 krajín. (tabuľka 8.3 na strane 288 a graf 3.1.). Sú to Panama, Thajsko, Ghana, Ekvádor, Nigéria, Mexiko and Uganda, teda krajiny Latinskej Ameriky, Subsaharskej Afriky ako aj rozvinutej Ázie.

Z uvedeného prehľadu vyplýva, že ide o krajiny, ktoré patria do všetkých troch kategórií štátov klasifikovaných typu ich ekonomického rozvoja. Za pozornosť tiež stojí to, že spomedzi krajín Európy má porovnateľný pomer mužov a žien iba jedna krajina (Švajčiarsko), ale v roku 2012 tu tiež klesol pomer žien v podnikaní z 50% na 46%.

Z tabuľky 8.3 na strane 288 ďalej vyplýva, že najvyšší podiel na počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) na svete majú v roku 2012 ženy v Paname (55%),

Krajina	TEA12	TEA11	TEA12 muži	TEA11 muži	TEA12 ženy	TEA11 ženy	Podiel žien na TEA12 (%)	Podiel žien na TEA11 (%)
Belgicko	5,2	5,7	7,7	6,9	2,6	4,5	25	40
Bosna a Hercegovina	7,8	8,1	10,4	11,0	5,1	5,2	33	32
Chorvátsko	8,3	7,3	11,8	10,0	4,9	4,7	29	32
Dánsko	5,4	4,6	7,6	6,3	3,1	2,9	29	32
Estónsko	14,3		19,1		9,7		34	
Fínsko	6,0	6,3	7,8	8,1	4,1	4,3	34	35
Francúzsko	5,2	5,7	6,4	8,6	4,0	2,9	39	25
Nemecko	5,3	5,6	7,2	6,7	3,5	4,5	33	40
Grécko	6,5	8,0	8,6	10,1	4,4	5,8	34	37
Írsko	6,2	7,2	8,3	10,3	4,0	4,2	32	29
Taliansko	4,3		5,7		2,9		34	
Lotyšsko	13,4	11,9	18,9	15,7	8,2	8,3	30	35
Litva	6,7	11,3	9,4	15,6	4,2	7,2	31	32
Macedónsko	7,0		9,4		4,5		33	
Holandsko	10,3	8,2	13,9	10,4	6,7	6,0	32	37
Nórsko	6,8	6,9	9,8	9,6	3,6	4,2	27	30
Portugalsko	7,7	7,5	9,3	10,5	6,2	4,7	40	31
Rumunsko	9,2	9,9	13,2	12,5	5,3	7,3	29	37
Rusko	4,3	4,6	5,4	5,1	3,4	4,1	39	44
Španielsko	5,7	5,8	7,4	7,1	4,0	4,5	35	39
Švédsko	6,4	5,8	8,0	7,1	4,8	4,5	38	39
Švajčiarsko	5,9	6,6	6,4	6,6	5,5	6,6	46	50
Turecko	12,2	11,9	17,5	16,5	6,9	7,2	28	30
Veľká Británia	9,0	7,3	11,6	9,3	6,3	5,2	35	36
Priemer Európa	7,7	7,6	10,3	10,0	5,1	5,1	33	34
Poradie Slovenska	5.	1.	5.	1.	5.	2.	15.	23.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Positívny trend sa odrazil aj v umiestnení Slovenska v podiele žien na TEA v Európe, kde z 23. miesta v roku 2011 sa dostalo na 15. miesto v roku 2012. K miernejšiemu posunu Slovenska došlo v celosvetovom umiestnení (zo 47. miesta v roku 2011 na 45. miesto v roku 2012), kde je evidentný náš 4-percentný negatívny rozdiel v porovnaní so svetovým priemerom podielu žien na TEA (tabuľka 3.2). Podiel slovenských žien na TEA je takisto pod priemerom krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, čo nás dostáva do spodnej časti poradia v tejto skupine.

Tabuľka 3.2: Priemerné zastúpenie mužov a žien v počiatočnej podnikateľskej aktivite v roku 2012

Rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) podľa pohlavia	TEA	TEA muži	TEA ženy	Podiel žien na TEA (%)	Poradie Slovenska v podiele žien
Priemer svet (67 krajín)	13,0	15,4	10,6	37	45.
Priemer Európa (29 krajín)	7,7	10,3	5,1	33	15.
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	7,1	9,2	5,0	34	16.
Priemer skupina V5 + Rakúsko	8,8	11,6	5,9	33	3.
Hodnota Slovensko	10,2	13,7	6,7	33	

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Z analýzy **etablovaných podnikateľov** vyplynulo (tabuľka 3.3 a tabuľka 8.4 na strane 291), že kým v roku 2011 bol podiel žien na etablovaných podnikateľoch v percentuálnej hodnote zhodný s podielom žien na počiatočnej podnikateľskej aktivite, v roku 2012 je podiel žien na etablovaných podnikateľoch nižší (mierne klesol z 29 na 28%).

Tabuľka 3.3: Zapojenie mužov a žien do etablovaného podnikania v Európe v roku 2012 a 2011

Krajina	EB12	EB11	EB12 muži	EB11 muži	EB12 ženy	EB11 ženy	Podiel žien na EB12	Podiel žien na EB11
Slovensko	6,4	9,6	9,2	13,7	3,6	5,6	28%	29%
Maďarsko	8,1	2,0	12,0	2,7	4,3	1,3	26%	33%
Poľsko	5,8	5,0	8,5	7,1	3,2	2,9	28%	29%
Česká republika		5,2		8,2		2,2		21%
Slovinsko	5,8	4,8	8,5	6,5	2,9	2,9	25%	31%
Rakúsko	7,6		9,3		5,9		39%	
Belgicko	5,1	6,8	6,7	9,4	3,5	4,1	34%	30%
Bosna a Hercegovina	6,0	5,0	7,7	6,1	4,3	3,8	36%	38%
Chorvátsko	3,1	4,2	3,7	5,5	2,5	3,0	40%	35%
Dánsko	3,5	4,9	4,8	7,5	2,1	2,3	31%	24%
Estónsko	7,2		10,6		4,2		28%	
Fínsko	8,0	8,8	11,7	11,5	4,3	6,0	27%	34%
Francúzsko	3,2	2,4	4,3	3,3	2,2	1,5	34%	32%
Nemecko	5,0	5,6	5,9	8,3	4,0	2,9	41%	26%
Grécko	12,3	15,8	17,7	21,8	6,8	9,7	28%	31%
Írsko	8,3	8,0	11,8	10,9	4,7	5,0	29%	31%
Taliansko	3,3		5,0		1,6		25%	
Lotyšsko	7,9	5,7	10,2	7,9	5,8	3,6	36%	31%

Krajina	EB12	EB11	EB12 muži	EB11 muži	EB12 ženy	EB11 ženy	Podiel žien na EB12	Podiel žien na EB11
Litva	8,2	6,3	12,4	8,9	4,4	4,0	26%	31%
Macedónsko	6,7		9,2		4,2		31%	
Holandsko	9,5	8,7	13,0	11,6	5,9	5,7	31%	33%
Nórsko	5,8	6,6	7,7	9,9	3,8	3,3	33%	25%
Portugalsko	6,2	5,7	8,8	7,7	3,7	3,8	30%	33%
Rumunsko	3,9	4,6	6,0	6,3	1,9	2,9	24%	32%
Rusko	2,1	2,8	2,2	3,1	2,0	2,7	47%	47%
Španielsko	8,7	8,9	11,1	12,5	6,4	5,2	36%	29%
Švédsko	5,3	7,0	7,3	8,6	3,1	5,3	30%	38%
Švajčiarsko	8,4	10,1	9,8	11,6	7,1	8,7	42%	43%
Turecko	8,7	8,0	14,6	12,7	2,7	3,2	16%	20%
Veľká Británia	6,2	7,2	8,8	9,6	3,5	4,7	28%	33%
Priemer Európa	6,4	6,5	8,9	9,0	3,9	4,1	0,3	0,3
Poradie Slovenska	14.	3.	14.	2.	17.	5.	18.	21.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Podiel žien na etablovaných podnikateľoch je však druhý najvyšší v rámci V5 krajín a Rakúska (tabuľka 3.4). Podiel najvyššieho Rakúska je o 11% vyšší ako tomu je na Slovensku. Vzhľadom na to, že v Európe došlo celkovo k zníženiu tohto podielu, pozícia Slovenska sa zlepšila - stúpila z 21. miesta na 18. miesto v Európe. Ako z prehľadu v tabuľke 3.4 vyplýva, Slovensko v podiele žien na etablovaných podnikateľoch je hlboko pod priemerom sveta, Európy ako aj skupiny inovatívnych krajín. Významne sa nelíši jedine od priemeru krajín V5 a Rakúska.

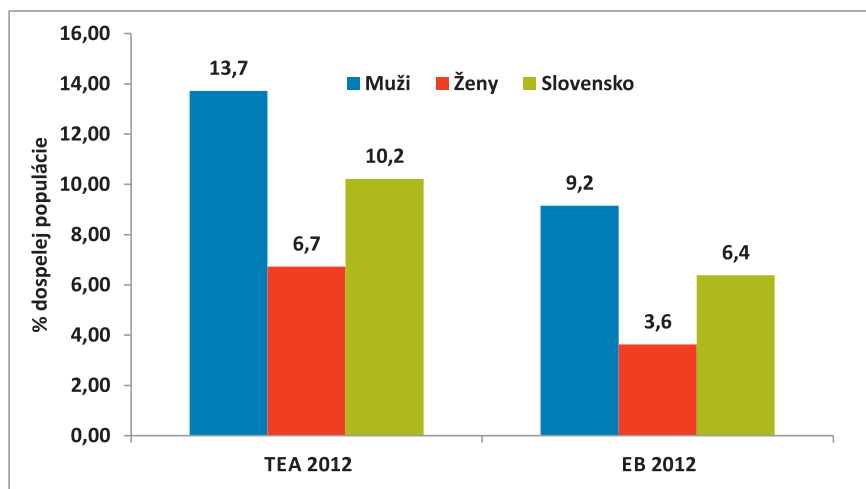
Súhrnný prehľad podielu žien na TEA aj etablovaných podnikateľoch obsahuje graf 3.2.

Tabuľka 3.4: Priemerné zastúpenie etablovaných podnikateľov podľa pohlavia v roku 2012

Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa pohlavia	EB	EB muži	EB ženy	Podiel žien na EB	Poradie Slovenska v podiele žien
Priemer svet (67 krajín)	8,1	10,3	5,9	34	48.
Priemer Európa (29 krajín)	6,4	8,9	3,9	31	18.
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	6,7	9,1	4,2	32	18.
Priemer skupina V5 + Rakúsko	6,7	9,5	4,0	29	2.
Hodnota Slovensko	6,4	9,2	3,6	28	

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.2: Celková počiatočná podnikateľská aktivita a etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Ako z analýz vyplýva, problematika inkluzivity žien v podnikaní na Slovensku je stále veľmi aktuálna. Patríme k tej väčšine štátov, kde podiel žien na celkovej podnikateľskej aktivite je výrazne menší ako podiel mužov. I keď sa podiel žien na počiatočnej podnikateľskej aktivite v roku 2012 na Slovensku zvýšil v porovnaní s rokom 2011 o 4% a predstavuje 33%, za alarmujúci trend treba považovať opačnú dynamiku aj tak nízkeho podielu žien na etablovaných podnikateľoch (v roku 2011 29%, v roku 2012 28%), čo môže signalizovať riziko ohrozenia stability podielu žien na podnikaní u nás. Na Slovensku existuje povedomie o dôležitosti žien v podnikaní. Svedčí o tom množstvo iniciatív, ktoré organizujú rôzne inštitúcie (NARMSP, SOPK, Top Centrum podnikateliiek, Business Professional Women Slovakia, Združenie žien v podnikaní, Real Women Forum, e-ženy.sk, mentoringový program VOKAy americkej ambasády atď.). Vzhľadom na dôležitosť príspevku žien podnikateliiek k ekonomickému rastu a prosperite, pozornosť vládnych politík na Slovensku by mala byť zameraná práve na podporu účinnosti existujúcich ako aj nových iniciatív zameraných na zvýšenie inkluzivity žien v podnikaní. Hlavný dôraz by sa mal klásť na vypracovanie jednotnej stratégie a v rámci jej implementácie určiť koordinačný bod, ktorý by zastrešoval kľúčové iniciatívy v tejto oblasti.

Podnikanie žien

Podnikanie žien prilákalo tak pozornosť ako aj uznanie v mnohých častiach sveta, predovšetkým s ohľadom na hodnotu, ktorú ženy - podnikateľky prinášajú pre spoločnosť a jej potreby. V Mexiku je vládny program pod názvom „Národný inštitút žien“ zameraný na postupnú zmenu v kultúrnom, tradičnom vnímaní žien, pričom presadzuje rovnoprávnosť medzi pohlaviami. Mnohé iniciatívy v rôznych krajinách sveta sú zamerané na zviditeľnenie podnikania žien, a pomoc pri vytváraní sietí kontaktov.

V Spojených štátoch poskytujú podporu a pomoc rozširujúce sa *networkingové* organizácie zamerané na podnikanie žien. V Poľsku tak médiá ako aj súkromné spoločnosti organizujú kampane a súťaže pre najlepšie ženy – podnikateľky. V Írsku program „Going for Growth“ ponúka vzory v podobe úspešných podnikateliek, ktoré dobrovoľne pomáhajú začínajúcim podnikateľkám nadobudnúť potrebné zručnosti a sebavedomie v novom podnikaní. Going for Growth je príklad iniciatívy súkromného sektora, ktorá je finančne podporovaná verejným sektorom, a to tak Európskym sociálnym fondom a Írskou vládou cez nástroj „*Equality for Women*“, ako aj národnou agentúrou pre podnikanie *Enterprise Ireland*. Taktiež Írska národná banka finančne podporuje túto iniciatívu.

V Španielsku, Inštitút pre ženy, organizácia patriaca pod Ministerstvo zdravotníctva a sociálnych vecí, podporuje podnikanie žien cez viaceré iniciatívy. Napríklad, na univerzitnej úrovni program „Woman-Emprende“ poukazuje na úspešné podnikateľky a ponúka tréning a možnosti *networkingu* pre ženy. Budovanie sietí kontaktov pre podnikateľky je podporované zo strany štátu aj v Čile, prostredníctvom iniciatív ako sú „*Female Entrepreneurship Network*“ alebo Národná služba pre ženy (Sernam). Podobne, aj Slovinský Inštitút pre rozvoj rodiny a podnikania žien koordinuje národné a medzinárodné obchodné siete kontaktov na podporu podnikania žien.

Programy ženských „abmasádooriek“, iniciované Európskou komisiou, boli úspešne zavedené v krajinách ako Švédsko, Poľsko, Slovinsko ako aj Slovensko. Podnikateľky tu participujú na podujatiach a workshopoch, navrhnutých tak, aby inšpirovali iné ženy, a pozdvihli ich sebavedomie na založenie podnikania. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME) na Slovensku ponúka viaceré programy vyvinuté Európskou komisiou, ako napríklad „*Guardian Angels for Female Entrepreneurs*“ poskytujúci *mentoring* a poradenstvo od úspešných podnikateliek.

V Kórejskej republike, vládou presadený zákon na podporu podnikania žien viedol v roku 1999 k založeniu Kórejskej asociácie žien podnikateliek (KWEA), a neskôr aj k založeniu Centra na podporu podnikania žien. Toto centrum poskytuje finančnú podporu vo forme pôžičiek, tréning, priestor podnikateľských inkubátorov a rôzne iné služby. V Ugande, sú vďaka spolupráci vládnych a súkromných inštitúcií podporované ženy – podnikateľky prostredníctvom aktivít ako *mentoring*, tréningy a prístup k finančnej podpore.

Zdroj: Kelley a kol., 2013, s. 44

3.1.2 Vek: mladí vs. seniori

Podnikateľské aktivity, tak ako ich sledujeme v jednotlivých fázach procesu podnikania, sú realizované podnikateľmi rôznych vekových kategórií. Zámerom našich analýz je zistiť, do akej miery sa správanie našich podnikateľov z hľadiska podnikateľskej aktivity zmenilo medziročne v jednotlivých vekových kategóriách, ale aj ako sa líši v porovnaní s krajinami alebo skupinami krajín, ktoré vstupujú do analýzy.

Z výsledkov za **Slovensko** vyplýva (tabuľka 3.5 a graf 3.3), že celková **počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)**, je vyššia v prvých dvoch vekových skupinách, ktoré spadajú pod kategóriu mladých (18 - 34 rokov). V kategórii 45 - 54 rokov je TEA rovnaká ako na národnej úrovni. Najvýraznejšiu zmenu – pokles zaznamenala TEA v kategórii od 35 do 44 rokov. TEA v tejto kategórii klesla z 19,3% na 9,9% a aj podiel tejto vekovej kategórie na TEA klesol z 27,1% na 20,5% (tabuľka 3.5). Táto hodnota je pod priemerom na všetkých úrovniach: svetovej, európskej, V5 a Rakúska, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách (tabuľka 3.6). Podobne ako roku 2011 v seniorskej kategórii (55 - 64 rokov) je TEA na veľmi nízkej úrovni a v roku 2012 ešte klesla a dosiahla úroveň 3,5% (v roku 2011 to bolo 4,7%).

Tabuľka 3.5: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina	TEA 2012 (% vo vekovej kategórii)					TEA 2011 (% vo vekovej kategórii)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Slovensko	12,8	13,9	9,9	10,3	3,5	14,3	18,5	19,3	12,0	4,7
Maďarsko	9,7	9,8	10,8	9,4	6,5	5,6	7,1	8,2	7,0	2,8
Poľsko	7,0	15,5	9,2	6,5	6,9	6,1	13,9	11,2	8,2	4,0
Česká republika						10,4	9,1	9,2	6,9	3,3
Slovinsko	4,5	7,6	7,9	3,8	2,7	3,9	5,1	4,6	2,5	2,3
Rakúsko	7,1	12,5	12,2	9,6	4,8					

Krajina	TEA 2012 (% vo vekovej kategórii)					TEA 2011 (% vo vekovej kategórii)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Belgicko	1,8	3,9	5,8	9,6	2,9	4,7	9,8	7,1	2,8	3,7
Bosna a Hercegovina	7,5	8,7	9,2	8,3	4,5	12,4	11,4	9,4	5,6	2,5
Chorvátsko	8,6	15,2	7,3	5,8	4,4	5,7	10,2	9,6	5,9	4,1
Dánsko	5,9	6,7	5,2	6,7	2,3	3,5	4,8	6,6	5,1	2,5
Estónsko	16,6	22,1	17,2	10,3	4,2					
Fínsko	4,0	9,4	6,9	6,2	3,2	4,9	8,3	8,4	5,6	4,0
Francúzsko	3,2	8,5	6,4	4,9	1,8	3,3	9,1	7,1	5,5	2,4
Nemecko	3,8	7,9	8,5	3,1	3,2	8,1	6,2	6,4	5,3	2,7
Grécko	3,0	9,6	7,9	5,3	4,9	5,1	9,0	11,8	5,8	6,7
Írsko	4,5	7,9	4,8	8,1	4,5	4,8	8,7	9,7	7,7	2,9
Taliansko	2,7	8,2	4,4	3,3	2,5					
Lotyšsko	11,8	22,1	17,7	10,1	2,9	14,2	18,8	11,8	8,8	4,8
Litva	7,7	11,9	7,1	4,1	2,4	18,6	15,8	10,2	8,3	3,8
Macedónsko	6,8	9,6	8,7	5,6	3,3					
Holandsko	7,4	11,8	13,7	11,9	5,2	7,4	9,9	9,3	9,0	4,9
Nórsko	3,0	7,9	9,2	5,5	6,9	1,7	7,2	9,9	8,1	5,7
Portugalsko	6,4	10,6	8,1	7,2	4,6	6,1	10,9	7,9	6,4	5,0
Rumunsko	10,1	13,2	10,2	7,7	2,6	7,9	14,6	9,4	10,2	4,5
Rusko	4,3	6,7	4,1	4,7	1,1	3,9	6,6	6,0	3,9	1,5
Španielsko	3,4	7,9	6,6	5,5	2,9	4,4	7,7	7,6	4,8	2,5
Švédsko	5,2	8,1	7,1	6,3	5,1	3,6	4,2	7,3	6,3	6,7
Švajčiarsko	2,9	4,9	10,0	5,5	4,7	3,9	5,6	7,5	9,2	5,1
Turecko	6,6	19,2	14,5	9,0	4,4	8,0	16,2	13,2	12,4	3,0
Veľká Británia	7,1	10,5	12,8	8,0	5,6	6,7	8,8	8,7	6,9	4,8
Priemer Európa	6,4	10,7	9,1	7,0	3,9	6,9	9,9	9,1	6,9	3,9
Poradie Slovenska	2.	6.	10.	2.	16.	2.	2.	1.	2.	9.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.6: Priemerné hodnoty TEA v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012

% TEA vo vekovej kategórii v roku 2012	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Priemer svet (67 krajín)	10,7	16,6	14,8	11,9	8,2
Priemer Európa (29 krajín)	6,4	10,7	9,1	7,0	3,9
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	5,1	8,9	8,7	7,1	4,4
Priemer skupina V5 + Rakúsko	8,2	11,9	10,0	7,9	4,9
Hodnota Slovensko	12,8	13,9	9,9	10,3	3,5

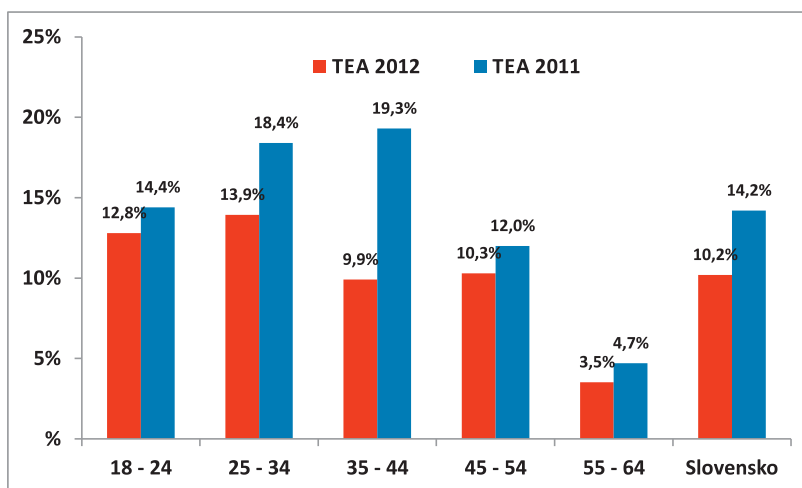
Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.7: Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty TEA v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012

Umiestnenie Slovenska podľa % TEA vo vekovej kategórii v roku 2012	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (67 krajín)	18.	31.	42.	27.	48.
v Európe (29 krajín)	2.	6.	10.	2.	16.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	1.	2.	8.	4.	13.
v skupine V5 + Rakúsko	1.	2.	3.	1.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

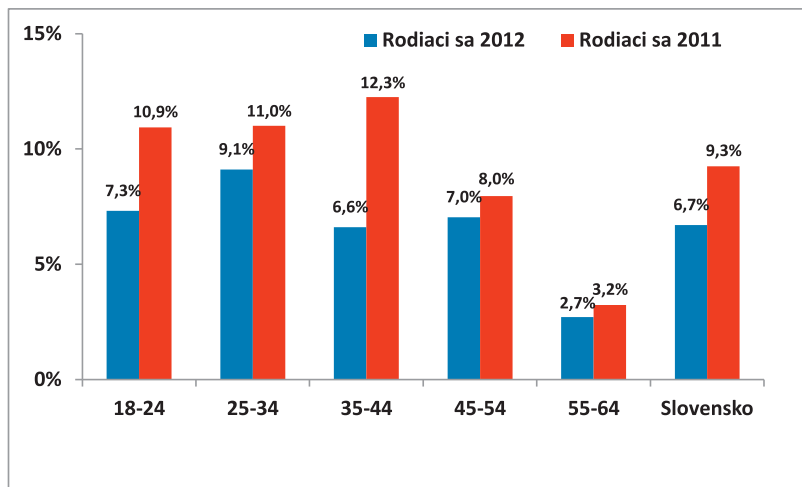
Graf 3.3: Počiatočná podnikateľská aktivita (TEA) v jednotlivých vekových kategóriách na Slovensku v roku 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

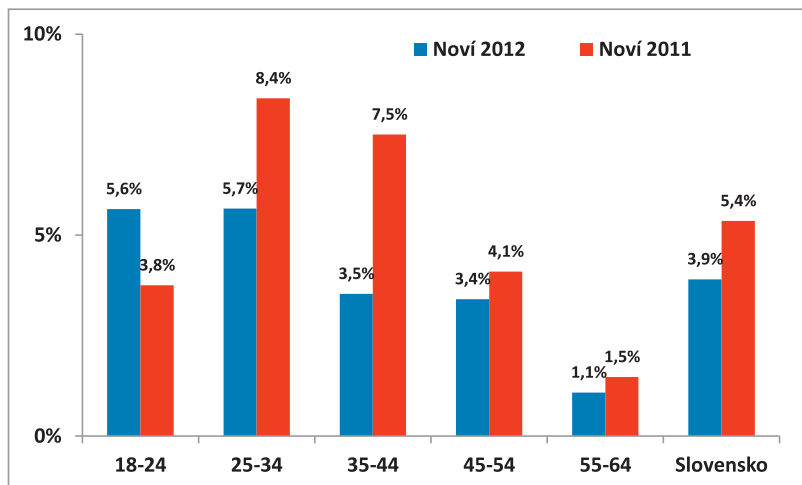
Z podrobnejšej medziročnej analýzy komponentov TEA na Slovensku vyplýva, že najvyššie percento **rodiacich** sa podnikateľov (graf 3.4 a 3.5) bolo v roku 2012 vo vekovej kategórii 25 - 34 rokov, zatiaľ čo v roku 2011 to bolo v kategórii 35 - 44 rokov. Výrazný pokles počiatočnej podnikateľskej aktivity v kategórii 35 - 44 rokov v roku 2012 sa prejavil až dokonca predposledným miestom týchto rodiacich sa podnikateľov a to za vekovými kategóriami 18 - 24 a 45 - 54 rokov. V porovnaní s minulým rokom je tiež zaujímavé približne rovnaké percentuálne zastúpenie **nových** podnikateľov vo vekových kategóriách 18 - 24 rokov a 25 - 34 rokov (5,6 a 5,7%), ako aj vo vekových kategóriách 35 - 44 rokov a 45 - 54 rokov (3,5 a 3,4%).

Graf 3.4: Rodiaci sa podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.5: Noví podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Vo vekovom zložení **etablovaných podnikateľov** na Slovensku nastali najvýznamnejšie zmeny v kategórii 45 - 54 ročných, kde sa ich percentuálne zastúpenie znížilo o viac ako 50% v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011 (graf 3.6). Zatiaľ čo v tejto kategórii bolo v roku 2011 najviac etablovaných podnikateľov, v roku 2012 najvyššie percento je v kategórii 35 - 44 ročných (10,1%). Z hľadiska podielu na celkových etablovaných podnikateľoch má táto veková kategória najvyšší podiel nielen na Slovensku, ale aj globálne: svet, Európa, krajiny, ktorých

rozvoj je založený na inováciách, V5 plus Rakúsko (tabuľka 3.8). Na druhej strane výrazné zníženie percenta etablovaných podnikateľov v kategórii 45 - 54 rokov spôsobilo, že ich podiel na Slovensku je globálne najnižší. Takisto ich percentuálne zastúpenie(7,0%) je dokonca nižšie ako vo vekovej kategórii 55 - 64 rokov (7,2%).

Tabuľka 3.8: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina	EB 2012 (% vo vekovej kategórii)					EB 2011 (% vo vekovej kategórii)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Slovensko	0,5	5,6	10,1	7,0	7,2	1,9	6,8	12,9	15,3	10,0
Maďarsko	1,2	5,2	10,4	12,2	9,5	0,0	1,0	2,5	3,5	2,6
Poľsko	1,7	6,2	9,5	5,9	4,8	0,2	4,3	7,0	7,0	5,4
Česká republika						0,5	3,9	5,6	9,2	5,6
Slovinsko	0,8	2,6	7,5	10,0	5,8	0,3	3,1	6,9	7,8	3,7
Rakúsko	0,5	3,8	7,6	12,6	10,3					
Belgicko	0,0	0,7	4,2	10,4	8,4	2,7	3,8	8,8	10,4	6,0
Bosna a Hercegovina	2,4	2,7	6,9	10,0	6,6	0,7	3,9	9,5	4,6	4,7
Chorvátsko	1,4	0,7	5,2	4,2	3,1	1,5	1,6	6,0	5,8	5,2
Dánsko	0,3	2,0	4,6	5,1	3,9	0,0	3,0	4,6	8,1	6,9
Estónsko	1,1	6,0	7,9	11,5	8,3					
Fínsko	0,7	3,6	12,6	9,8	10,8	0,9	4,2	11,9	12,8	11,0
Francúzsko	0,0	2,7	2,9	5,7	3,7	0,0	1,2	4,2	3,0	2,6
Nemecko	0,4	3,6	5,2	7,1	6,1	0,4	3,3	8,2	6,0	7,9
Grécko	2,3	8,6	18,7	18,6	11,0	3,9	16,9	19,8	24,2	10,6
Írsko	1,2	4,7	9,4	13,3	14,7	0,0	6,8	9,5	11,7	12,0
Taliansko	0,9	3,1	4,7	3,5	3,0					
Lotyšsko	2,7	6,3	11,5	9,3	8,7	0,3	4,2	8,4	8,2	6,1
Litva	0,9	5,2	12,2	13,3	7,3	2,0	4,0	8,1	10,1	6,0
Macedónsko	2,1	6,3	11,0	7,9	5,0					
Holandsko	1,4	7,1	12,4	12,9	9,9	1,7	4,4	13,4	9,5	10,7
Nórsko	0,3	3,4	7,5	8,0	7,9	1,0	3,4	7,2	9,5	10,6
Portugalsko	0,4	4,4	8,1	7,8	9,6	0,4	3,8	6,9	8,8	7,7
Rumunsko	1,1	5,0	2,8	5,9	3,8	1,4	4,9	4,1	5,6	6,7
Rusko	0,2	1,8	3,4	3,0	1,4	0,8	2,2	4,7	4,2	1,6
Španielsko	0,9	4,3	9,9	13,5	12,4	1,0	4,3	10,7	13,3	11,8
Švédsko	0,9	2,1	5,3	7,3	9,7	1,2	4,2	5,5	10,7	11,7
Švajčiarsko	0,0	1,5	10,5	12,9	13,9	0,4	3,5	10,0	18,0	17,0
Turecko	3,0	7,8	12,5	12,2	5,9	3,3	8,5	11,2	8,2	6,7
Veľká Británia	0,0	3,1	5,4	8,3	13,6	0,4	3,2	6,3	11,2	13,8
Priemer Európa	1,0	4,1	8,3	9,3	7,8	1,0	4,4	8,2	9,5	7,9

	EB 2012 (% vo vekovej kategórii)					EB 2011 (% vo vekovej kategórii)				
Krajina	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Poradie Slovenska	20.	8.	10.	22.	17.	5.	4.	3.	3.	10.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.9: Priemerné hodnoty etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012

% EB vo vekovej kategórii v roku 2012	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Priemer svet (67 krajín)	1,9	6,0	10,5	12,7	11,3
Priemer Európa (29 krajín)	1,0	4,1	8,3	9,3	7,8
Priemer skupina krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	0,7	3,7	7,9	10,1	9,1
Priemer skupina V5 + Rakúsko	0,9	4,7	9,0	9,6	7,5
Slovensko	0,5	5,6	10,1	7,0	7,2

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

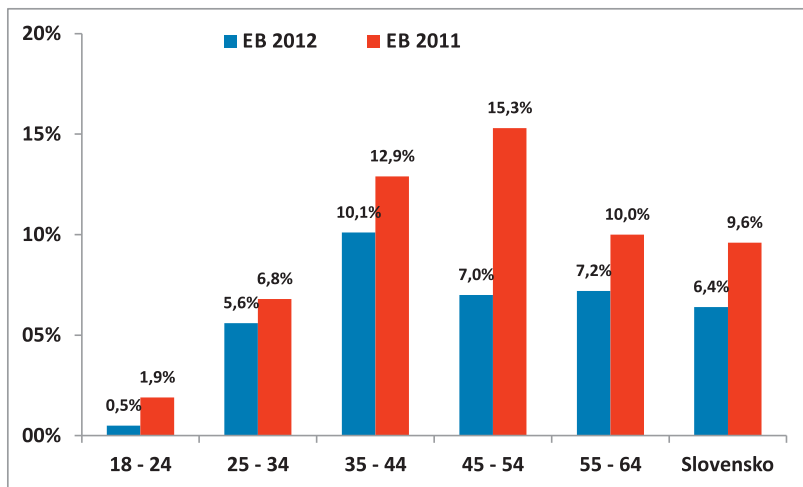
Podnikateľské správanie našich ľudí, pokiaľ ide o mieru podnikateľskej aktivity v jednotlivých vekových kategóriách, je podobné ako v iných krajinách participujúcich na GEM: podnikateľská aktivita s vekom klesá. Ako z predchádzajúcich analýz vyplýva, v roku 2012 sa tento poznatok na Slovensku dokonca potvrdil ako trend: v porovnaní s rokom 2011 došlo k posunu „doľava“ - od staršej vekovej kategórie k mladšej pokiaľ ide o najvyššie percento jednak počiatočnej podnikateľskej aktivity (z kategórie 35 – 44 do kategórie 25 - 34) ako aj etablovaných podnikateľov (z kategórie od 45 – 54 do kategórie 35 – 44). Rôzne výskumy analyzovali dôvody, prečo podnikateľská aktivita s vekom klesá. Napríklad Shane (2003) uvádza, že s vekom klesá odvaha ísť do rizika, ale aj s vekom rastú oportunitné náklady a pod.

Tabuľka 3.10: Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012

Umiestnenie Slovenska podľa % EB vo vekovej kategórii v roku 2012	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (67 krajín)	53.	25.	26.	49.	42.
v Európe (29 krajín)	20.	8.	10.	22.	17.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	13.	4.	7.	19.	17.
V skupine V5 + Rakúsko	5.	2.	2.	4.	3.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.6: Percento etablovaných podnikateľov v jednotlivých vekových kategóriách v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Mladí a podnikanie na Slovensku

Mladí na Slovensku (18 - 34 rokov) sa v roku 2012 podieľali až 52,5% na **počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) Slovákov** (tabuľka 3.11). Ich podiel sa zvýšil v porovnaní s rokom 2011 (48,8%). Podiel mladých na počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) na Slovensku je nadpriemerný: prevyšuje svetový aj európsky priemer, ako aj priemer krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. (tabuľka 3.12). Je tiež najvyšší z V5 krajín a Rakúska. Najvyšší podiel mladých na počiatočnej podnikateľskej aktivite v Európe má Litva (56,7%).

Veľmi podobná situácia je aj pokiaľ ide o **podiel mladých na miere etablovaných podnikateľov**. V roku 2012 sa mladí podieľali na miere etablovaných podnikateľov 22,8% zatiaľ čo v roku 2011 to bolo 20,8% (tabuľka 3.11). Tento podiel je na úrovni priemeru sveta, ale je najvyšší v rámci V5 krajín a Rakúska. Je tiež nad priemerom Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Najvyšší podiel mladých medzi etablovanými podnikateľmi v Európe má Rumunsko (38,6%).

Tabuľka 3.11: Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v Európe v roku 2012 a 2011

Krajina	TEA 2012					TEA 2011				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64
Slovensko	18,9	33,6	20,5	20,7	6,3	16,2	32,6	27,1	18,5	5,6
Maďarsko	14,4	24,5	26,6	19,8	14,8	14,6	25,5	26,2	25,9	7,8
Poľsko	11,4	40,5	19,1	14,6	14,4	10,4	37,8	24,1	19,0	8,6
Česká republika	NA	NA	NA	NA	NA	18,7	28,3	26,4	17,6	9,0
Slovinsko	10,4	31,4	32,3	15,9	10,0	13,3	31,0	27,7	15,5	12,5
Rakúsko	10,0	26,4	29,7	24,7	9,1	NA	NA	NA	NA	NA
Belgicko	4,7	15,6	26,2	42,8	10,7	11,1	35,4	29,7	11,3	12,5
Bosna a Hercegovina	13,9	24,7	25,8	25,5	10,2	21,3	30,9	25,6	16,5	5,6
Chorvátsko	16,0	38,3	20,5	15,8	9,4	12,0	29,1	30,7	18,3	9,9
Dánsko	16,1	23,8	22,1	29,2	8,8	10,6	20,0	33,1	24,9	11,3
Estónsko	17,9	35,7	25,5	15,1	5,8	NA	NA	NA	NA	NA
Fínsko	9,3	32,2	22,8	23,2	12,5	10,7	27,3	26,6	20,3	15,1
Francúzsko	8,3	34,5	29,2	21,2	6,8	8,2	33,3	28,8	21,5	8,2
Nemecko	9,0	28,3	35,7	15,1	11,9	19,1	20,7	28,0	23,3	9,0
Grécko	7,5	36,3	27,2	16,3	12,8	10,5	27,5	32,9	14,5	14,6
Írsko	12,2	33,9	17,7	25,3	11,0	11,1	31,9	30,7	20,3	6,0
Taliano	7,2	37,4	26,2	17,9	11,3	NA	NA	NA	NA	NA
Lotyšsko	14,0	37,5	27,9	16,7	4,0	19,7	35,6	21,1	16,4	7,1
Litva	19,4	37,3	23,1	14,2	6,0	27,6	29,7	19,6	17,5	5,6
Macedónsko	15,9	32,3	27,0	16,7	8,2	NA	NA	NA	NA	NA
Holandsko	9,7	21,7	31,7	26,4	10,5	12,0	23,1	26,9	25,9	12,1
Nórsko	6,7	24,4	31,9	17,8	19,3	3,6	21,5	33,8	25,2	15,8
Portugalsko	12,5	33,3	24,6	19,7	9,9	12,1	34,9	24,3	17,9	10,9
Rumunsko	19,0	37,4	20,9	18,3	4,4	13,9	38,4	18,1	22,2	7,3
Rusko	15,6	36,4	18,9	24,2	4,9	14,5	33,8	26,4	20,1	5,2
Španielsko	6,9	33,2	30,1	21,4	8,4	7,8	33,0	34,1	18,0	7,1
Švédsko	12,6	25,8	24,4	21,1	16,2	9,3	14,6	28,8	22,9	24,5
Švajčiarsko	6,4	17,0	39,5	22,3	14,9	7,6	19,8	29,3	30,0	13,3
Turecko	9,0	44,9	27,7	13,8	4,6	12,0	39,5	26,2	19,6	2,8
Veľká Británia	13,5	24,0	31,8	19,2	11,5	14,9	25,1	27,0	20,6	12,3
Priemer Európa	12,0	31,1	26,4	20,5	9,9	13,2	29,2	27,4	20,1	10,0
Poradie Slovenska	3.	13.	26.	13.	23.	6.	10.	13.	16.	22.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.12: Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v roku 2012 v globálnom kontexte

Priemerné hodnoty podielu jednotlivých vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (priemer 67 krajín)	15,3	32,6	25,9	17,8	8,4
v Európe (priemer 29 krajín)	12,0	31,1	26,4	20,5	9,9
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na efektívnosti (priemer 24 krajín)	10,1	27,9	28,0	22,4	11,6
v skupine V5 a Rakúsko	13,0	31,3	25,6	19,2	10,9
Slovensko	18,9	33,6	20,5	20,7	6,3

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Miera aktivity v rámci podnikateľského správania mladých na Slovensku sa približuje skôr ku krajinám mimo Európy. Napríklad, počiatocná podnikateľská aktivita mladých v Číne bola v hodnotenom období 57% (Xavier a kol. 2013). Rebernik (Rebernik a kol. 2013, s 13) takýto vysoký podiel mladých na počiatocnej podnikateľskej aktivite spája s nižším priemerným vekom obyvateľstva ako je v Európe, čo ale nie je náš prípad. Na druhej strane konštatuje, že relatívna mladosť podnikateľskej populácie v dlhodobom horizonte môže viesť k rastu podnikania v týchto krajinách a ak tieto štáty budú aplikovať vhodné politiky, môže to viesť k rastu ich konkurencieschopnosti.

Tabuľka 3.13: Umiestnenie Slovenska podľa podielu vekových kategórií na počiatocnej podnikateľskej aktivite v roku 2012

Umiestnenie Slovenska podľa podielu vekových kategórií na TEA v roku 2012	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (67 krajín)	20.	31.	59.	18.	46.
v Európe (29 krajín)	3.	13.	26.	13.	23.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	1.	7.	23.	15.	24.
v skupine V5 + Rakúsko	1.	4.	3.	3.	1.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

I keď miera podnikateľskej aktivity mladých je na Slovensku vysoká, mladí stále čelia problémom, ktorých odstránenie by mohlo prispieť k udržaniu celkovej podnikateľskej aktivity mladých ako aj zvýšeniu kvalitatívnej úrovne ich podnikania na Slovensku. V roku 2011 Združenie mladých podnikateľov Slovenska vykonalo prieskum podnikania mladých (Jakubec a kol. 2011). V správe z tohto prieskumu sa uvádzajú hlavné zistenia a bariéry, medzi ktoré mladí na Slovensku zaraďujú nedostatok štartovacieho kapitálu, ale aj nedostatok skúseností, vedomostí a odborných kontaktov. Vládne stratégie a programy v oblasti inkluzivity mladých do podnikania by mali byť zamerané práve na odstránenie

takýchto bariér, aby sa vysoký podnikateľský potenciál mladých na Slovensku efektívne využil.

Seniori a podnikanie na Slovensku

Seniori sa už po druhýkrát vyznačujú najnižšou podnikateľskou aktivitou (TEA) medzi analyzovanými vekovými skupinami na Slovensku²². Len 3,5% z populácie 55 - 64 ročných bolo v roku 2012 na Slovensku zapojených do počiatočnej podnikateľskej aktivity. V porovnaní s predchádzajúcim rokom to znamená pokles o 1,2% (graf 3.5). Zatiaľ čo najnižšiu mieru počiatočnej podnikateľskej aktivity medzi V5 krajinami a Rakúskom majú Slovinci (2,7% v roku 2012), Slováci majú najnižší podiel seniorov na počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) a to 6,3% (tabuľka 3.14). Slovenská hodnota je viac ako dvakrát nižšia v porovnaní s najlepším Maďarskom (14,8%) alebo Poľskom (14,4%). Prekvapujúca je však nielen samotná hodnota ukazovateľa v týchto postkomunistických krajinách, ale aj rastúci trend v porovnaní s rokom 2011. Takisto je zarážajúci trikrát menší podiel slovenských seniorov na TEA v porovnaní s európskou krajinou s najlepšou hodnotou tohto ukazovateľa Nórskom (19,3% v roku 2012). Nízku aktivitu v podnikaní slovenských seniorov dokumentuje aj 23. pozícia z 29 európskych krajín, ako aj to, že hodnota Slovenska v podnikaní seniorov je hlboko pod priemerom sveta, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách (tabuľka 3.15).

O niečo lepšiu pozíciu majú slovenskí seniori v rámci **etablovaných podnikateľov** (graf 3.6 a tabuľka 3.14). I keď sa percento etablovaných podnikateľov v populácii seniorov znížilo o tretinu v roku 2012 (6,4% v roku 2012 a 9,6% v roku 2011), v podiele seniorov na etablovaných podnikateľoch medzi V5 a Rakúskom je Slovensko síce pod priemerom tejto skupiny a za Rakúskom a Maďarskom, ale na rovnakej úrovni ako je Slovinsko a lepšie ako Poľsko. Na druhej strane však je slovenská hodnota len polovičná z hodnoty Veľkej Británie (40,9%) a v globálnom hodnotení mierne nad priemerom sveta, ale pod priemerom Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách (tabuľka 3.15 a 3.16).

Výsledky GEM za rok 2012 jednoznačne dokumentujú vážnosť problematiky nízkej podnikateľskej aktivity seniorov na Slovensku a nevyhnutnosť riešenia ich inkluzivity do podnikania. Avšak dôležitosť problematiky podnikania seniorov si uvedomujú i v ďalších krajinách Európy a sveta a to najmä v súvislosti s veľmi krehkou pokrízovou makroekonomickou situáciou, demografickým vývojom (starnutím) obyvateľstva a z toho vyplývajúcimi negatívnymi dopadmi na systémy sociálneho zabezpečenia dôchodcov, ich perspektívy a z toho vyplývajúci negatívny dopad na ich životnú úroveň.

²² Vo výskume GEM sa za seniorov považujú 55 – 64 roční obyvatelia.

Akademické výskumy problematiky podnikania seniorov sa stávajú čoraz populárnejšími a orientujú sa na rôzne aspekty tejto zložitej problematiky. Prehľad najdôležitejších prác zameraných na jednotlivé aspekty podnikania seniorov je uvedený nižšie.

V uplynulých rokoch sa akademici venujú vo väčšej miere podnikaniu seniorov vzhľadom na jeho narastajúcu dôležitosť. V rámci štúdií podnikania seniorov jestvuje viacero oblastí, na ktoré sa výskum zameriava. Autori skúmajú tak možnosti ako udržať seniorov v aktívnej pracovnej sile, ako aj možnosti ako podporiť seniorov smerom k podnikaniu (Curran and Blackburn 2001; Sing and DeNoble 2003; Weber and Schaper 2004; Kautonen a kol.2008). Hlavné oblasti výskumu podnikania seniorov môžeme rozdeliť do nasledovných skupín:

- Podnikateľské predispozície

Autori zistili, že seniori sú menej odhodlaní začať podnikateľskú aktivitu ako mladí ľudia (Curran a Blackburn 2001; Singh and DeNoble 2003), percento seniorov začínajúcich podnikat' je približne polovičné oproti mladým podnikateľom (Hart a kol. 2004; Kautonen 2008).

Autori odhalili vzorec správania pri rozdeľovaní času medzi oddych a aktivity generujúce príjem, pričom s rastúcim vekom jednotlivci preferujú oddychové aktivity a aktivity prinášajúce okamžitý príjem (zamestnanie) oproti aktivitám, ktoré prinášajú príjem v budúcnosti (podnikanie) (Levesque and Minniti 2006).

- Motivácia podnikat'

Napriek tomu, že seniori menej inklinujú k začatiu podnikania ako mladí ľudia, čoraz viac seniorov začína podnikat'. Ich motivácia je založená na finančnom zabezpečení, realizácii vlastných ideí, pracovnej flexibilitate a nezávislosti (Kautonen a kol. 2008; McKay 2001)

Tak postoje jednotlivca voči podnikaniu, ako aj potreba byť sebestačným sú faktory pozitívne ovplyvňujúce motiváciu k podnikateľskej aktivite (Kautonen T., Luoto S., Tornikoski T, 2010)

Základné motivácie, ktoré vedú seniorov k podnikaniu sú rozdelené na takzvané "push" a "pull" dôvody, ktoré sú skúmané a vysvetľované viacerými autormi (McClelland a kol. 2005; Heimonen a kol. 2012; Webster and Walker 2005; Kautonen 2008)

- Ľudský kapitál a pracovné skúsenosti

Akumulovaný ľudský kapitál cez pracovné a podnikateľské skúsenosti je považovaný za výhodu podnikateľov seniorov. Štúdie poukazujú na to, že podnikatelia seniori v rýchlo rastúcich podnikoch majú značne vyššiu úroveň skúseností (Botham a Graves 2009).

Weber a Schaper (2004) rozdeľujú skúsenosti do niekoľkých skupín podľa toho ako ovplyvňujú podnikateľskú aktivitu. Viacerí autori skúmajú vplyv predchádzajúceho zamestnania a pracovných skúseností na tendenciu seniorov začať podnikanie. (Kautonen T., Down S., South L, 2008; Kautonen T., Luoto S., Tornikoski T, 2010)

Ďalším skúmaným faktorom, ktorý ovplyvňuje podnikanie seniorov je vplyv nezamestnanosti na kvalitu ľudského kapitálu, a jeho následné prepojenie na podnikanie. (Hart a kol. 2004, Kautonen a kol. 2008)

Vzťah medzi vekom a životnosťou podnikania je skúmaný z viacerých uhlov pohľadu a štúdie prezentujú rôzne závery. (Patel, S. H., Grey, C. 2006; Green, F. J. a kol. 2008)

Medzi ďalšie faktory, ktoré ovplyvňujú tendenciu seniorov podnikáť, patrí tak efekt zhoršujúceho sa zdravotného stavu, ako aj skutočnosť, že v súčasnosti sú seniori v lepšom zdravotnom stave oproti minulosti v dôsledku pokrokov v zdravotnej starostlivosti. (Kilber E., Wainwright T., Kautonen T., Blackburn R., 2011;)

- Finančný kapitál

Podľa viacerých štúdií, môže mať akumulovaný finančný kapitál tak pozitívny, ako aj negatívny dopad na tendenciu seniorov podnikáť. Na jednej strane zjednodušuje začatie podnikania, avšak negatívne ovplyvňuje motiváciu podnikáť. (Webster and Walker 2005; Singh and DeNoble 2003; Kilber E., Wainwright T., Kautonen T., Blackburn R., 2011)

- Sociálny kapitál

Akumulovaný sociálny kapitál, predovšetkým vo forme vytvorených sietí pracovných a osobných kontaktov, môže pozitívne ovplyvniť a uľahčiť podnikanie rôznym spôsobom. (Bacus and Human 1994; Alizadeh, Y. 2000 ; DeBruin and Firkin, 2001; Zacharakisa kol., 2001)

Jedna zo súčasných štúdií poukazuje na skutočnosť, že s rastúcim vekom sa dosah sietí kontaktov znižuje, a využitie týchto sietí na podnikanie závisí od predchádzajúcich pracovných skúseností jednotlivca. (Botham and Graves, 2009)

- Podnikanie žien

Štúdie zamerané na podnikanie seniorov poukazujú na fakt, že napriek tomu, že ženy podnikajú vo všeobecnosti menej ako muži, v podnikaní seniorov je tento rozdiel najmarkantnejší. (Hart 2004, Kautonen a kol. 2008, Botham and Graves 2009)

- Neformálne inštitúcie a podnikateľská kultúra

Autori viacerých štúdií skúmajú vplyv otvorenosti kultúry, kultúrnych postojov voči seniorom, vnímanie vekových noriem a vplyv ageizmu na podnikanie seniorov. Hlavným zistením je, že akceptovanie

seniorov a otvorenosť v rámci kultúry majú silný pozitívny vplyv na podnikanie, pričom ageizmus a odmietanie seniorov v kultúre majú negatívny vplyv. (Ting Zhang 2008; Weber and Schaper 2004; Kautonen a kol. 2008, 2009, 2011).

Na druhej strane autori tvrdia, že negatívne vnímanie veku, ako aj veková diskriminácia môžu mať pozitívny vplyv na podnikanie, v zmysle prekonávania týchto prekážok. Zároveň vidia vnímanie veku ako komplexný fenomén, ktorý by mal byť objektom skúmania v budúcnosti. (Kilber E., Wainwright T., Kautonen T., Blackburn R., 2011)

- Politiky a nástroje podporujúce podnikanie seniorov

Štúdie zamerané na podnikanie seniorov zvyčajne poskytujú alternatívy a možnosti ako viac podporovať inkluzivitu podnikania seniorov. Skúmajú vplyv existujúcich programov a nástrojov a odporúčajú nové prístupy k tejto problematike. (Kautonen a kol. 2011; Kyro a kol. 2012; Botham and Graves 2009; Heimonen a kol. 2012)

Uvedené smery akademického výskumu podnikania seniorov sú vhodnou východiskovou bázou aj pre výskum v tejto oblasti na Slovensku. V súvislosti s východiskovou GEM analýzou stavu podnikania seniorov na Slovensku vyvstáva množstvo otázok, na ktoré nadväzujúci akademický výskum by mal dať odpoveď. Či už ide o identifikovanie kľúčových faktorov, vďaka ktorým je tak významne nízka podnikateľská aktivita seniorov u nás v porovnaní s ďalšími postkomunistickými krajinami, alebo analýza politík a praktík, ktoré vedú k vysokej podnikateľskej aktivite seniorov v európskych krajinách, ktoré sú lídrami v tejto oblasti (Nórsko, Švédsko, Veľká Británia a pod.). Výskum a jeho výsledky by mali byť súčasťou Národného programu aktívneho starnutia na roky 2014 – 2020. Dobrým východiskom resp. aj prepojením výskumu podnikania seniorov na Slovensku je aj projekt SAV „Strieborná ekonomika ako potenciál budúceho rastu v starnúcej Európe“, ktorého prvá etapa bola ukončená a jej výsledky prezentované v monografii Páleník a kol. Strieborná ekonomika v slovenskom a európskom kontexte. Bratislava, 2013. I keď ťažisko tohto výskumu je viac na pasívnej (spotrebiteľskej) stránke seniorov, dajú sa identifikovať a skúmať viaceré súvislosti s ich aktívnou stránkou, teda podnikaním.

Z uvedeného vyplýva, že dôležitou súčasťou úspešného riešenia problematiky podnikania seniorov na Slovensku je nevyhnutnosť ďalšieho akademického výskumu a prepojenia jeho výsledkov v tvorbe adekvátnych politík.

Tabuľka 3.14: Podiel jednotlivých vekových kategórií (%) na etablovaných podnikateľoch v roku 2012 a 2011

Krajina	Etablovaní podnikatelia 2012					Etablovaní podnikatelia 2011				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Slovensko	1,1	21,7	33,6	22,7	20,9	3,2	17,6	26,7	34,9	17,6
Maďarsko	2,0	14,9	29,3	29,2	24,6		11,1	25,6	40,8	22,5
Poľsko	4,5	26,1	31,8	21,4	16,2	0,6	21,2	27,4	29,5	21,2
Česká republika						1,4	17,7	23,8	34,6	22,5
Slovinsko	1,8	9,8	28,5	39,6	20,4	0,9	14,7	31,7	37,1	15,6
Rakúsko	0,9	10,1	23,3	41,0	24,8					
Belgicko		2,8	19,2	46,8	31,3	5,4	11,7	30,5	35,7	16,8
Bosna a Hercegovina	5,8	10,0	25,0	39,8	19,4	2,0	17,2	41,8	22,1	16,8
Chorvátsko	7,1	4,5	39,6	30,9	17,9	5,6	8,1	33,2	31,3	21,8
Dánsko	1,2	10,9	30,3	34,3	23,3		11,8	21,4	37,5	29,3
Estónsko	2,2	19,1	23,1	33,5	22,0					
Fínsko	1,2	9,2	31,0	27,2	31,3	1,3	9,7	26,9	32,8	29,3
Francúzsko		17,3	20,9	39,4	22,4		10,1	41,0	28,1	20,8
Nemecko	0,9	14,1	23,4	37,0	24,6	1,0	10,9	35,7	26,4	26,1
Grécko	3,0	17,2	34,1	30,4	15,3	4,0	26,1	27,8	30,5	11,7
Írsko	2,4	15,0	25,7	30,6	26,3		22,5	27,1	27,9	22,5
Taliansko	3,2	18,2	36,1	24,7	17,8					
Lotyšsko	5,4	18,0	30,8	25,8	20,1	0,9	16,6	31,5	31,8	19,2
Litva	1,8	13,3	32,1	37,6	15,2	5,3	13,5	27,9	37,7	15,6
Macedónsko	5,1	22,0	35,4	24,8	12,8					
Holandsko	2,0	14,3	31,1	31,0	21,6	2,6	9,8	36,7	26,1	24,8
Nórsko	0,9	12,2	30,4	30,4	26,1	2,3	10,5	25,5	30,8	30,9
Portugalsko	0,9	16,9	30,1	26,4	25,7	1,1	15,8	28,3	32,4	22,4
Rumunsko	5,1	33,5	13,6	32,6	15,3	5,2	28,1	17,0	26,3	23,4
Rusko	1,3	20,0	33,3	32,7	12,6	4,7	18,1	33,1	35,4	8,7
Španielsko	1,2	11,8	29,2	34,1	23,8	1,1	12,2	31,5	32,8	22,4
Švédsko	2,7	8,0	22,0	29,9	37,4	2,5	12,0	17,9	32,2	35,4
Švajčiarsko		3,7	29,3	36,4	30,6	0,5	7,9	25,2	38,0	28,5
Turecko	5,8	25,7	33,5	26,3	8,8	7,4	30,9	33,0	19,5	9,2
Veľká Británia		10,5	19,6	29,1	40,9	0,8	9,2	19,9	34,1	36,0
Priemer Európa	2,8	14,9	28,5	31,9	22,4	2,7	15,2	28,8	31,8	22,0
Poradie Slovenska	21.	5.	5.	28.	17.	8.	8.	18.	8.	19.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.15: Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch v globálnom kontexte

Priemerný podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (67 krajín)	4,6	18,3	29,0	29,4	19,0
v Európe (29 krajín)	2,8	14,9	28,5	31,9	22,4
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	1,6	12,4	26,8	34,1	25,4
v skupine V5 + Rakúsko	2,0	16,5	29,3	30,8	21,4
Slovensko	1,1	21,7	33,6	22,7	20,9

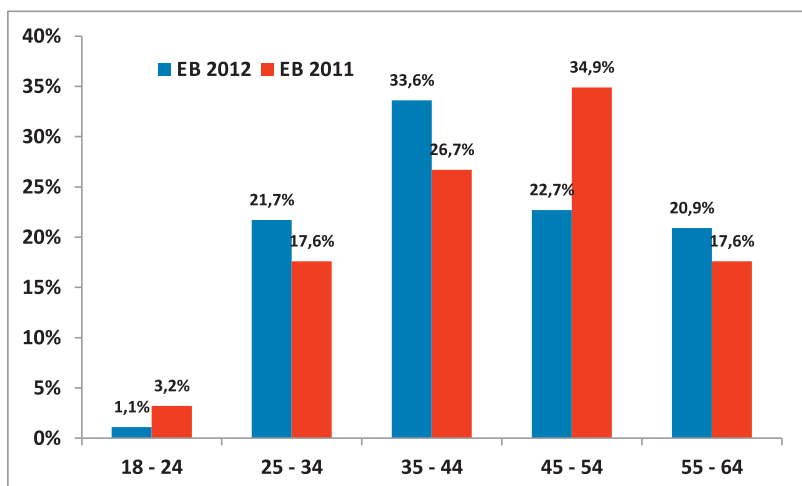
Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.16: Poradie Slovenska podľa podielu jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch

Poradie Slovenska podľa podielu jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
vo svete (67 krajín)	55.	19.	10.	56.	24.
v Európe (29 krajín)	21.	5.	5.	28.	17.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	12.	2.	3.	24.	18.
v skupine V5 + Rakúsko	2.	2.	2.	4.	3.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.7: Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch na Slovensku v roku 2012 a 2011

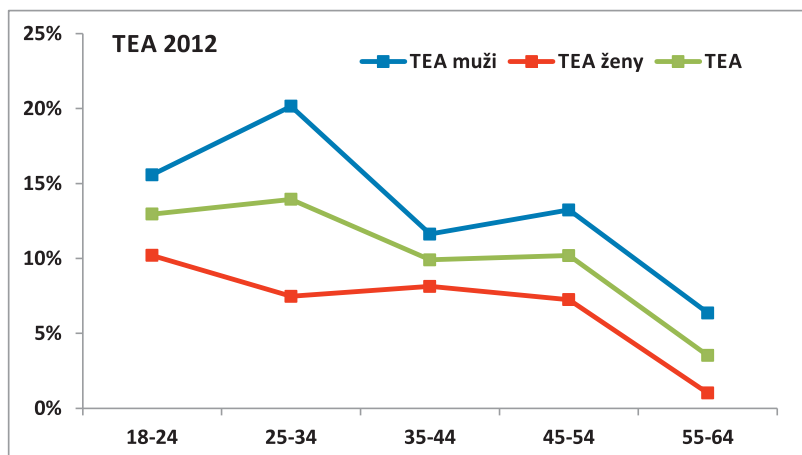


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku

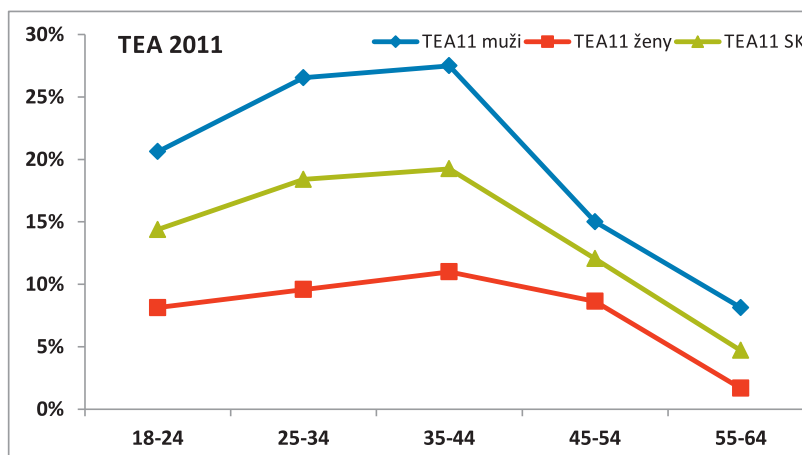
Demografické charakteristiky vek a pohlavie sú základom určenia znevýhodnených skupín obyvateľstva u nás. V ďalšej analýze sa preto zameriavame na podrobnejšiu charakteristiku podnikateľských aktivít (podnikateľov v TEA ako aj etablovaných) mužov a žien na Slovensku v jednotlivých vekových kategóriách v roku 2012 ako aj dynamiku zmeny v porovnaní s rokom 2011.

Graf 3.8: Počiatočná podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

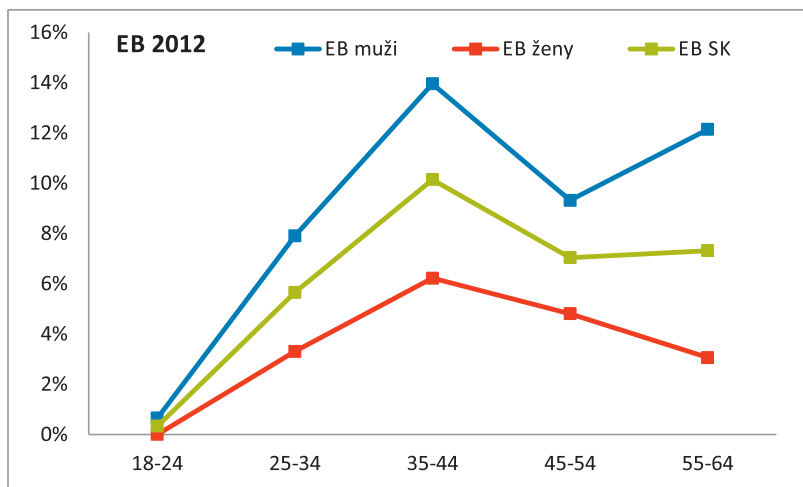
Graf 3.9: Počiatočná podnikateľská aktivita na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

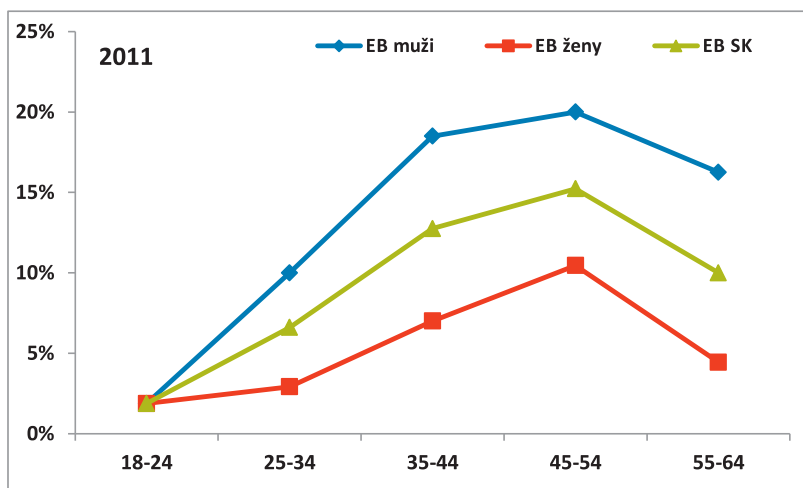
Ako z grafov 3.8 a 3.9 vyplýva, v roku 2012 najväčší medziročný pokles počiatocnej podnikateľskej aktivity (TEA) nastal v kategórii mužov vo veku 35 - 44 rokov a medzi etablovanými podnikateľmi u mužov vo veku 45 – 54 rokov.

Graf 3.10: Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.11: Etablovaní podnikatelia na Slovensku podľa pohlavia a veku v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

S celkovým medziročným poklesom počiatocnej podnikateľskej aktivity v roku 2012 klesla najviac TEA v skupine mužov vo veku 35 – 44 rokov a medzi etablovanými podnikateľmi je pokles najväčší v skupine 45 – 54 rokov. Ďalej,

podobne ako v roku 2011 aj v roku 2012, je výrazne vyššie percento jednak celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivity ako aj v rozdelení na mužov a ženy v porovnaní s etablovanými podnikateľmi v najnižšej vekovej kategórii, kde sa dokonca tento podiel významne znížil. Opačný trend je v najvyššej vekovej kategórii, kde je výrazne vyšší podiel etablovaných podnikateľov ako podnikateľov v TEA. V hodnotenom období u etablovaných podnikateľov mali väčší podiel muži než ženy v porovnaní s priemerným rastom etablovaných podnikateľov v jedinej vekovej kategórii a to 55 - 64 rokov. Iba v tejto kategórii dochádza k roztváraniu nožníc medzi pohlaviami.

3.1.3 Vzdelanie

Vzdelanie sa považuje sa jeden z dôležitých faktorov úspešného rozvoja podnikania, ktorý vplyva na jeho kvalitu, dynamiku rastu a jeho rozvoj. Ako v kapitole 1 uvádzame, moderná teória podnikania vychádza z predpokladu, že človek sa nerodí ako podnikateľ, ale sa ním stáva a to vďaka vplyvu jednak demografických charakteristík, ale aj externých vplyvov, medzi ktorými dominuje práve vzdelanie. Toto poznanie vychádza z viacerých vedeckých štúdií (Hisrich a Peters, 2001; Autio, E. & Acs, Z., 2010 a ďalší). Výskumníci pracujúci s GEM dátami ako Bosma N. a kol. (2012) uvádzajú, že pravdepodobnosť začať novú podnikateľskú aktivitu rastie s dosiahnutým vzdelaním najmä v krajinách, ktoré sú vo fáze rozvoja založeného na efektívnosti a vo fáze rozvoja založeného na inováciách, kam bolo Slovensko v roku 2012 zaradené.

Napriek celkovému poklesu počiatočnej podnikateľskej aktivity na Slovensku, podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na nej vykazuje posun k vyššiemu vzdelaniu, čo možno pokladať za pozitívny trend smerom k vyššej kvalite začínajúcich podnikateľov z pohľadu ich vzdelania.

Počiatočná podnikateľská aktivita na Slovensku je v porovnaní s európskymi krajinami, krajinami inovačnej skupiny aj s krajinami V5 a Rakúska nad priemerom vo všetkých vzdelanostných kategóriách. Vo svetovom meradle sme nad priemernými hodnotami v dvoch najvyšších vzdelanostných kategóriách. Najvyššia počiatočná podnikateľská aktivita je v skupine vysokoškolsky vzdelaných ľudí. (graf 3.12 a 3.13). V tejto kategórii nastal síce pokles oproti roku 2011 (z 22,5 na 16,8%), avšak podiel vysokoškolsky vzdelaných na celkovej počiatočnej podnikateľskej aktivite medziročne narástol z 13,7% na 31,7%. Už v roku 2011 sme tento pozitívny signál indikovali aj v prevahe rodiacich sa podnikateľov nad novými v najvyššej vzdelanostnej kategórii, táto prevaha sa v roku 2012 ešte zväčšila (graf 3.15).

Tabuľka 3.17: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vdelanostných kategóriách v Európe v roku 2012

Krajina	TEA 2012, najvyššie vzdelanie (%)				TEA 2011, najvyššie vzdelanie (%)			
	bez maturity	s maturitou	I. stupeň VŠ	II. alebo III. stupeň VS	bez maturity	s maturitou	I. stupeň VŠ	II. alebo III. stupeň VS
Slovensko	6,0	9,2	15,5	16,6	10,1	18,0	13,9	22,4
Maďarsko	6,6	9,6	10,5	12,4	0,7	6,9	7,5	7,2
Poľsko	3,6	10,5	8,6	9,6	6,3	10,4	12,1	12,5
Česká republika					4,2	9,5	7,8	10,6
Slovinsko	2,3	4,8	6,8	8,8	1,1	2,8	5,9	0,0
Rakúsko	6,9	7,9	11,6	14,7				
Belgicko	4,0	2,8	6,3	9,0	3,8	3,3	6,5	5,7
Bosna a Hercegovina	5,9	7,6	9,9	16,3	3,6	8,7	9,8	0,0
Chorvátsko	5,2	8,9	11,8	14,2	1,7	6,3	9,9	12,5
Dánsko	4,1	4,7	5,6	5,5	2,7	4,7	3,7	7,9
Estónsko	10,8	12,3	17,7	14,4				
Fínsko	2,3	5,8	7,6	7,3	4,0	6,2	6,3	7,3
Francúzsko	3,9	4,7	6,4		2,6	4,8	7,2	11,7
Nemecko	2,0	5,7	7,8		3,3	4,9	7,8	0,0
Grécko	2,3	4,4	8,1	10,5	3,6	7,4	8,7	10,9
Írsko	3,7	4,0	6,7	7,8	6,4	4,8	8,3	5,2
Taliansko	4,0	4,3		5,4				
Lotyšsko	2,7	10,8	19,7	15,6	5,1	10,5	15,8	15,2
Litva	4,8	6,8	6,6		7,3	8,0	12,2	0,0
Macedónsko	2,7	6,7	10,3	8,8				
Holandsko	8,5	8,4	15,5	14,6	5,7	6,8	12,2	0,0
Nórsko	10,1	6,5	5,4	8,0	6,1	5,0	7,7	8,1
Portugalsko	6,0	7,9	10,5		6,2	5,6	9,9	0,0
Rumunsko	6,4	8,1	12,5	22,8	2,7	9,3	12,7	14,8
Rusko	2,3	3,2	4,4	6,1	2,3	3,1	3,9	7,1
Španielsko	3,4	6,3	6,5	9,5	4,2	6,0	6,2	7,7
Švédsko	1,3	6,6	6,7	11,2	4,6	3,1	8,9	0,0
Švajčiarsko	0,9	4,7	9,7	11,2	2,9	4,7	11,4	8,5
Turecko	8,6	11,8	16,3	22,7	9,4	13,3	13,5	29,5
Veľká Británia	5,2	8,2	11,1	9,5	4,9	5,1	7,0	8,1
Priemer Európa	4,7	7,0	9,5	10,1	4,4	6,9	9,1	8,2
Poradie Slovenska	9.	6.	4.	3.	1.	1.	2.	2.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.18: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v globálnom kontexte v roku 2012

Priemerné hodnoty TEA v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012	bez maturity	s maturitou	I. stupeň VŠ	II. alebo III. stupeň VŠ
vo svete (67 krajín)	10,3	12,6	15,3	13,2
v Európe (29 krajín)	4,7	7,0	9,8	11,7
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	4,3	6,1	8,7	9,1
v skupine V5 + Rakúsko	5,1	8,4	10,6	12,4
Slovensko	6,0	9,2	15,5	16,6

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.19: Umiestnenie Slovenska podľa hodnoty počiatočnej podnikateľskej aktivity v jednotlivých vzdelanostných kategóriách

Umiestnenie Slovenska v počiatočnej podnikateľskej aktivite v jednotlivých vzdelanostných kategóriách	bez maturity	s maturitou	I. stupeň VŠ	II. alebo III. stupeň VŠ
vo svete (67 krajín)	39.	32.	27.	15.
v Európe (29 krajín)	9.	6.	4.	3.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	6.	2.	1.	1.
v skupine V5 + Rakúsko	3.	3.	1.	1.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Túto dynamiku možno hodnotiť kladne v porovnaní s viacerými európskymi krajinami (napr. Slovensko) kde v roku 2012 došlo k opačnému vývoju a znížil sa podiel vysokoškolsky vzdelaných podnikateľov v TEA (Rebernik a kol. 2013, s.104). Zaujímavé je aj to, že najväčšiu počiatočnú podnikateľskú aktivitu majú vysokoškoláci v Rumunsku a takisto najvyššie percento dospeléj populácie v TEA, ktoré má minimálne bakalárske vzdelanie (bakalárske plus II. a III. stupeň) je v Rusku, teda v bývalých krajinách Sovietskeho bloku. Ako jedno z možných vysvetlení je, že v týchto krajinách vysokoškoláci nemajú toľko príležitostí zamestnať sa vo firmách, a preto volia radšej podnikanie.

Rovnako ako v roku 2011 má najviac začínajúcich podnikateľov na Slovensku stredoškolské vzdelanie. Hodnota počiatočnej podnikateľskej aktivity v tejto skupine poklesla medziročne pod hodnotu slovenského priemeru (zo 17,9% na 9,2%). Tento trend je zachovaný aj vo vnútri kategórie počiatočnej podnikateľskej aktivity, teda u rodiacich sa aj nových podnikateľov (grafy 3.16 a 3.17).

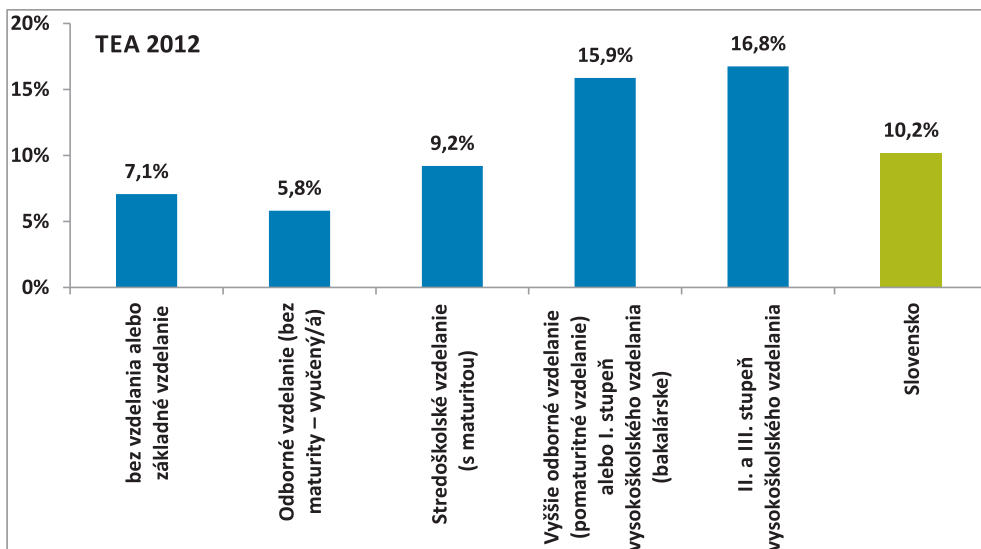
Nízka hodnota v roku 2011 a ďalší pokles v roku 2012 v kategórii pomaturitného a bakalárskeho vzdelania súvisí pravdepodobne s tým, že hlavná orientácia respondentov je na ďalšie štúdium, a že prieskum sa zameria len na formálne vzdelanie a nie na rôzne podnikateľské kurzy, či ďalšiu prípravu.

Tabuľka 3.20: Percento dospeljej populácie v počiatočnej podnikateľskej aktivite s minimálne bakalárskym vzdelaním v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Percento dospeljej populácie v TEA s minimálne bakalárskym vzdelaním	
	2012	2011
Slovensko	0,41	0,17
Maďarsko	0,44	0,38
Poľsko	0,25	0,33
Česká republika		0,20
Slovinsko	0,53	0,63
Rakúsko	0,39	
Belgicko	0,69	0,68
Bosna a Hercegovina	0,22	0,24
Chorvátsko	0,26	0,41
Dánsko	0,74	0,72
Estónsko	0,43	
Fínsko	0,40	0,37
Francúzsko	0,52	0,54
Nemecko	0,48	0,44
Grécko	0,64	0,57
Írsko	0,73	0,71
Taliansko	0,17	
Lotyšsko	0,50	0,48
Litva	0,69	0,80
Macedónsko	0,42	
Holandsko	0,42	0,40
Nórsko	0,53	0,63
Portugalsko	0,42	0,40
Rumunsko	0,39	0,50
Rusko	0,75	0,85
Španielsko	0,40	0,57
Švédsko	0,45	0,69
Švajčiarsko	0,46	0,51
Turecko	0,45	0,36
Veľká Británia	0,65	0,58
Priemer Európa	0,48	0,51
Poradie Slovenska	21.	26.

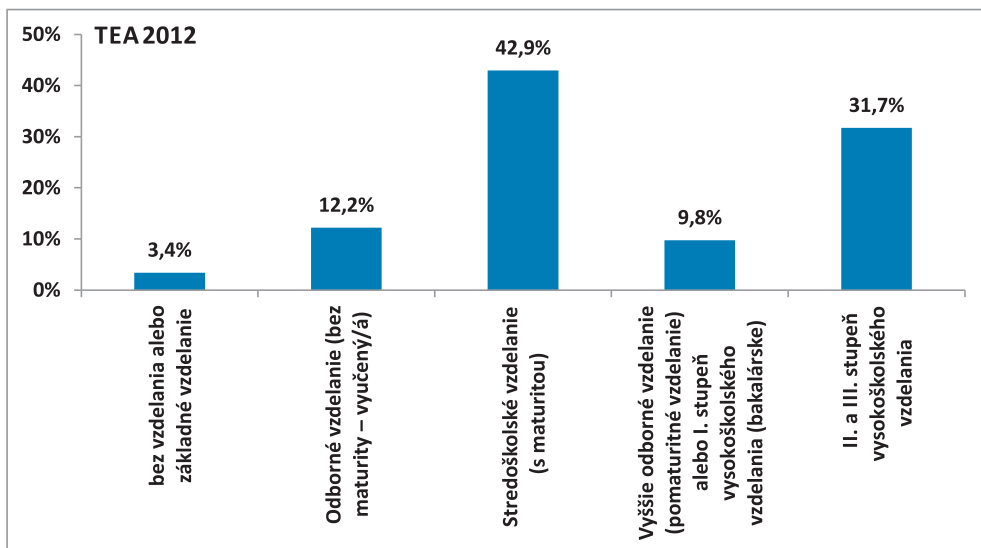
Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.12: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku



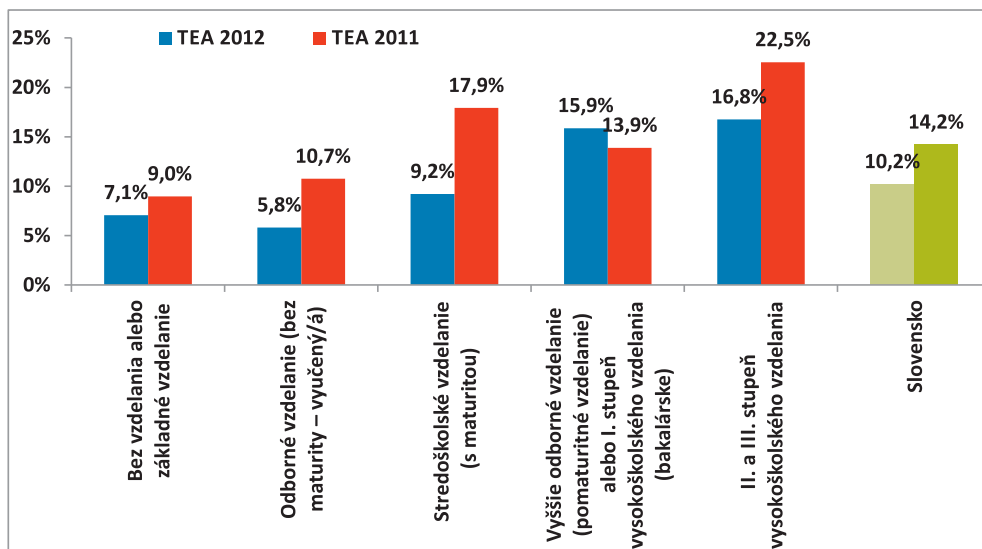
Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.13: Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na počiatočnej podnikateľskej aktivite v roku 2012 na Slovensku



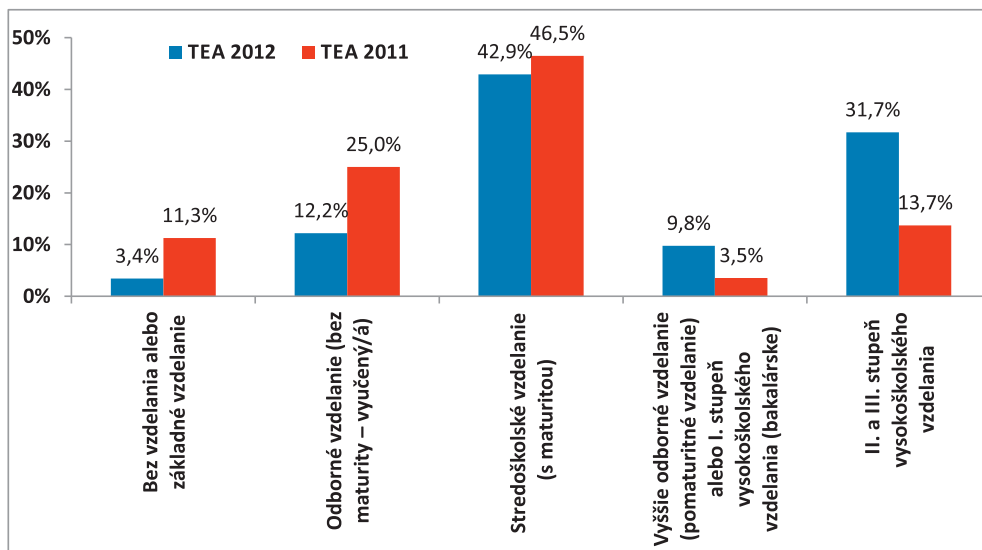
Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.14: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



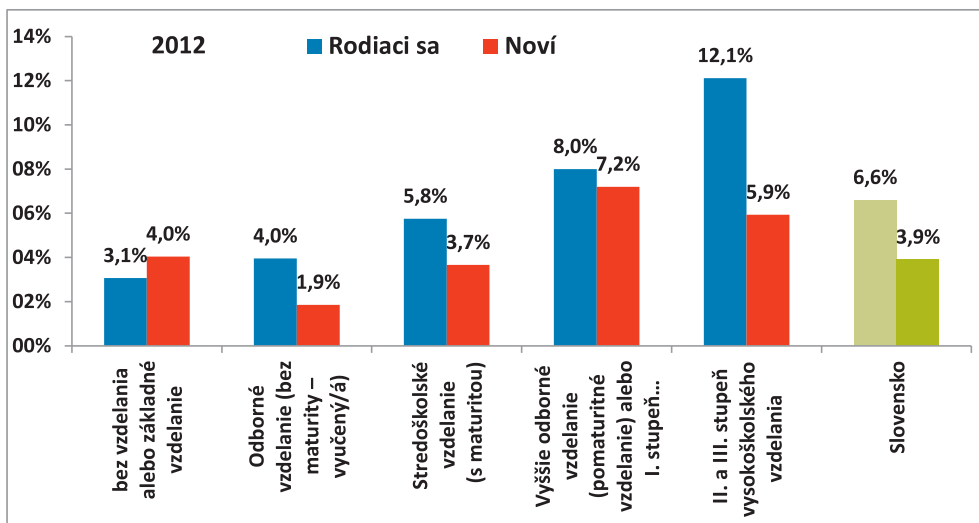
Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.15: Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na počiatočnej podnikateľskej aktivite v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



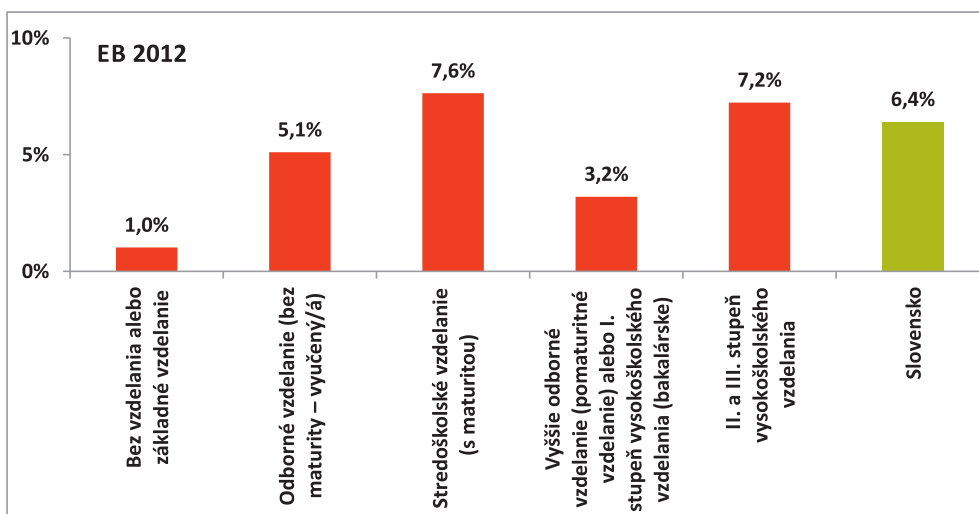
Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.16: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

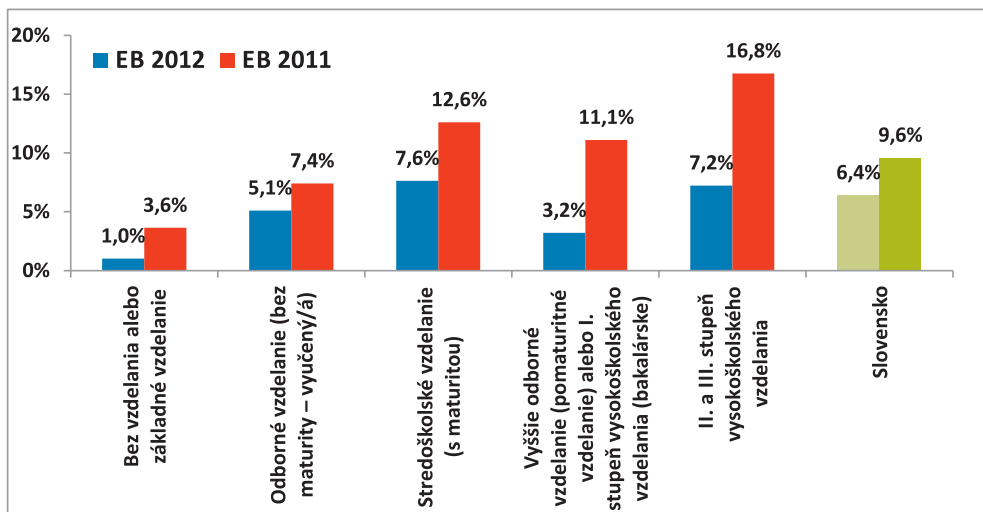
Graf 3.17: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v roku 2012 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Rozdelenie **etablovaných podnikateľov na Slovensku** v jednotlivých vzdelanostných kategóriách je podobné ako rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (graf 3.18).

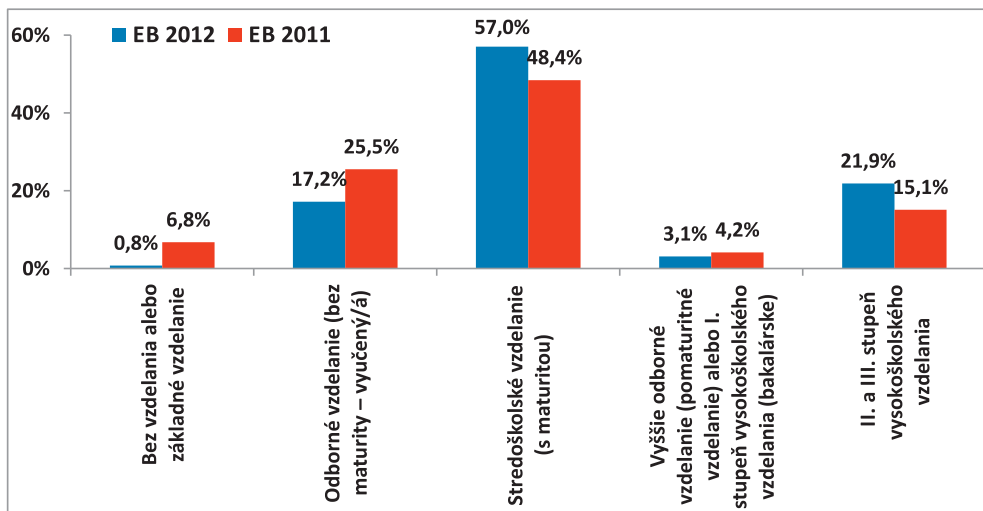
Graf 3.18: Etablovaní podnikateľa v jednotlivých vzdelanostných kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Veľký pokles podielu etablovaných podnikateľov oproti roku 2011 nastal v dvoch najvyšších vzdelanostných kategóriách. Na druhej strane stúpol podiel stredoškolsky aj vysokoškolsky vzdelaných medzi etablovanými podnikateľmi.

Graf 3.19: Podiel jednotlivých vzdelanostných kategórií na etablovaných podnikateľoch v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Dôležitosť vzdelania pre podnikanie zdôrazňuje aj Európska komisia a OECD aj vo svojich iniciatívach na tému „Entrepreneurial Universities“.

Zakladateľom tohto konceptu je Clark, B. R. (1998). Európska komisia a OECD (OECD Publishing, 2005) vo svojich iniciatívach Entrepreneurial Universities zdôrazňujú nevyhnutnosť riadenia európskych univerzít tak, aby jednak samy boli podnikateľské, ale na druhej strane aj rozvíjali u všetkých svojich študentov podnikateľského ducha a tvorivosť. Dôležitý je nielen rozvoj špecializovaných programov zameraných na štúdium podnikania na univerzitách, ale aj to, aby všetci študenti dostali základy podnikania a v prípade potreby ich využili. Zavedenie takéhoto prístupu sa však nezaobíde bez vhodne formulovaných vládnych politík ako jedného z dôležitých predpokladov transferu vplyvu vzdelania do rozvoja podnikania ako kľúčového faktora rastu národnej ekonomiky.

3.1.4 Príjem

Metodika GEM skúma podnikateľskú aktivitu obyvateľstva v príjmových skupinách rozdelených na tretiny. Z tabuliek 3.21 a 3.22 a z grafov 3.19 a 3.20 nižšie je evidentné, z ktorých príjmových kategórií pochádza najviac podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov na Slovensku a akú dynamiku mal tento vývoj na medziročnej báze.

V rokoch 2011 a 2012 je **najvyššia počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)**, ako aj **percento etablovaných podnikateľov** (graf 3.1.21, graf 3.1.22) **v skupine obyvateľov s príjmami z hornej príjmovej kategórie** a to až 10,3% (TEA) a 6,0% (etablovaní).

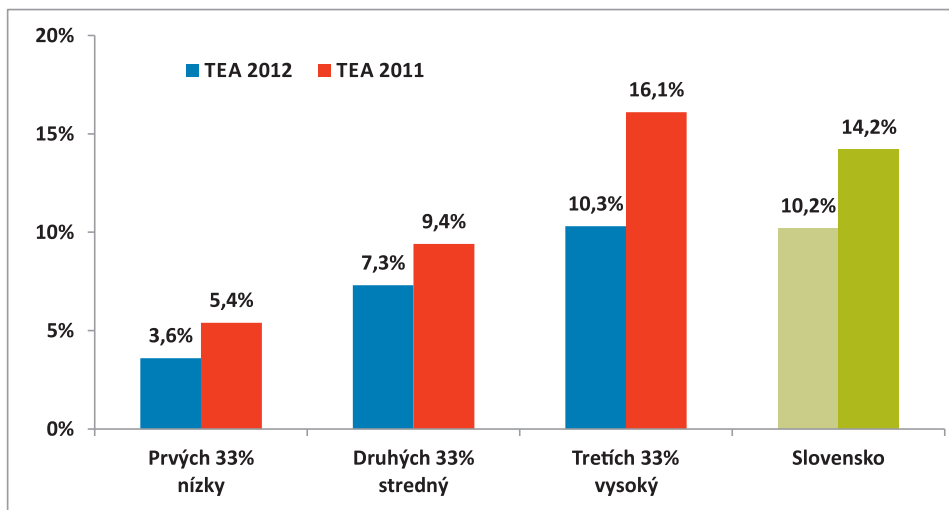
Tabuľka 3.21: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách

Krajina	TEA 2012			TEA 2011		
	1. 33%	2. 33%	3. 33%	1. 33%	2. 33%	3. 33%
Slovensko	3,6	7,3	10,3	5,4	9,4	16,1
Maďarsko	4,1	4,9	10,0	2,8	3,5	6,0
Poľsko	6,6	7,9	10,0	4,3	6,5	12,5
Česká republika				2,1	4,7	9,0
Slovinsko	1,8	2,3	2,5	1,0	0,9	2,7
Rakúsko	3,7	4,4	5,3			
Belgicko	1,8	2,9	3,7	1,7	3,0	4,0
Bosna a Hercegovina	2,0	4,5	7,3	4,3	3,2	7,8
Chorvátsko	2,3	5,0	8,3	3,3	3,3	7,9
Dánsko	1,9	3,2	4,8	2,9	1,9	3,6
Estónsko	4,8	7,2	14,2			
Fínsko	2,8	3,7	6,5	2,4	4,8	6,0
Francúzsko	2,7	3,8	4,2	5,2	3,8	5,5
Nemecko	2,7	3,4	6,0	2,3	2,4	3,7
Grécko	0,0	2,8	4,0	0,0	4,6	6,9
Írsko	2,9	3,0	5,1	3,6	4,4	5,2

Krajina	TEA 2012			TEA 2011		
	1. 33%	2. 33%	3. 33%	1. 33%	2. 33%	3. 33%
Talianско	1,8	1,8	1,3			
Lotyšsko	3,7	4,9	12,4	3,1	6,2	12,2
Litva	1,5	3,7	5,5	6,0	5,8	13,4
Macedónsko	2,5	3,9	3,8			
Holandsko	3,9	6,5	9,6	3,0	4,9	9,6
Nórsko	5,2	4,7	7,0	3,7	3,6	7,2
Portugalsko	2,0	2,8	4,5	2,1	3,2	4,9
Rumunsko	2,1	5,2	11,3	2,2	5,4	11,1
Rusko	1,3	2,3	3,0	0,4	0,5	2,2
Španielsko	1,0	1,9	3,5	1,4	1,9	3,5
Švédsko	4,4	3,4	5,4	1,5	3,2	5,1
Švajčiarsko	2,3	2,6	6,3	2,7	3,4	5,6
Turecko	2,0	4,6	10,8	2,4	5,0	10,9
Veľká Británia	4,6	4,7	6,9	4,3	3,7	4,9
Priemer Európa	2,8	4,1	6,7	2,8	4,0	7,2
Poradie Slovenska	10.	2.	5.	2.	1.	1.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.20: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých príjmových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 na Slovensku

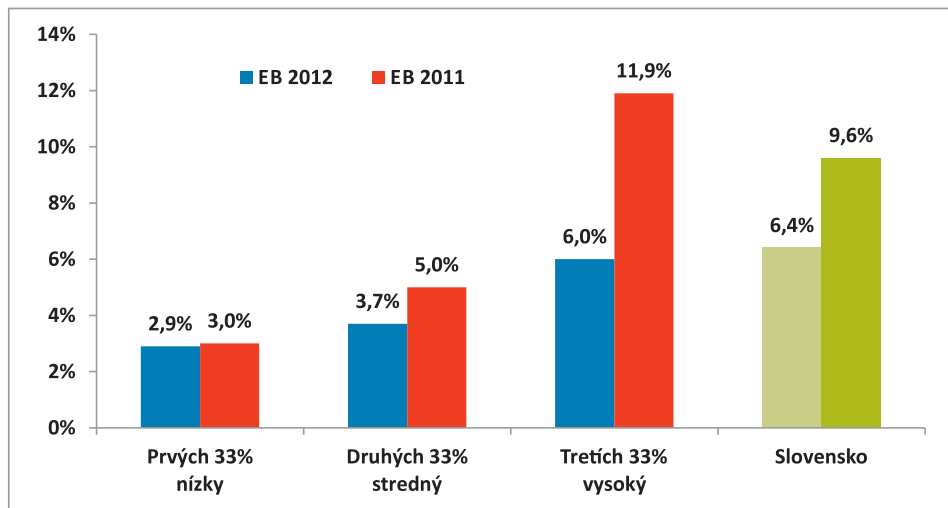


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Oproti roku 2011 však miera podnikateľskej aktivity v najvyššej príjmovej kategórii výrazne klesla (viac u etablovaných podnikateľov, ako v TEA). Inú dynamiku zaznamenal vývoj v skupine s najnižšou a strednou výškou príjmu.

Zatiaľ čo TEA klesla v oboch príjmových skupinách, etablovaní podnikatelia si v najnižšej príjmovej skupine udržali v roku 2012 rovnakú úroveň ako v roku 2011.

Graf 3.21: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v roku 2012 a 2011 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z najvyššej príjmovej kategórie pochádza takmer 50% (63,4% v roku 2011) podnikateľov zahrnutých do počiatočnej podnikateľskej aktivity (graf 3.20) avšak menej ako 50% (47,2%) etablovaných podnikateľov, čo je výrazný pokles oproti roku 2011 (70,3%). Toto výrazné zníženie spôsobilo tiež, že v roku 2012 podiel etablovaných podnikateľov z najvyššej príjmovej skupiny je nižší ako podiel TEA z tejto skupiny (47,2% vs 49,2), teda opak ako tomu bolo v roku 2011 (70,3% vs 63,4%). Na druhej strane v porovnaní s rokom 2011 sa výrazne **zvýšil podiel najmä najnižšej príjmovej skupiny** a to ako na **TEA** tak aj **etablovaných podnikateľoch na „úkor“ výrazného zníženia** podnikateľských aktivít **v najvyššej príjmovej skupine**.

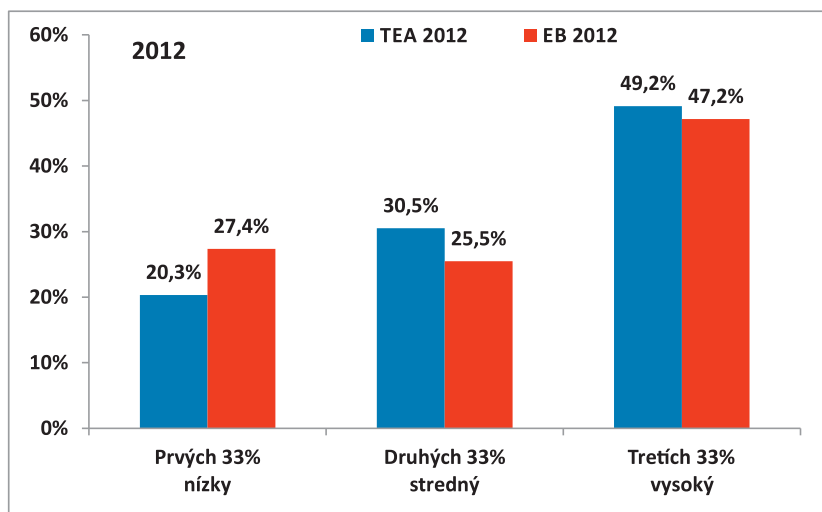
Z tohto zistenia sa dá dedukovať, že pravdepodobne zvýšenie tohto podielu podnikateľských aktivít v najnižšej príjmovej skupine je motivované nevyhnutnosťou, v dôsledku neexistencie iných príležitostí zamestnať sa. Táto dynamika takisto však naznačuje, že zrejme nepôjde o rozvoj vysoko tvorivého, inovatívneho podnikania, ale skôr o replikatívne podnikanie pravdepodobne aj motivované príspevkami na rozvoj podnikania v nezamestnanosti (príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť).

Tabuľka 3.22: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v rokoch 2012 a 2011 v Európe

Krajina	EB 2012			EB 2011		
	1. 33%	2. 33%	3. 33%	1. 33%	2. 33%	3. 33%
Slovensko	2,9	3,7	6,0	3,0	5,0	11,9
Maďarsko	2,6	3,4	8,7	0,6	1,2	2,1
Poľsko	3,0	3,9	7,7	2,4	4,2	5,7
Česká republika				2,3	2,5	6,5
Slovinsko	1,2	2,1	4,0	0,7	1,1	2,9
Rakúsko	2,1	2,5	5,1			
Belgicko	0,6	2,3	4,0	1,3	2,2	4,8
Bosna a Hercegovina	1,4	3,4	5,2	1,3	2,3	4,8
Chorvátsko	1,1	1,5	3,3	1,1	2,3	3,7
Dánsko	0,9	1,6	4,2	1,4	2,6	4,6
Estónsko	2,3	2,9	7,1			
Fínsko	2,4	5,2	9,1	2,0	7,4	9,6
Francúzsko	1,4	1,9	3,7	1,2	1,6	2,6
Nemecko	1,8	2,7	5,2	1,4	1,9	4,6
Grécko	0,0	5,9	7,1	0,0	9,5	12,0
Írsko	4,5	5,1	7,0	2,3	4,7	7,3
Taliansko	1,1	1,0	1,2			
Lotyšsko	2,5	3,2	6,3	1,7	3,2	5,2
Litva	2,7	3,4	6,6	2,4	3,3	7,0
Macedónsko	1,4	4,1	4,7			
Holandsko	3,5	6,2	9,6	3,4	4,7	9,5
Nórsko	2,3	3,6	7,7	2,4	3,6	7,9
Portugalsko	1,3	1,9	3,5	0,8	2,0	4,0
Rumunsko	0,8	1,9	4,8	1,3	2,1	5,5
Rusko	0,4	0,9	1,8	0,1	0,3	1,0
Španielsko	1,3	2,7	4,5	1,6	2,4	4,8
Švédsko	2,1	3,4	4,4	2,8	4,8	5,8
Švajčiarsko	3,7	3,2	8,6	3,7	5,9	6,7
Turecko	0,9	3,1	7,2	1,3	2,9	8,3
Veľká Británia	2,1	2,6	5,6	2,5	3,1	6,5
Priemer Európa	1,9	3,1	5,6	1,7	3,3	6,0
Poradie Slovenska	5.	7.	13.	3.	4.	2.

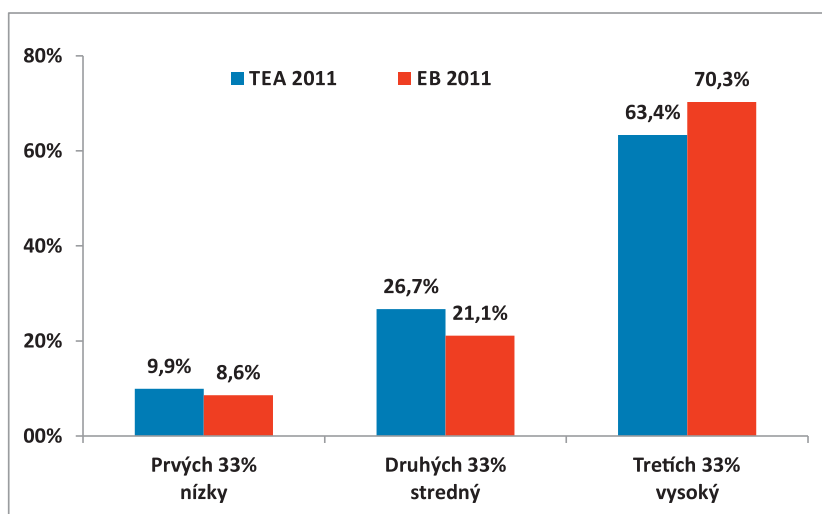
Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.22: Rozdelenie podnikateľov v aktivite (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.23: Rozdelenie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) a etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2011

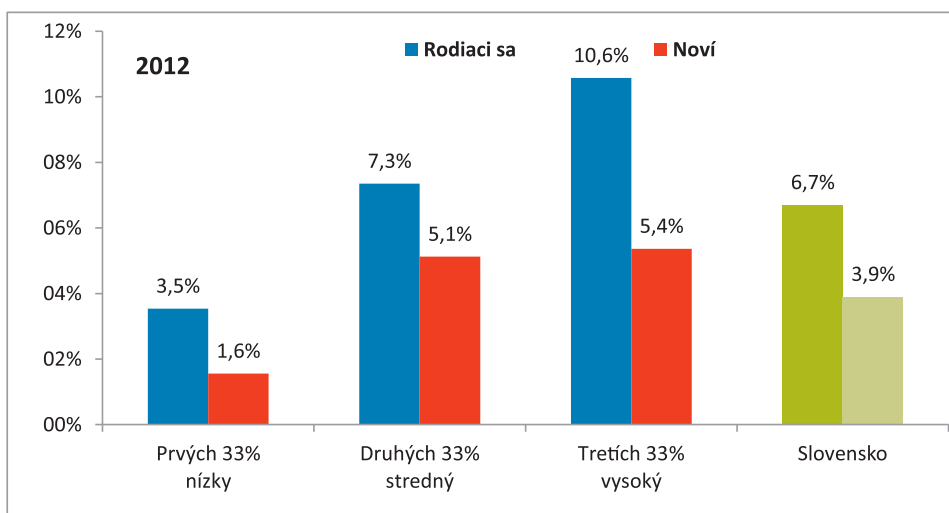


Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Z analýzy vnútorných komponentov TEA v roku 2012 vyplýva, že v najvyššej príjmovej kategórii významne pokleslo percento nových podnikateľov v porovnaní s rokom 2011 a dostalo sa temer na úroveň druhej skupiny (graf 3.22 a 3.23). Dynamika tejto zmeny sa prejavila na významnom znížení podielu nových podnikateľov v najvyššej príjmovej skupine na celkových nových podnikateľoch čo

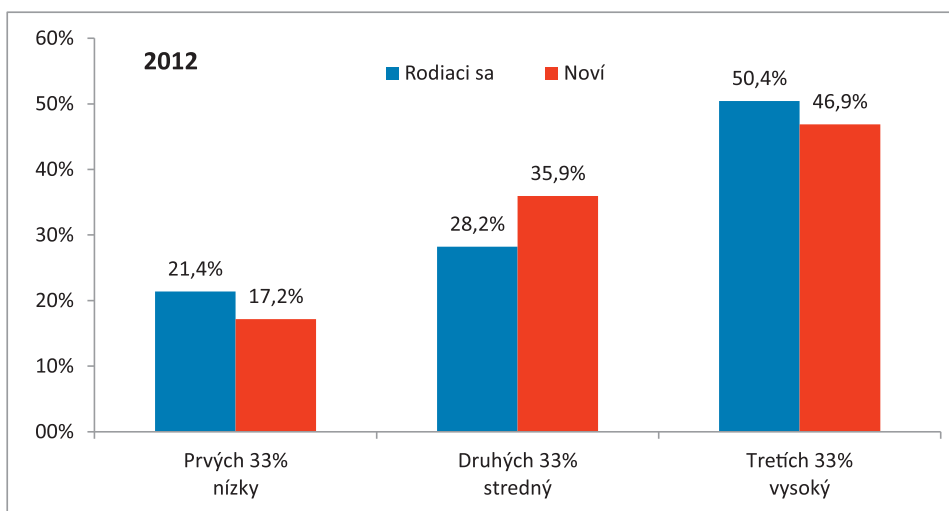
sa ďalej prejavilo najmä vo výraznej zmene podielu v strednej kategórii, (graf č. 3.24 a 3.25). V súlade s celkovou zmenou TEA v najnižšej kategórii (čo má väzbu na celkové zníženie TEA v roku 2012) sa síce znížilo percento rodiacich sa i nových podnikateľov v tejto príjmovej skupine, avšak ich podiel v oboch skupinách výrazne vzrástol.

Graf 3.24: Rodiaci sa a noví podnikatelia v jednotlivých príjmových kategóriách v roku 2012 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 3.25: Rozdelenie rodiacich sa a nových podnikateľov podľa príjmových kategórií v roku 2012 na Slovensku



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

3.2 Odvetvia podnikania

Ďalším aspektom skúmania podnikateľského profilu v súlade s GEM modelom (graf 2.1, strana 82) je odvetvie, v ktorom podnikatelia pôsobia.

Metodika GEM v súlade so štandardami ISIC (The International Standard Industry Classification vytvorená OSN) delí odvetvia hospodárstva do štyroch základných skupín:

- Poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel (S1P)
- Stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod (S2P)
- Biznis služby, financie, poisťovníctvo, reality... (S3P)
- Služby pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovacie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné...) (S4P)

Zastúpenie odvetví podnikania v podnikateľskom profile súvisí s potrebami i príležitosťami v krajine či regióne, a teda aj so stupňom ekonomického rozvoja. Podľa výsledkov výskumu GEM (Kelly a kol., 2012, s. 18) s rozvojom hospodárstva stúpa podiel sektorov služieb. Z týchto výsledkov je tiež zrejmé, že v krajinách, ktoré smerujú k rozvoju založenému na inováciách (teda sú na vyššom stupni ekonomického rozvoja) v počiatočnej podnikateľskej aktivite ako aj medzi etablovanými podnikateľmi majú prevahu služby, a to jednak biznis, ako aj pre koncových spotrebiteľov. V ďalšej časti analyzujeme rozdelenie podnikateľských aktivít do odvetví na Slovensku v roku 2012, hodnotíme medziročnú dynamiku zmeny a porovnávame našu pozíciu v rámci „peer“ hodnotených skupín.

Ako je z grafov 3.26 a 3.28 a tabuľky 8.9 (strana 302) zrejmé, najviac podnikateľov zahrnutých do **počiatočnej podnikateľskej aktivity** (TEA) na Slovensku podniká v štvrtej skupine odvetví (S4P) - v službách pre koncových spotrebiteľov. Táto hodnota v roku 2012 medziročne klesla z 42,5% na 38,5%. Napriek tomuto vysokému percentu je Slovensko v medzinárodnom porovnaní skôr v spodnej časti rebríčka (tabuľka 3.23. a 3.24), a to ako vo svete, tak aj v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Hodnota Slovenska za rok 2012 klesla pod priemer Európy ale v skupine V5 s Rakúskom má vyššiu hodnotu ukazovateľa TEA S4P len Rakúsko (tabuľka 8.9, strana 302).

Druhé najväčšie zastúpenie (32,4%) má v roku 2012 skupina odvetví biznis služieb. V tejto skupine zaznamenalo Slovensko v roku 2012 najväčší medziročný nárast oproti roku 2011 (20,0%). Toto percento posunulo Slovensko na vyššie miesta v medzinárodnom porovnaní oproti roku 2011.

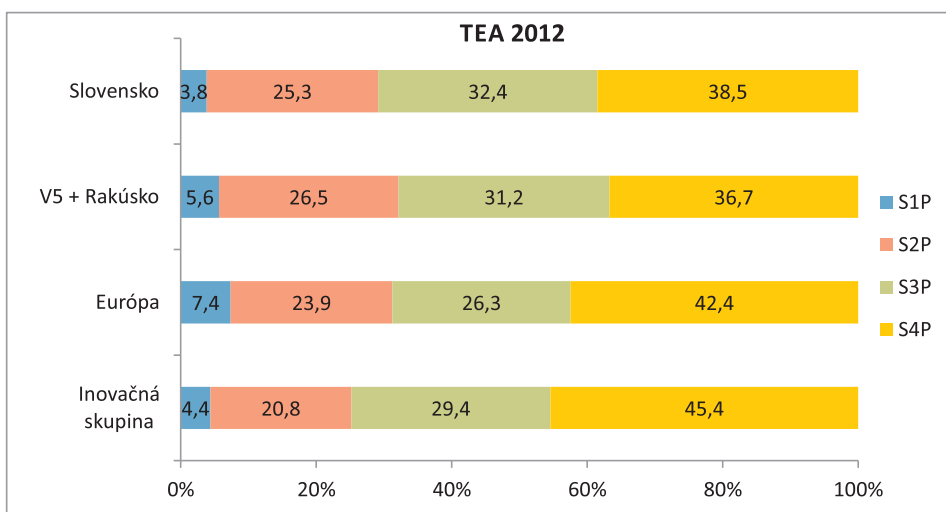
Naopak, v skupine odvetví (S2P) - stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácia a veľkoobchod nastal významný pokles oproti roku 2011 (z 36,1% na 25,3%). Rovnako, v medzinárodnom porovnaní kleslo Slovensko do stredných častí rebríčkov, v inovačnej skupine na 6. miesto. Uvedený posun je do značnej miery ovplyvnený aj ešte stále pretrvávajúcim krízovým obdobím, ktoré

významne postihlo túto skupinu odvetví a teda nedáva dostatok príležitostí na rozvoj podnikania v nich.

Najnižšie percento podnikateľov (3,8%) spadajúcich do počiatočnej podnikateľskej aktivity na Slovensku podniká rovnako ako v roku 2011 v prvej skupine odvetví (S1P) – poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel, i keď aj v tejto skupine nastal mierny nárast hodnoty z 1,4% v roku 2011.

Z hľadiska zastúpenia nášho podnikania v uvedených skupinách odvetví v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity (TEA) môžeme konštatovať, že sa približujeme ku krajinám, ktorých rozvoj je založený na inováciách teda, kde sa očakáva prevaha odvetví služieb.

Graf 3.26: Rozdelenie počiatočnej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.23: Priemerné hodnoty rozdelenia počiatočnej podnikateľskej aktivity v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2012

Priemerné hodnoty rozdelenia počiatočnej podnikateľskej aktivity v jednotlivých odvetviach	Tea12s1p	Tea12s2p	Tea12s3p	Tea12s4p
vo svete (67 krajín)	6,6	22,8	17,8	52,7
v Európe (29 krajín)	7,4	23,9	26,3	42,4
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	4,4	20,8	29,4	45,4
v skupine V5 + Rakúsko	5,6	26,5	31,2	36,7
Slovensko	3,8	25,3	32,4	38,5

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.24: Poradie Slovenska v rozdelení počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa skupín odvetví v roku 2012

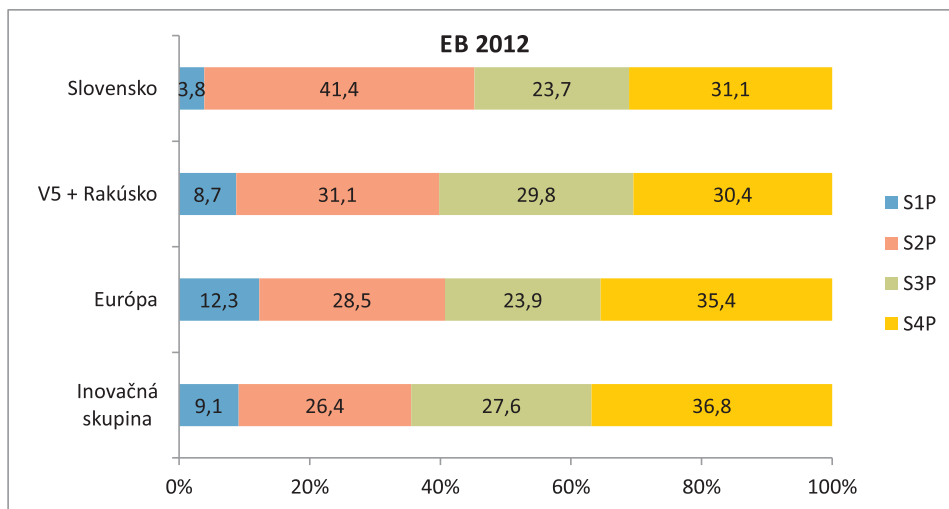
Poradie Slovenska v počiatkovej podnikateľskej aktivite podľa odvetví 2012	Tea12s1p	Tea12s2p	Tea12s3p	Tea12s4p
vo svete (67 krajín)	42.	26.	11.	56.
v Európe (29 krajín)	21.	13.	10.	19.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	12.	6.	11.	20.
v skupine V5 + Rakúsko	4.	4.	3.	2.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Odvetvová štruktúra **etablovaných podnikateľov** (tabuľka 8.10 na strane 303, grafy 3.27 a 3.29) je mierne odlišná od podnikateľov zahrnutých do počiatkovej podnikateľskej aktivity (TEA). Hlavný rozdiel je v tom, že rovnako ako v roku 2011 **najviac etablovaných podnikateľov** (41,4) podniká v druhej skupine odvetví (S2P) **stavebníctvo, výroba...** Napriek poklesu o jedno percento od roku 2011 zaraďuje Slovensko táto hodnota na popredné miesta v medzinárodnom porovnaní, 4. miesto vo svete a prvé v ostatných porovnaníach.

Druhé najväčšie percento (31,1%) etablovaných podnikateľov pôsobí v roku 2012 rovnako ako v roku 2011 vo štvrtej skupine odvetví (S4P) – služby pre koncových spotrebiteľov. Ide o pokles od roku 2011 (37,3%) a aj poradia Slovenska v tomto ukazovateli sú v druhej polovici všetkých uvádzaných rebríčkov.

Graf 3.27: Etablovaní podnikatelia podľa skupín odvetví v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

V skupine biznis služieb (S3P) pôsobí 23,7% etablovaných podnikateľov, čo je nárast o viac ako 6% od roku 2011, ale ich podiel ostáva v porovnaní so začínajúcimi podnikateľmi nižší.

Najnižšie percento etablovaných podnikateľov (3,8%) podniká rovnako ako v roku 2011 v poľnohospodárstve a ťažobnom priemysle.

Možno konštatovať, že aj v roku 2012 viac ako 50% etablovaných podnikateľov pôsobilo v odvetviach služieb (S3P a S4P) čo nás tiež približuje ku skupine krajín založených na inováciách. „Problémom“ zostáva, že ešte stále vysoké percento tých „stabilných“ a podľa definície rast generujúcich podnikateľov (etablovaných) pôsobí v odvetviach druhej skupiny, kde náš podiel je o 57% vyšší ako v krajinách, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Tento fakt možno hodnotiť tak, že zotrvávanie/prežívanie v „tradičných“ odvetviach ekonomiky pokračuje i keď s určitými miernymi náznakmi medziročného poklesu (1%).

Tabuľka 3.25: Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov v jednotlivých skupinách odvetví v roku 2012

Priemerné hodnoty podielu etablovaných podnikateľov v jednotlivých odvetviach 2012	EB12s1p	EB12s2p	EB12s3p	EB12s4p
vo svete (67 krajín)	10,4	27,7	16,5	45,5
v Európe (29 krajín)	12,3	28,5	23,9	35,4
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	9,1	26,4	27,6	36,8
v skupine V5 + Rakúsko	8,7	31,1	29,8	30,4
Slovensko	3,8	41,4	23,7	31,1

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3.26: Poradie Slovenska v podiele etablovaných podnikateľov podľa skupín odvetví v roku 2012

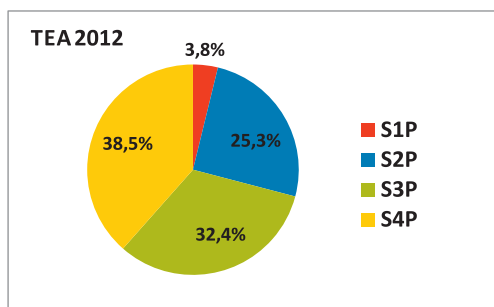
Poradie Slovenska v podiele etablovaných podnikateľov podľa odvetví v roku 2012	EB12s1p	EB12s2p	EB12s3p	EB12s4p
vo svete (67 krajín)	47.	4.	20.	57.
v Európe (29 krajín)	28.	1.	15.	20.
v skupine krajín v štádiu rozvoja založenom na inováciách (24 krajín)	18.	1.	15.	15.
v skupine V5 + Rakúsko	5.	1.	4.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

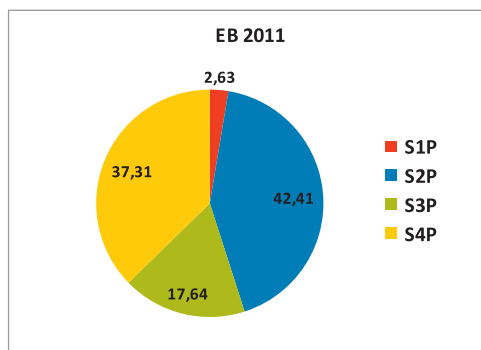
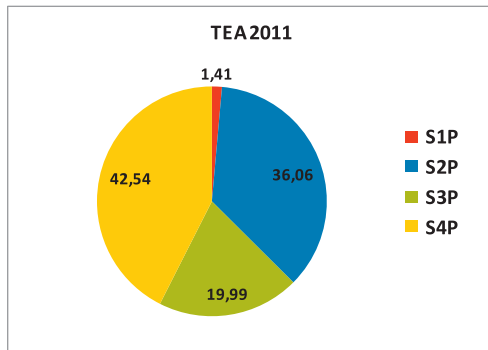
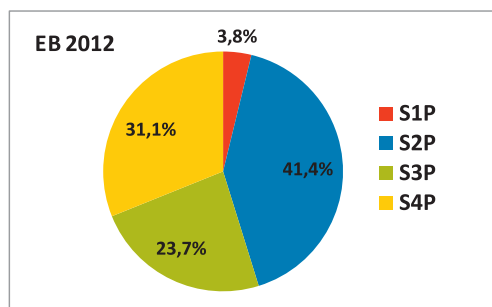
Ak vychádzame zo všeobecného konštatovania uvedeného na začiatku o očakávanom odvetvovom posune u vyspelých ekonomík, ako aj predchádzajúcich analýz, tak na Slovensku došlo v roku 2012 k určitému pozitívnemu posunu. Podľa grafov 3.28 a 3.29 je zrejmé, že **podiel služieb pre koncových spotrebiteľov ako aj biznis služieb sa zvyšuje v rámci počiatočnej podnikateľskej**

aktivity v porovnaní s etablovanými podnikateľmi. Kým v roku 2011 bol podiel biznis služieb a služieb pre koncových spotrebiteľov u začínajúcich podnikateľov 62,5%, v roku 2012 je to takmer 71%. V skupine etablovaných podnikateľov je v roku 2012 zastúpenie sektorov služieb na úrovni hodnoty roku 2011 (cca 55%). Z prevahy podielu služieb u začínajúcich podnikateľov sa dá teda v budúcnosti očakávať priaznivá odvetvová štruktúra podnikov na Slovensku, zodpovedajúca zaradeniu krajiny do inovačnej skupiny.

Graf 3.28: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa odvetvia podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011



Graf 3.29: Rozdelenie etablovaných podnikateľov podľa odvetvia podnikania na Slovensku v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

- S1P Poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel
- S2P Stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod
- S3P Biznis služby, financie, poisťovníctvo, reality...
- S4P Služby pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovanie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné...)

4 Dynamika podnikateľských aspirácií Slovákov: rast, inovácie a prenikanie na zahraničné trhy

Podnikateľské aspirácie sa v rámci modelu GEM sledujú v troch oblastiach. Prvou sú rastové očakávania samotných podnikateľov, druhou inovatívnosť podnikania a treťou medzinárodná orientácia podnikateľov. V tejto časti sa podnikateľský profil Slovákov charakterizuje z hľadiska uvedených troch aspirácií. V publikácii Pilková a kol. (2012) sme hodnotili podnikateľské aspirácie zo statického pohľadu v roku 2011, v tejto časti sa pozrieme aj na dynamiku ich vývoja v medziročnom porovnaní, tak na úrovni krajiny, skupiny V5 a Rakúska, Európy ako aj skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách.

4.1 Rastový profil slovenských podnikateľov v medzinárodnom porovnaní

Rastové ambície podnikania sa z pohľadu GEM pokladajú za jeden z kľúčových faktorov ovplyvňujúcich dopad podnikania na ekonomiku. V modeli GEM sa tieto rastové ambície merajú na základe očakávaného počtu vytvorených pracovných miest v horizonte piatich rokov. Tvorba pracovných miest (z pohľadu budúcnosti očakávaná tvorba pracovných miest) je z hľadiska podnikania, popri finančných ukazovateľoch, jedným z faktorov determinujúcich rast a prosperitu podniku. Z hľadiska ekonomiky krajiny je tvorba pracovných miest dôležitým ukazovateľom toho, ako podnikanie prispieva k celkovej zamestnanosti, respektíve znižovaniu nezamestnanosti. V prípade očakávanej tvorby pracovných miest, pokiaľ akceptujeme predpoklad jej naplnenia, je možné z tohto aspektu dedukovať dopad podnikania na ekonomiku.

Z hľadiska GEM modelu sa očakávaná tvorba pracovných miest v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA) delí na tri kategórie²³:

- Nulová až nízka očakávaná tvorba pracovných miest - v tejto kategórii podnikateľ buď neočakáva vytvorenie žiadneho pracovného miesta, okrem zamestnania seba samotného, prípadne podnikateľ očakáva vytvorenie 1 až 5 pracovných miest v horizonte 5 rokov.
- Stredná očakávaná tvorba pracovných miest - podnikateľ očakáva vytvorenie 6 až 19 pracovných miest v horizonte 5 rokov.
- Vysoká očakávaná tvorba pracovných miest - podnikateľ očakáva tvorbu 20 a viac pracovných miest v horizonte 5 rokov.

23 V ostatnom ročníku GEM (viď. Pilková a kol., 2012) bola uplatňovaná mierne odlišná kategorizácia očakávanej tvorby pracovných miest, keď samostatne vystupovali podnikatelia, ktorí neočakávali vytvorenie žiadneho pracovného miesta, pričom v ďalších kategóriách bol očakávaný počet 1 až 4, 5 až 19 a napokon 20 a viac vytvorených pracovných miest v horizonte 5 rokov.

Tabuľka 4.1: Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v roku 2012			Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v roku 2011		
	0 - 5	6 - 19	20 a viac	0 - 5	6 - 19	20 a viac
Slovensko	4,3	2,2	1,3	5,9	2,5	1,9
Česká republika	-	-	-	3,0	1,4	1,5
Maďarsko	5,0	1,5	1,6	2,5	1,4	1,0
Poľsko	4,8	1,8	1,0	3,7	2,2	1,7
Slovinsko	2,5	0,7	0,7	1,4	1,3	0,3
Rakúsko	5,2	0,8	0,4	-	-	-
Belgicko	2,9	1,1	0,2	2,3	0,6	0,3
Bosna a Hercegovina	1,7	1,9	0,7	5,7	2,2	0,2
Chorvátsko	2,7	1,5	1,0	2,2	1,4	1,1
Dánsko	2,9	1,0	0,7	2,9	0,4	0,7
Estónsko	5,8	3,8	1,6	-	-	-
Fínsko	4,1	0,7	0,4	2,9	0,4	0,7
Francúzsko	3,1	0,9	0,4	3,6	1,1	0,7
Nemecko	3,3	0,8	0,6	3,7	0,8	0,5
Grécko	3,3	0,7	0,2	5,3	0,9	0,3
Írsko	3,2	1,1	0,9	3,5	1,4	1,5
Taliano	2,9	0,5	0,3	-	-	-
Lotyšsko	3,9	4,0	3,1	2,8	3,4	2,2
Litva	1,7	1,9	1,4	3,9	2,5	1,7
Macedónsko	3,5	1,6	0,7	-	-	-
Holandsko	6,9	1,2	0,7	5,2	0,8	1,0
Nórsko	5,1	0,8	0,4	4,3	1,0	0,4
Portugalsko	3,6	1,5	0,5	3,6	0,7	0,9
Rumunsko	2,6	2,9	1,6	3,6	2,5	1,9
Rusko	1,9	0,9	0,4	1,5	1,0	0,5
Španielsko	4,0	0,6	0,2	3,3	0,9	0,3
Švédsko	4,6	0,8	0,3	3,3	1,1	0,4
Švajčiarsko	3,6	0,4	0,4	4,2	0,8	0,2
Turecko	3,8	2,5	2,8	3,6	2,6	2,6
Veľká Británia	5,3	1,9	0,9	4,3	1,4	0,6

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Analýza výsledkov GEM tak v roku 2011, ako aj v roku 2012 je v rámci rastových ambícií založená na podiele podnikateľov v TEA s príslušným rastovým potenciálom na celkovej populácii. Takýmto spôsobom je možné poukázať na

potenciálny prínos počiatočnej podnikateľskej aktivity k ekonomickému rastu z hľadiska tvorby pracovných miest (Pilková a kol., 2012).

Z tabuliek 4.1 a 4.2 a z grafu 4.1 vyplýva, že Slovensko v porovnaní s rokom 2011 mierne pokleslo vo všetkých kategóriách očakávanej tvorby pracovných miest v horizonte piatich rokov. Táto skutočnosť je zdôvodnená predovšetkým celkovým poklesom počiatočnej podnikateľskej aktivity v rámci krajiny. Napriek tomu však hodnoty v jednotlivých kategóriách zostávajú pomerne vysoké. V rámci krajín V5 a Rakúska je Slovensko tak ako v roku 2011 nad priemerom v kategóriách s vyššou očakávanou tvorbou pracovných miest, avšak v kategórii 0 - 5 vytvorených pracovných miest je mierne pod priemerom, vzhľadom na to, že v Poľsku, Maďarsku ako aj v Rakúsku je percento podnikateľov v TEA so zámerom vytvoriť do 5 pracovných miest vyššie. Naopak, v kategórii 6 až 19 vytvorených pracovných miest je Slovensko na prvom mieste, a v kategórii 20 a viac vytvorených pracovných miest je na druhom mieste za prvým Maďarskom (1,6%).

V rámci Európy si Slovensko oproti roku 2011 mierne pohoršilo vo všetkých sledovaných kategóriách, pričom ale zostáva nad priemerom európskych krajín. V porovnaní s rokom 2011 si Slovensko najvýraznejšie pohoršilo v kategórii do 5 vytvorených pracovných miest (pokles z 1. na 9. miesto) a zároveň sa najviac priblížilo európskemu priemeru (3,7%). V kategórii 6 až 19 vytvorených pracovných miest pokleslo zo 4. na 5. miesto a v kategórii 20 a viac pracovných miest zo 4. na 7. miesto.

Tabuľka 4.2: Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA, priemerné hodnoty v skupine V5, Európe a skupine krajín založených na inováciách

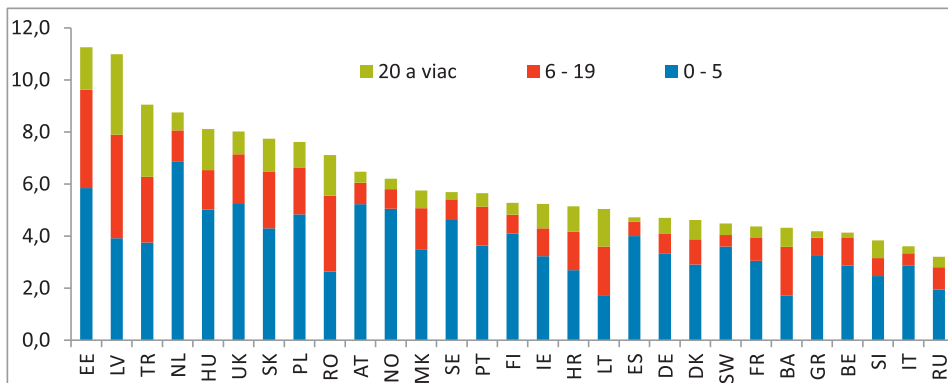
	Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v roku 2012			Očakávaná tvorba pracovných miest podnikateľov v TEA v roku 2011		
	0 - 5	6 - 19	20 a viac	0 - 5	6 - 19	20 a viac
Priemer V5 + Rakúsko	4,4	1,4	1,0	3,3	1,8	1,3
Poradie SK V5 + Rakúsko	4	1	2	1	1	1
Priemerné percento v Európe	3,7	1,4	0,9	3,5	1,4	1,0
Poradie Slovenska v Európe	9	5	7	1	4	4
Priemer v skupine krajín založených na inováciách	3,9	1,1	0,8	3,8	1,1	0,8
Poradie Slovenska v skupine krajín založených na inováciách	8	3	4	2	1	3

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Takisto v rámci skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách hodnoty Slovenska presahujú priemer týchto krajín. Výrazne vyššie sú

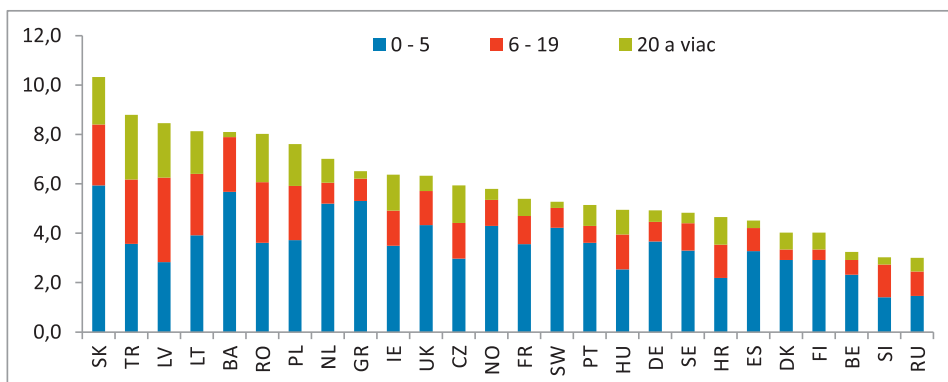
predovšetkým v kategórii 6 až 19 vytvorených pracovných miest (3. miesto z 24 krajín) a v kategórii 20 a viac vytvorených pracovných miest (4. miesto z 24 krajín).

Graf 4.1: TEA a očakávaná tvorba pracovných miest v Európe v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 4.2: TEA a očakávaná tvorba pracovných miest v Európe v roku 2011



Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

V grafe 4.1 a 4.2 je znázornená štruktúra celkovej počiatkovej podnikateľskej aktivity v rámci Európy z hľadiska očakávanej tvorby pracovných miest v horizonte piatich rokov, tak za rok 2012 (graf 4.1) ako aj 2011 (graf 4.2)²⁴. Z grafov je evidentný posun Slovenska v rámci Európy tak z hľadiska celkovej počiatkovej

²⁴ Štruktúra počiatkovej podnikateľskej aktivity podľa očakávanej tvorby pracovných miest zobrazená na grafoch 4.1 a 4.2 neobsahuje podnikateľov, ktorí svoje očakávania nevedeli resp. nechceli uviesť. Z toho dôvodu môže byť súčet troch kategórií nižší ako celková miera TEA (ako je to aj v prípade Slovenska).

podnikateľskej aktivity, ako aj z hľadiska pomeru medzi nízkou a vysokou očakávanou tvorbou pracovných miest.

4.2 Inovačný profil podnikania na Slovensku a v medzinárodnom porovnaní

Inovácie v podnikaní sú v modeli GEM vnímané predovšetkým z hľadiska Schumpeterovho prístupu. Ten sa zakladá na charakteristike príležitostí, ktoré majú potenciál meniť súčasné vnímanie a spôsoby akými podnikanie v danom odvetví funguje. Práve na základe týchto zásadných príležitostí, vznikajúcich novou kombináciou existujúcich zdrojov, sa vytvára priestor na inováciu (časť 1.1.3). Inovácia je následne katalyzátorom hospodárskeho rastu krajiny a predstavuje zdroj takzvanej kreatívnej deštrukcie, kedy nové - inovatívne organizácie nahrádzajú tie staré (Schumpeter, 1934).

Inováciu za kľúčový komponent podnikania považujú aj autori *prístupu príležitostí* (časť 1.1.1). Podnikanie podľa nich predpokladá hľadanie a identifikáciu nových cieľov ako aj inovatívnych spôsobov ich dosahovania (Eckhardt, Shane, 2003). Z hľadiska GEM sa na inovatívnosť podnikania pozeráme cez trhové, produktové a technologické inovácie, a teda v súlade s uvedenou teoretickou bázou. Naším zámerom je zistiť stav a dynamiku tzv. inovatívnej podnikateľskej aktivity, ktorú terminologicky považujeme za synonymum s inovačnou aktivitou podnikateľov.

V tejto časti meriame inovačnú aktivitu podnikateľov na Slovensku prostredníctvom GEM dát a vlastnej metodiky merania pomocou inovačného skóre. Následne analyzujeme medzinárodnú pozíciu Slovenska v rámci V5, ako aj Európy.

4.2.1 Model inovačného skóre

Na analýzu inovačnej aktivity v rámci podnikania na Slovensku sme zvolili vytvorenie modelu inovačného skóre, ktorý je postavený na GEM dátach a rozdeľuje tak začínajúcich ako aj etablovaných podnikateľov na inovatívnych a neinovatívnych. Model vychádza z troch kategórií, ktoré v rámci GEM hodnotia inovatívnosť podnikania, a teda jeho orientácie na trhové, produktové a technologické inovácie. Na základe GEM dát vieme povedať, či podnikatelia expandujú na nové trhy, do akej miery je ich produkt jedinečný z hľadiska zákazníkov ako aj z hľadiska konkurencie a ako využívajú nové technológie. Model je založený na kombinácii týchto troch kategórií, pričom v každej z nich môže podnikateľ dosahovať minimálne, stredné, alebo vysoké hodnotenie (zodpovedajúce skóre 0, 1 resp. 2). Za inovatívnych sú považovaní tí podnikatelia, ktorí aspoň v jednej z uvedených kategórií dosahujú vysokú úroveň, prípadne v dvoch kategóriách dosahujú strednú úroveň inovácie (celkové skóre 2 a vyššie). Na základe toho rozdeľujeme podnikateľov do dvoch skupín - teda inovatívnych a neinovatívnych, ktoré následne analyzujeme z viacerých hľadísk.

4.2.2 Analýza inovačného profilu slovenských podnikateľov

Inovačný profil slovenských podnikateľov analyzujeme z hľadiska miery ich inovatívnosti a následne demografických charakteristík, potenciálu začať podnikáť ako aj ich rastových ambícií.

Rozdelenie podnikateľov na inovatívnych a neinovatívnych

V roku 2012 ako aj v roku 2011 sa podiel inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov v rámci oboch sledovaných skupín – podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov, výrazne nezmenil. V roku 2012 mierne poklesol podiel inovatívnych podnikateľov v skupine podnikateľov v TEA (zo 45,6% na 43,0%) a naopak mierne stúpol podiel etablovaných inovatívnych podnikateľov (z 23,4% na 26,8%). Celková inovačná podnikateľská aktivita v rámci Slovenska nepatrne vzrástla (posun z 36,3% na 37,0%) (tabuľka 4.3).

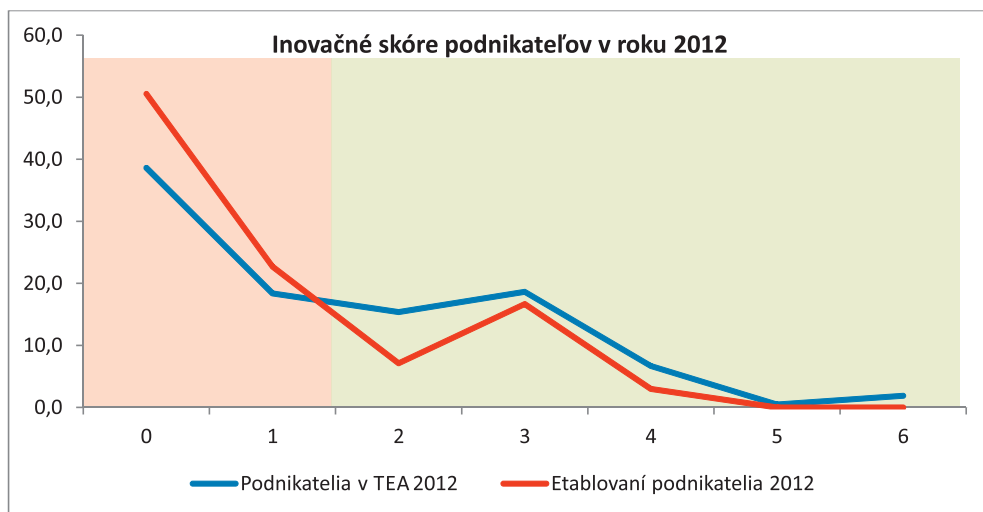
Tabuľka 4.3: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011

	Žiadna a nízka inovačná aktivita	Stredná a vysoká inovačná aktivita
Podnikatelia v TEA 2012	57,0%	43,0%
Podnikatelia v TEA 2011	54,4%	45,6%
Etablovaní podnikatelia 2012	73,2%	26,8%
Etablovaní podnikatelia 2011	76,6%	23,4%
Celková podnikateľská aktivita 2012	63,0%	37,0%
Celková podnikateľská aktivita 2011	63,7%	36,3%

Zdroj: Dáta GEM 2011 a 2012, vlastné spracovanie autorov

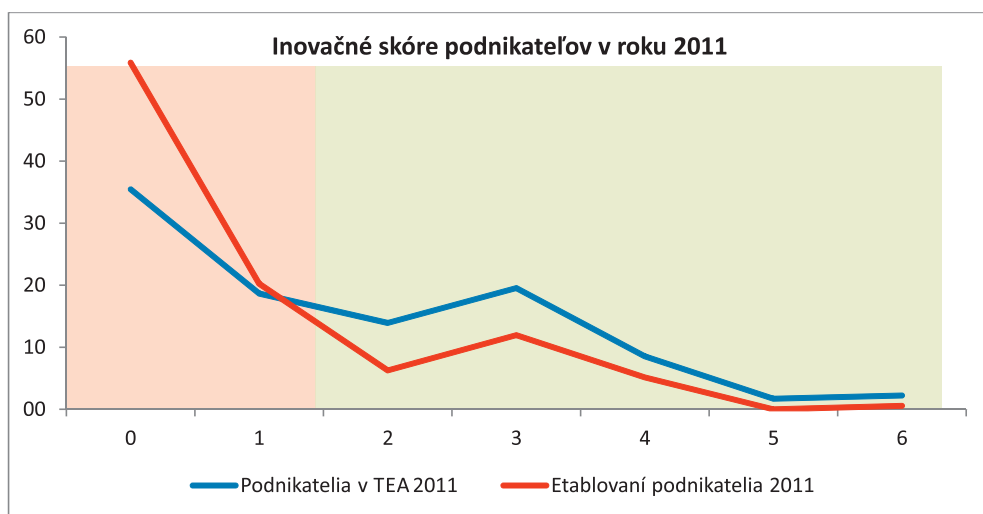
Na grafoch 4.3 a 4.4 môžeme sledovať vývoj inovačného skóre, pričom krivky sú v oboch rokoch veľmi podobné. U etablovaných podnikateľov prevláda nízka až nulová inovačná aktivita, pričom u podnikateľov v TEA v oboch sledovaných rokoch je krivka miernejšia, a teda dosahujú v priemere vyššie skóre. Podnikatelia v TEA sa teda vnímajú inovatívnejšie a majú vyššie inovačné ambície ako už etablovaní podnikatelia na Slovensku. Tento trend môžeme považovať za pozitívny, nakoľko sa dá očakávať, že z jeho výsledkom v budúcnosti budú podnikatelia s vyššími inovatívnymi ambíciami, samozrejme pokiaľ budú pre nich vytvorené aj adekvátne motivujúce externé podmienky.

Graf 4.3: Inovačné skóre podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Graf 4.4: Inovačné skóre podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov na Slovensku v roku 2011



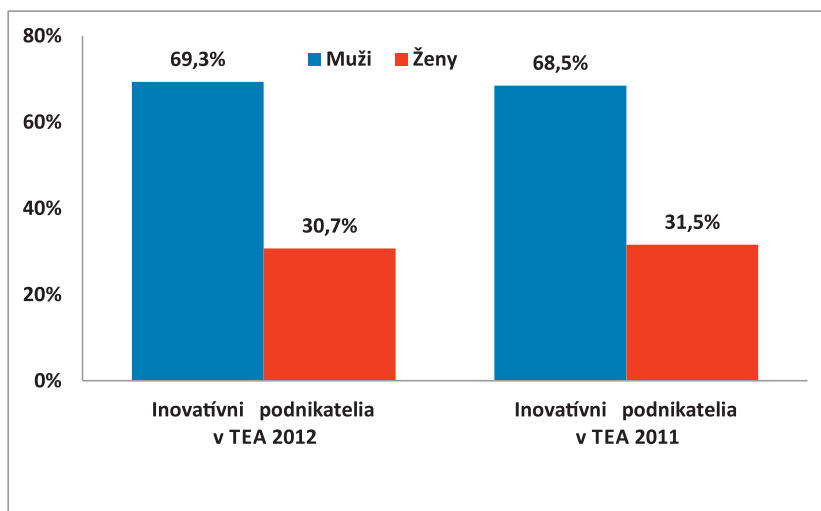
Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Demografické charakteristiky inovatívnych podnikateľov v počiatočnej fáze podnikania

V rámci demografických charakteristík inovatívnych podnikateľov sledujeme viaceré premenné, akými sú pohlavie, vek, vzdelanie, príjem, zamestnanecký status

a regionálna príslušnosť. Tieto charakteristiky budeme pre jednoduchosť porovnávať zvlášť pre podnikateľov v TEA a etablovaných podnikateľov.

Graf 4.5: Rozdelenie inovatívnych podnikateľov v TEA podľa pohlavia

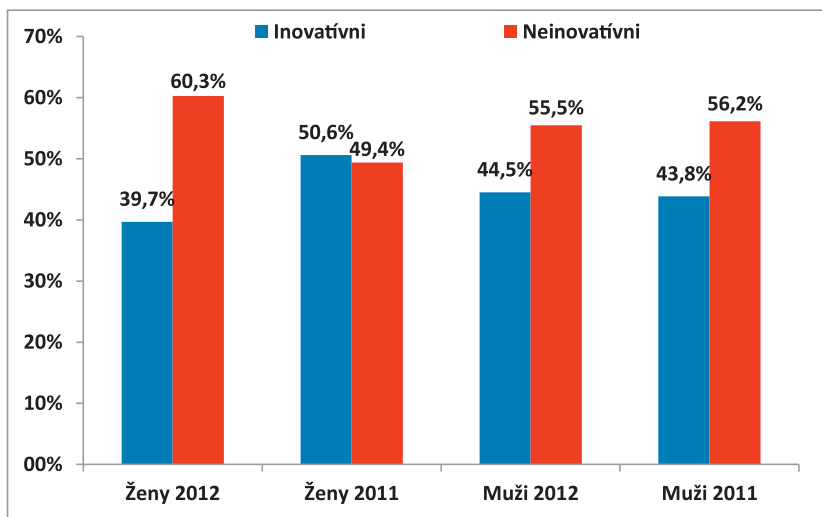


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z grafu 4.5 je evidentná výrazná *prevaha mužov* oproti ženám v skupine inovatívnych podnikateľov, čo je však oproti celkovému podielu žien na podnikaní v rámci Slovenska len mierne zhoršenie (kapitola 3). V porovnaní s trendom vývoja podnikateľskej aktivity žien v kapitole 3, medziročný trend v ich inovatívnosti je v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity opačný – klesajúci.

Nižšia inovatívnosť podnikania žien je tiež zrejmá zo samotného porovnania v rámci pohlaví. Z grafu 4.6, vidíme, že aj v rámci podnikateľov ako takých, ženy v roku 2012 menej inklinovali k inovatívnemu podnikaniu, pričom oproti roku 2011 tiež z tohto hľadiska nastalo výrazné zhoršenie.

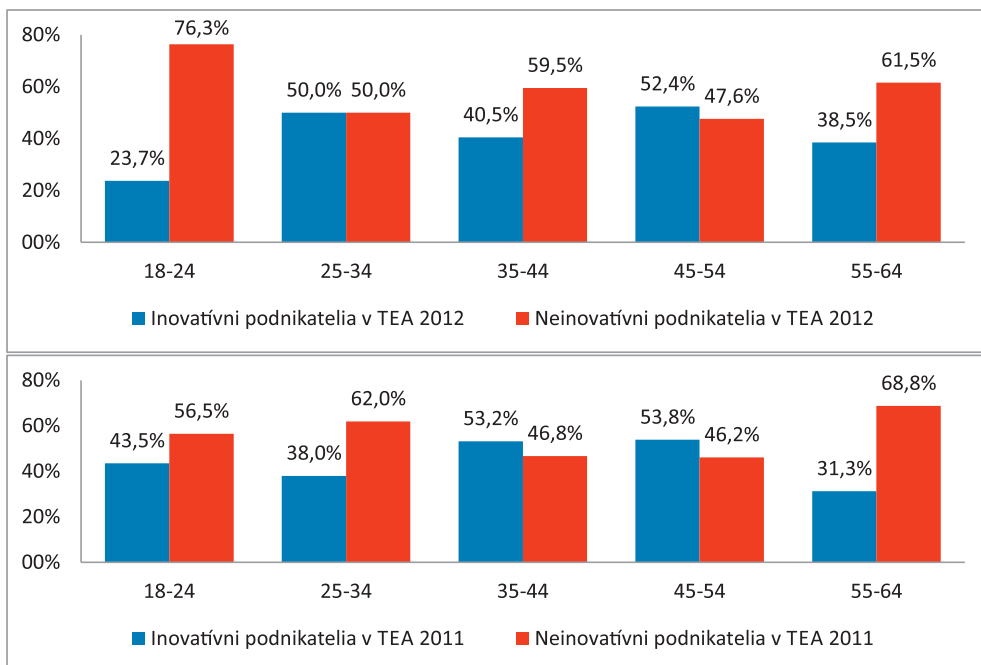
Graf 4.6: Inovačná aktivita v rámci rozdelenia mužov a žien v počiatočnej fáze podnikania



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska *veku* sme analyzovali percento inovatívnych podnikateľov v TEA v jednotlivých vekových kategóriách. Medzi najinovatívnejších patrili z tohto hľadiska v roku 2012 začínajúci podnikatelia vo veku 45 - 54 rokov, ako aj podnikatelia vo veku 25 - 34 rokov. V roku 2011 to bola skupina podnikateľov vo veku 35 - 54 rokov. Naopak, je možné sledovať, že vekové kategórie 18 - 24 ako aj 55 - 64 rokov patria k najmenej inovatívnym v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity (graf 4.7).

Graf 4.7: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa vekových kategórií v rokoch 2012 a 2011

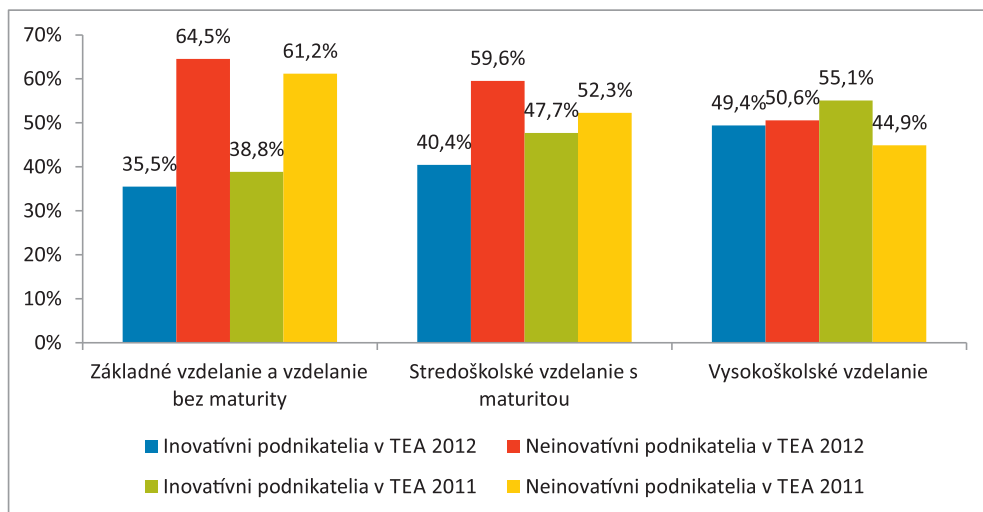


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

V rámci dosiahnutého *vzdelania* sme opäť sledovali percento inovatívnych podnikateľov v rámci troch vzdelanostných kategórií²⁵. Podnikatelia s dosiahnutým základným vzdelaním bez maturity boli najmenej inovatívni. Podnikatelia so stredoškolským vzdelaním s maturitou sa ukázali ako menej inovatívni ako vysokoškolsky vzdelaní. Podnikatelia s dosiahnutým vysokoškolským vzdelaním sa najviac zameriavali na inovatívne podnikanie, a to tak v roku 2011 ako aj 2012, pričom pomer inovatívnych podnikateľov medziročne mierne klesol vo všetkých kategóriách (graf 4.8).

²⁵ Vzdelanostné kategórie sú vytvorené spojením viacerých vzdelanostných úrovní kvôli štatistickej významnosti

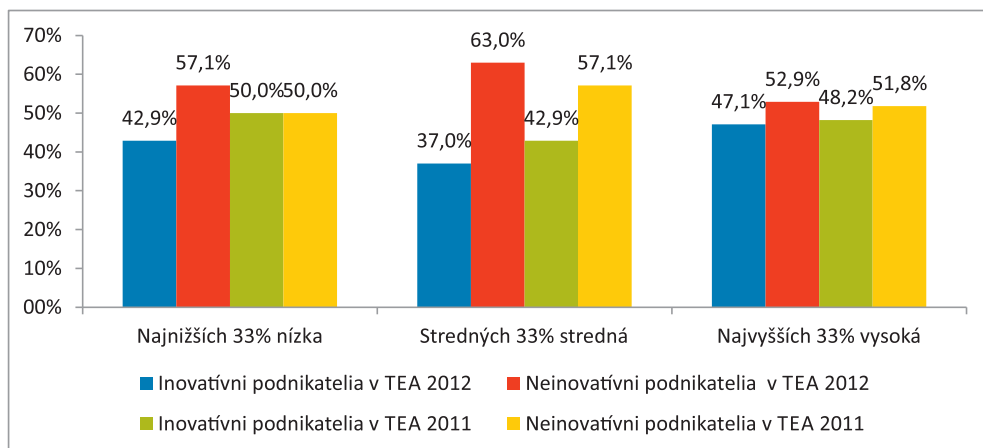
Graf 4.8: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa vzdelanostných kategórií v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska príjmu sme sledovali pomer inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov podľa príjmových kategórií. Na grafe 4.9 môžeme pozorovať, že v najvyššej príjmovej kategórii je vyššie percento inovatívnych podnikateľov v porovnaní so strednou príjmovou kategóriou, tak v roku 2012 ako aj v roku 2011. V najnižšej príjmovej kategórii nastal oproti roku 2011 pokles inovatívnych podnikateľov.

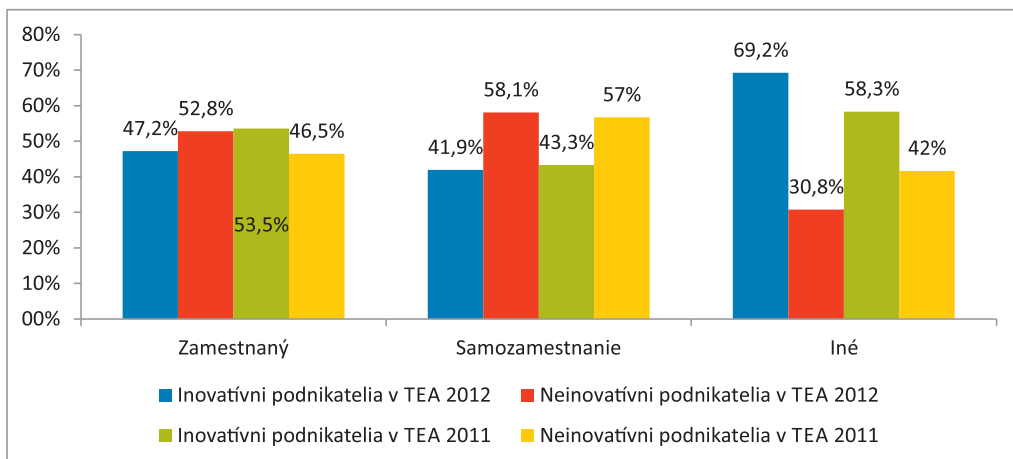
Graf 4.9: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa príjmových kategórií v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Vzhľadom na *zamestnanecký status* inovatívnych podnikateľov v TEA sme analyzovali ich percentuálny pomer v troch sledovaných kategóriách²⁶ (graf 4.10). Rovnako v rokoch 2012 ako aj 2011 boli podnikatelia zamestnaní na plný a čiastočný pracovný úväzok vo svojom podnikaní inovatívnejší, ako tí, ktorí podnikali ako samozamestnaní. Pomer inovatívnych podnikateľov klesol tak u samozamestnaných ako aj u zamestnaných na plný pracovný úväzok.

Graf 4.10: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa zamestnaneckého statusu v rokoch 2012 a 2011

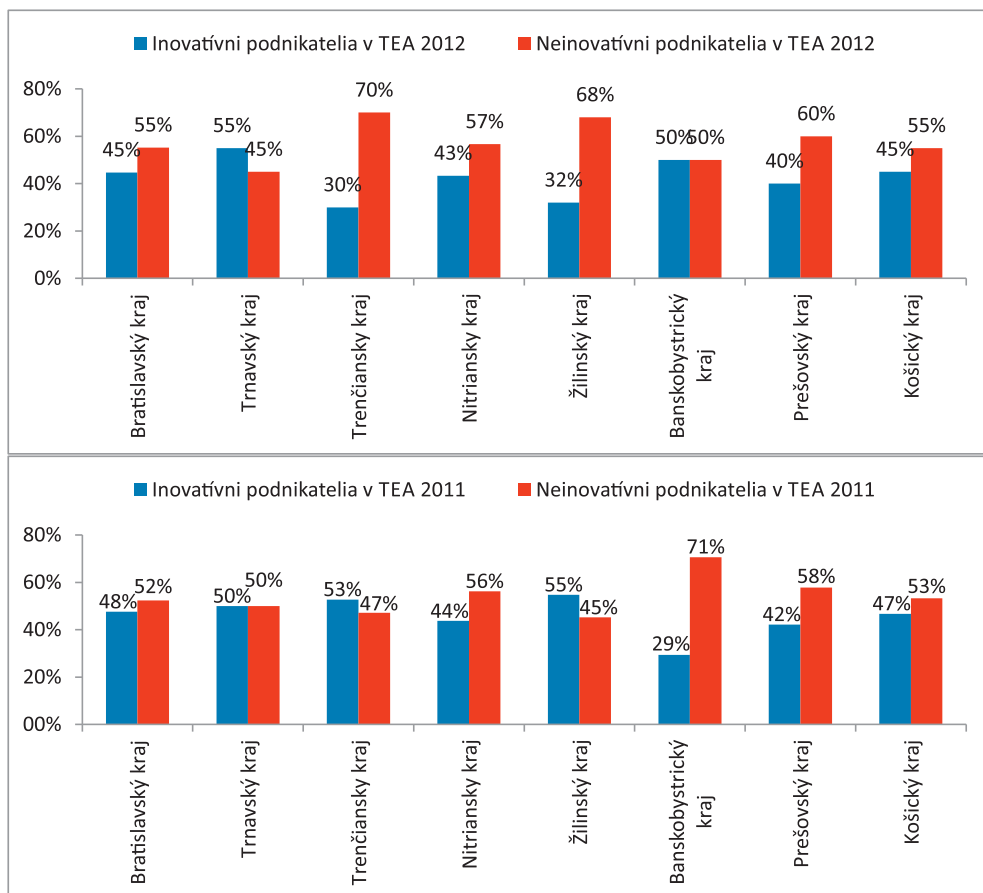


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Podiel inovatívnych podnikateľov v TEA v porovnaní s neinovatívnymi je najvyšší v roku 2012 v Trnavskom a Banskobystrickom kraji, pričom oproti roku 2011 oba tieto kraje zaznamenali nárast inovatívnych podnikateľov. Naopak, v Žilinskom a Trenčianskom kraji sa pomer inovatívnych podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite výrazne znížil. Bratislavský, Nitriansky Košický a Prešovský kraj v medziročnom porovnaní nezaznamenali veľkú zmenu, pričom podiel inovatívnych podnikateľov sa blíži k celkovému pomeru medzi inovatívnymi a neinovatívnymi podnikateľmi na Slovensku (graf 4.11).

²⁶ V rámci kategórie iné, sú zahrnuté kategórie, pri ktorých bol počet podnikateľov štatisticky nevýznamný (študenti, dôchodcovia, nepracujúci atď.)

Graf 4.11: Inovačná aktivita podnikateľov v TEA podľa regiónov v rokoch 2012 a 2011

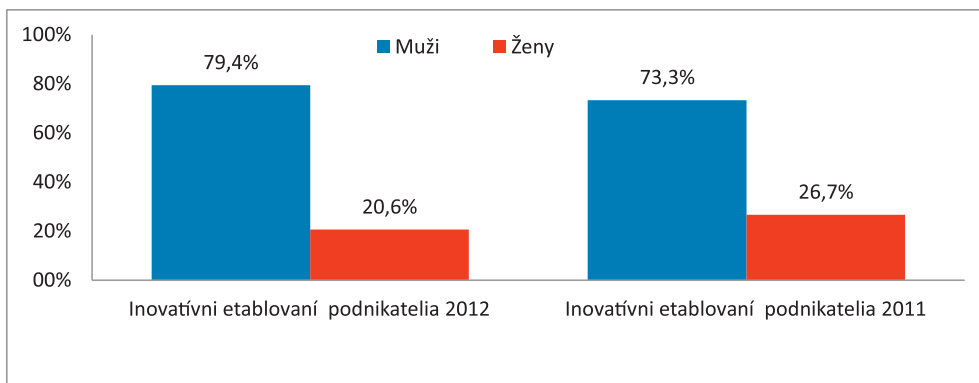


Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Demografické charakteristiky etablovaných inovatívnych podnikateľov

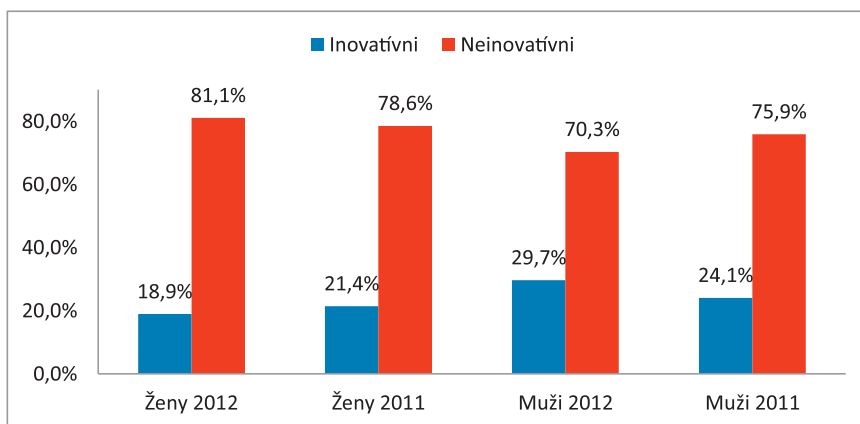
Druhou sledovanou skupinou podnikateľov sú etablovaní podnikatelia, teda tí, ktorí podnikajú viac ako 42 mesiacov. Na grafe 4.12 môžeme pozorovať ešte výraznejšiu prevahu mužov v rámci inovatívneho podnikania ako u začínajúcich podnikateľov, pričom v roku 2012 sa táto prevaha oproti roku 2011 mierne zvýšila. V rámci etablovaných podnikateľov mužov, je možno vidieť väčšiu inklináciu k inovatívnemu podnikaniu ako u žien, pričom u mužov táto inklinácia oproti roku 2011 mierne vzrástla, kým u žien naopak mierne poklesla (graf 4.13). V porovnaní so začínajúcimi podnikateľmi je však tak u žien ako aj u mužov inovačná aktivita nižšia.

Graf 4.12: Rozdelenie etablovaných inovatívnych podnikateľov podľa pohlavia



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

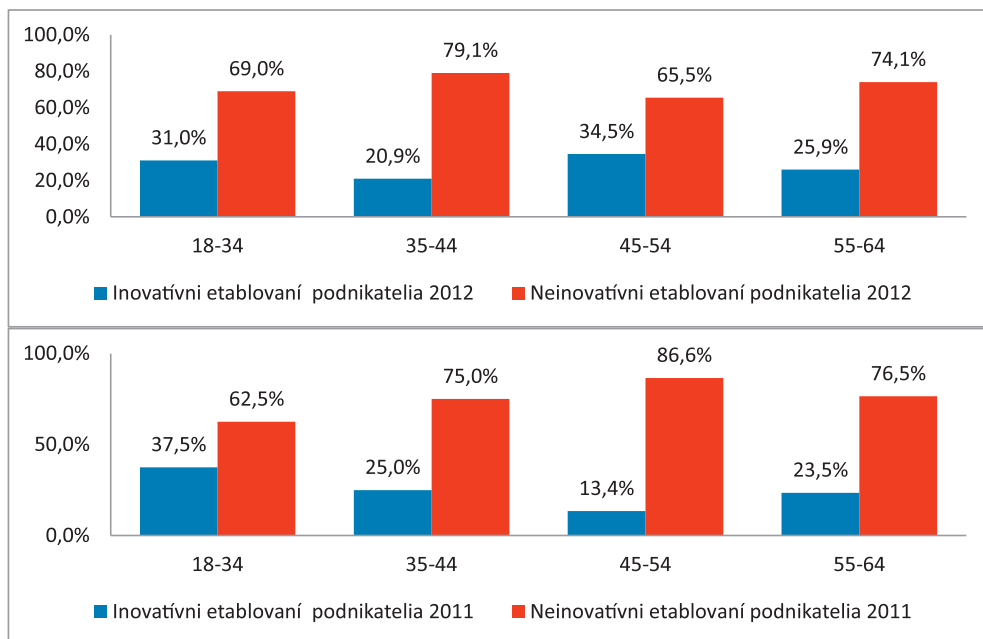
Graf 4.13: Inovačná aktivita v rámci rozdelenia mužov a žien u etablovaných podnikateľov



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska vekových kategórií v rokoch 2011 ako aj 2012 boli spojené dve kategórie (18 - 24 rokov a 25 - 34 rokov) s cieľom skúmať štatisticky významný počet etablovaných podnikateľov. Vo všetkých vekových kategóriách prevažujú neinovatívni podnikatelia, čo je dôsledkom celkovo nižšieho inovačného skóre u etablovaných podnikateľov. Najvyšší podiel inovatívnych podnikateľov je práve medzi najmladšími etablovanými podnikateľmi (graf 4.14). Badateľný nárast v inovačnom skóre zaznamenala oproti roku 2011 veková kategória 45 - 54 rokov (z 13,4% na 34,5% inovatívnych podnikateľov vo vekovej kategórii).

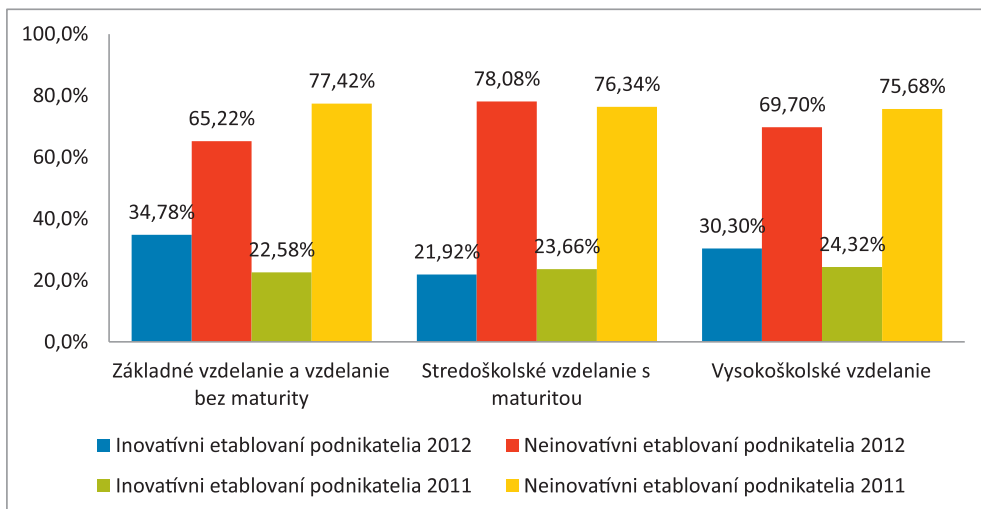
Graf 4.14: Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa vekových kategórií v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska inovatívneho podnikania v rámci jednotlivých vzdelanostných kategórií môžeme konštatovať, že sú inovatívni a neinovatívni podnikatelia v roku 2011 rovnomerne distribuovaní do jednotlivých kategórií a teda prevláda neinovatívne podnikanie nad inovatívnym (graf 4.15). V kategórii podnikateľov so základným vzdelaním bez maturity a vysokoškolským vzdelaním je medziročne mierny nárast inovatívneho podnikania. Naopak, mierny pokles inováčnej aktivity je v kategórii stredoškolsky vzdelaných s maturitou.

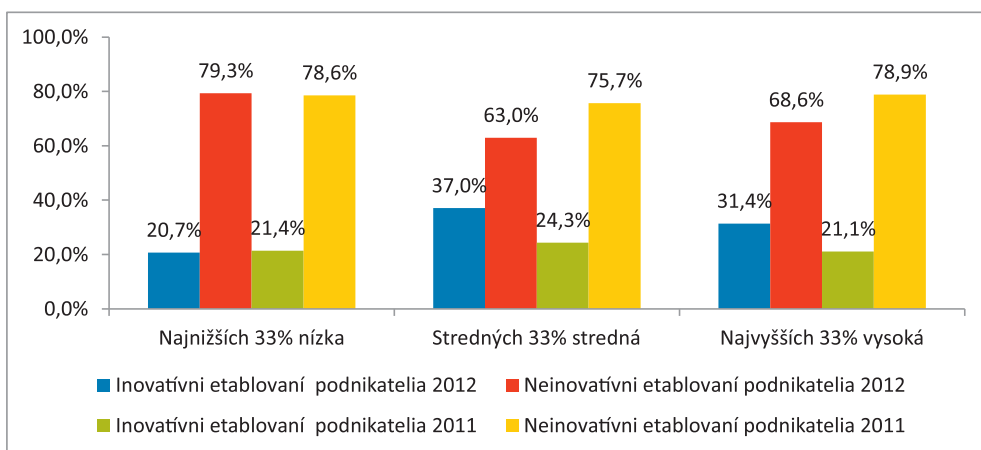
Graf 4.15: Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa vzdelanostných kategórií v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

V rámci podielu inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov podľa príjmových skupín, je možné v roku 2012 oproti roku 2011 pozorovať nárast podielu inovatívnych podnikateľov tak v strednej ako aj v najvyššej príjmovej kategórii. V najnižšej príjmovej kategórii je podiel inovatívnych podnikateľov mierne nižší ako celkový pomer inovatívnych a neinovatívnych etablovaných podnikateľov na Slovensku (Graf 4.16), pričom stav je z hľadiska medziročného vývoja takmer nezmenený.

Graf 4.16: Inovačná aktivita etablovaných podnikateľov podľa príjmových kategórií v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Charakteristika potenciálu podnikateľ u inovatívnych podnikateľov

Potenciál podnikateľ meriame u inovatívnych podnikateľov pomocou premenných ako u charakteristiky celkovej populácie na Slovensku analyzovanej v kapitole č. 2. V tejto časti sú použité charakteristiky rozšírené o podnikateľský vzor, ktorému sa, pokiaľ ide o celkovú populáciu, venujeme v rámci kapitole 2.4. zameranej na networking. Hodnoty pre jednotlivé premenné potenciálu podnikania u inovatívnych podnikateľov sú uvedené v tabuľkách 4.4 a 4.5. V analýze kladieme špeciálny dôraz na rozdiely medzi inovatívnymi a neinovatívnymi podnikateľmi v rámci merania potenciálu podnikania.

V tabuľke 4.4 môžeme pozorovať, že inovatívni podnikatelia v TEA skôr poznajú niekoho, kto v uplynulých 2 rokoch začal podnikateľ (Podnikateľský vzor), a to tak v porovnaní s neinovatívnymi podnikateľmi v TEA, ako aj etablovanými podnikateľmi (inovatívnymi aj neinovatívnymi - tabuľka 4.5). Z uvedeného možno predpokladať, že network pozitívne vplyva na inovatívnosť podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite. Ako už bolo konštatované v kapitole 2, v porovnaní s rokom 2011 sa znížil počet podnikateľov, ktorí vidia v najbližších 6 mesiacoch dobré príležitosti na začatie podnikania. Inovatívni podnikatelia tak v skupine TEA ako aj v skupine etablovaných podnikateľov vnímajú príležitosti pozitívnejšie než podnikatelia neinovatívni. Zároveň podnikatelia v TEA vnímajú príležitosti na začatie podnikania lepšie ako etablovaní.

Tabuľka 4.4: Podnikateľský vzor a potenciál podnikania u inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011

	Inovatívni podnikatelia v TEA 2012	Neinovatívni podnikatelia v TEA 2012	Inovatívni podnikatelia v TEA 2011	Neinovatívni podnikatelia v TEA 2011
Podnikateľský vzor	75,0%	54,5%	69,0%	67,3%
Vnímanie príležitostí	29,6%	25,0%	34,5%	27,5%
Spoločenské postoje k podnikaniu				
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	47,1%	46,8%	59,8%	50,7%
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	72,0%	66,4%	60,0%	60,4%
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	59,7%	57,1%	46,4%	49,3%
Sebahodnotenie				
Vnímanie schopností	88,4%	89,7%	85,8%	86,5%
Strach zo zlyhania	27,1%	22,6%	22,7%	29,8%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska sebahodnotenia vnímanie vlastných schopností a vedomostí na začatie podnikania je veľmi pozitívne tak u inovatívnych ako aj neinovatívnych podnikateľov, avšak inovatívni podnikatelia sú viac sebakritickí (v skupine

inovatívnych je v oboch sledovaných rokoch percento podnikateľov vnímajúcich vlastné schopnosti a vedomosti mierne nižšie ako u neinovatívnych).

Strach zo zlyhania, ako druhá charakteristika sebahodnotenia, by v roku 2012 zabránil podnikateľ skôr inovatívnym ako neinovatívnym podnikateľom, a to tak u podnikateľov v TEA ako aj u etablovaných podnikateľov, pričom v roku 2011 v oboch sledovaných skupinách vyšší strach zo zlyhania uvádzali neinovatívni podnikatelia.

Z hľadiska spoločenských postojov k podnikaniu ako súčasti merania potenciálu, podnikanie za vhodnú kariérnu voľbu pokladajú skôr inovatívni podnikatelia a to v oboch sledovaných skupinách a rokoch, avšak v porovnaní s rokom 2011 toto vnímanie pokleslo vo všetkých skupinách (najmiernejší pokles o 0,5% zaznamenali inovatívni etablovaní podnikatelia).

Podnikatelia TEA aj etablovaní inovatívni podnikatelia vnímajú spoločenský status úspešných podnikateľov v roku 2012 pozitívnejšie ako neinovatívni podnikatelia (v roku 2011 bola táto hodnota u začínajúcich inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov na rovnakej úrovni). To, či médiá prezentujú pozitívne príklady úspešných podnikateľov, vnímajú kladne v roku 2012 skôr inovatívni podnikatelia ako neinovatívni v oboch skupinách, pri podnikateľoch v TEA je však toto vnímanie vyššie ako pri etablovaných podnikateľoch, a to tak v roku 2012 ako aj v roku 2011. V oboch sledovaných skupinách sa však pohľad na médiá oproti roku 2011 výrazne zlepšil.

Tabuľka 4.5: Podnikateľský vzor a potenciál podnikania u etablovaných inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov v rokoch 2012 a 2011

	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2012	Neinovatívni etablovaní podnikatelia 2012	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2011	Neinovatívni etablovaní podnikatelia 2011
Podnikateľský vzor	57,1%	50,5%	55,6%	53,1%
Vnímanie príležitostí	20,7%	11,8%	27,5%	18,8%
Spoločenské postoje k podnikaniu				
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	42,4%	30,3%	42,9%	42,0%
Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	65,6%	59,8%	69,2%	57,2%
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	51,6%	44,4%	42,9%	39,3%
Sebahodnotenie				
Vnímanie schopností	80,0%	80,4%	77,3%	86,8%
Strach zo zlyhania	38,2%	35,6%	26,7%	31,5%

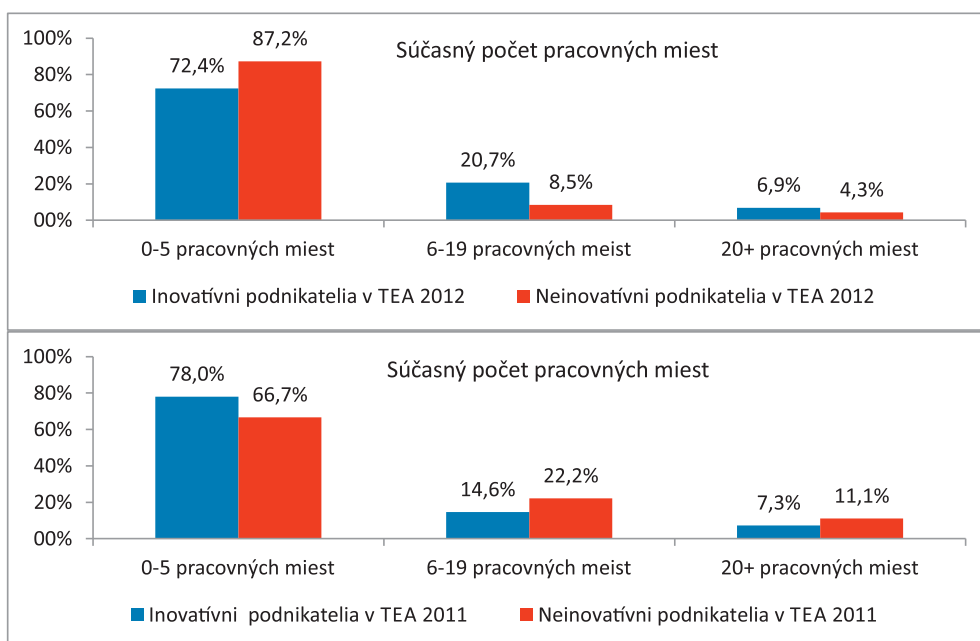
Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ambície pri vytváraní pracovných miest u inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov

Rastové ambície slovenských podnikateľov sme analyzovali v časti 4.1, v tejto časti charakterizujeme rozdiely v rastových ambíciách prostredníctvom súčasnej ako aj očakávanej tvorby pracovných miest u inovatívnych a neinovatívnych podnikateľov tak v skupine podnikateľov v TEA ako aj etablovaných podnikateľov.

Na grafoch 4.17 a 4.18 môžeme sledovať súčasný počet pracovných miest tak u podnikateľov v TEA ako aj u etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011. Sledujeme počet pracovných miest v súčasnosti u inovatívnych aj neinovatívnych podnikateľov v TEA aj etablovaných. V prípade podnikateľov v TEA v medziročnom porovnaní stúpol počet pracovných miest u inovatívnych podnikateľov, pričom u neinovatívnych naopak výrazne poklesol (nárast v kategórii 0 - 5 pracovných miest).

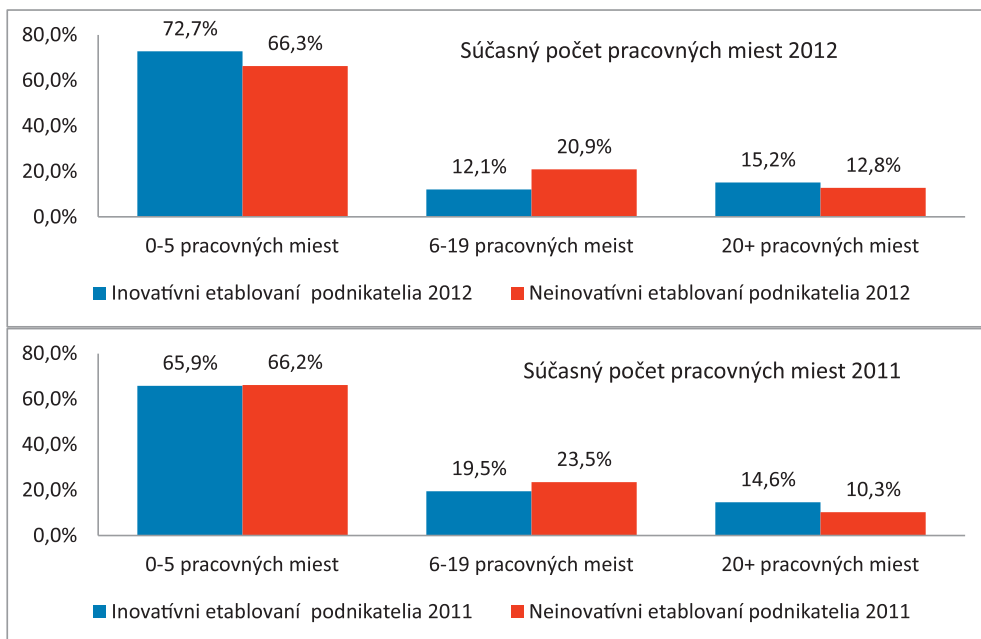
Graf 4.17: Súčasný počet pracovných miest u podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

V prípade etablovaných podnikateľov naopak sledujeme mierny pokles počtu pracovných miest v kategórii inovatívnych podnikateľov oproti roku 2011. U neinovatívnych etablovaných podnikateľov je badateľný posun z kategórie 6 až 19 pracovných miest do kategórie 20 a viac pracovných miest v medziročnom porovnaní, pričom najnižšia kategória sa výrazne nemení (graf 4.18).

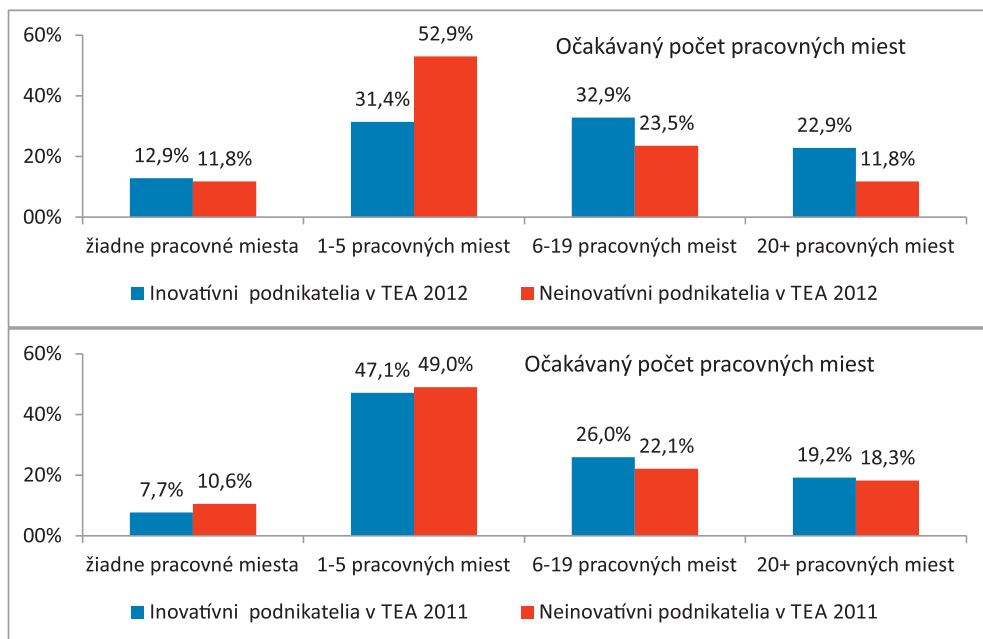
Graf 4.18: Súčasný počet pracovných miest u etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z hľadiska ambícií v tvorbe pracovných miest v horizonte 5 rokov v prípade podnikateľov v TEA je tak v roku 2011 ako aj v roku 2012 badateľná mierna prevaha vyššej očakávanej tvorby pracovných miest u inovatívnych podnikateľov než u neinovatívnych. Očakávania v tvorbe pracovných miest v najvyšších kategóriách (6 až 19 pracovných miest a 20 a viac pracovných miest) sa u inovatívnych podnikateľov medziročne zvýšili, pričom u neinovatívnych podnikateľov naopak mierne klesli.

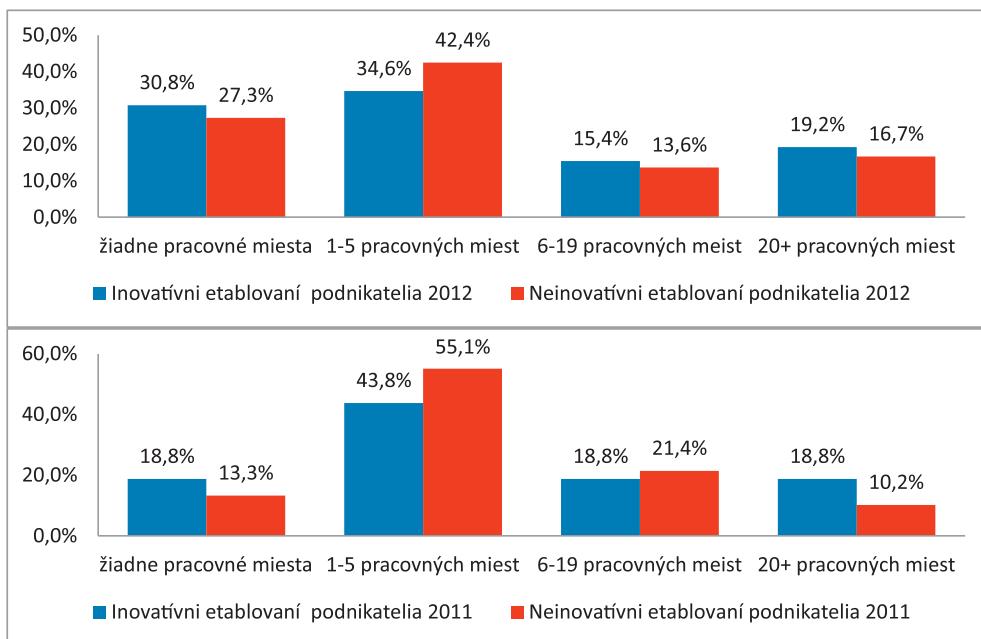
Graf 4.19: Očakávaný počet vytvorených pracovných miest u podnikateľov v TEA v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

V prípade etablovaných podnikateľov sú ambície v porovnaní s podnikateľmi v TEA nižšie tak u inovatívnych ako aj u neinovatívnych podnikateľov (Graf 4.20). Inovatívni etablovaní podnikatelia tak v roku 2011 ako aj 2012 mali nižšie očakávania v tvorbe pracovných miest ako neinovatívni (vyššia proporcia v kategórii žiadne pracovné miesta, minimálna prevaha vo vyšších kategóriách). V medziročnom porovnaní sa u inovatívnych podnikateľov ako aj u neinovatívnych podnikateľov očakávania tvorby pracovných miest znížili.

Graf 4.20: Očakávaný počet vytvorených pracovných miest u etablovaných podnikateľov v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: GEM dáta 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

4.2.3 Medzinárodné porovnanie inovatívnych podnikateľov

Porovnanie inovatívnych podnikateľov z medzinárodného hľadiska realizujeme na základe kombinovanej premennej, identickej pre všetky krajiny zapojené do výskumu GEM. Táto premenná hodnotí inovatívnosť podnikateľov tak z hľadiska produktu, trhu ako aj zákazníkov a konkurencie. V tomto hodnotení nebudeme brať do úvahy vytvorený model inovačného skóre, ktorý pracoval s individuálnymi dátami Slovenska (časť 4.2.1) ale budeme analyzovať premenné na národnej úrovni.

V prvom rade môžeme v medziročnom porovnaní sledovať mierny nárast v hodnotách tak u podnikateľov v TEA, ako aj u etablovaných podnikateľov na Slovensku (tabuľka 4.6). Následne pri porovnaní v rámci krajín V5 a Rakúska však Slovensko tak v roku 2012 ako aj v roku 2011 dosahuje podpriemerné hodnoty a nachádza sa na posledných priečkach. Rovnako aj pri porovnaní v rámci Európy je z hľadiska inovácií tak v počiatočnej podnikateľskej aktivite ako aj u etablovaných podnikateľov pod priemerom podielu inovatívnych podnikov (tabuľka 4.7). V porovnaní s rokom 2011 sa však Slovensko priemeru Európy priblížilo a rovnako si v porovnaní medzi európskymi krajinami polepšilo o niekoľko priečok (u podnikateľov v TEA posun z 23. miesta na 19. a u etablovaných z 22. na 18. miesto).

Tabuľka 4.6: Podiel inovatívnych podnikateľov v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Skratka	Inovatívni podnikatelia v TEA 2012	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2012	Inovatívni podnikatelia v TEA 2011	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2011
Slovensko	SK	27,3	10,7	21,2	8,4
Česká republika	CZ	-	-	32,8	17,5
Maďarsko	HU	20,8	11,4	32,0	13,5
Poľsko	PL	32,2	16,9	33,2	15,9
Slovinsko	SI	37,8	18,9	33,3	10,7
Rakúsko	AT	33,6	14,8	-	-
Belgicko	BE	36,8	3,7	18,2	9,1
Bosna a Hercegovina	BA	13,3	10,4	12,8	1,1
Chorvátsko	HR	22,6	8,2	27,1	16,2
Dánsko	DK	44,4	36,6	54,1	21,7
Estónsko	EE	37,7	19,3	-	-
Fínsko	FI	28,5	11,8	27,1	13,0
Francúzsko	FR	44,9	13,4	36,9	33,3
Nemecko	DE	31,8	9,6	25,3	12,2
Grécko	GR	23,3	20,1	28,3	11,1
Írsko	IE	37,3	11,0	35,6	18,2
Taliansko	IT	29,3	22,4	-	-
Lotyšsko	LV	34,6	16,4	33,3	15,5
Litva	LT	20,9	11,5	24,7	10,1
Macedónsko	MK	20,5	9,5	-	-
Holandsko	NL	27,5	10,5	31,2	10,7
Nórsko	NO	23,0	4,4	24,5	13,5
Portugalsko	PT	31,6	9,7	24,6	4,1
Rumunsko	RO	30,7	26,5	30,0	13,8
Rusko	RU	14,4	2,7	17,5	8,2
Španielsko	ES	30,6	7,3	26,0	7,5
Švédsko	SE	21,2	16,8	29,1	18,7
Švajčiarsko	SW	31,9	17,2	38,7	14,8
Turecko	TR	24,9	9,7	28,0	19,6
Veľká Británia	UK	30,5	15,8	45,8	17,1

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.7: Priemerné hodnoty a poradie Slovenska v Európe

	Inovatívni podnikatelia v TEA 2012	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2012	Inovatívni podnikatelia v TEA 2011	Inovatívni etablovaní podnikatelia 2011
Priemerné percento v Európe	29,1	13,7	29,7	13,7
Poradie Slovenska v Európe	19.	18.	23.	22.
Priemer vo V5 a Rakúsku	30,3	14,5	30,5	13,2
Poradie Slovenska vo V5 a Rakúsku	4.	5.	5.	5.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

4.3 Medzinárodný profil: prenikanie na zahraničné trhy

Medzinárodná orientácia podnikateľov je v dnešnom svete dôležitým atribútom a je jedným z dôležitých determinantov úspechu a konkurenčnej výhody. To platí predovšetkým pre krajiny s menším vnútorným trhom akou je aj Slovensko. Vychádzajúc z predpokladu, že krajiny s väčším vnútorným trhom sa z hľadiska malých a stredných podnikov nebudú do takej miery orientovať na zahraničný obchod, analyzujeme aj výsledky GEM. Ten sa na medzinárodnú orientáciu podnikateľov pozerá prostredníctvom percenta zahraničných zákazníkov.

V rámci medziročného porovnania slovenskí etablovaní podnikatelia zvýšili orientáciu na zahraničných zákazníkov (tabuľka 4.8). Oproti roku 2011 (15,3% podnikateľov v rámci etablovaných podnikateľov uvádza viac ako 25% zákazníkov v zahraničí) vzrástol podiel podnikateľov so zahraničnými zákazníkmi o 6,3% (21,6% podnikateľov v rámci etablovaných podnikateľov uvádza viac ako 25% zákazníkov v zahraničí). Tým sa podiel etablovaných podnikateľov so zahraničnými zákazníkmi zvýšil aj v porovnaní s podnikateľmi v TEA, ktorí oproti roku 2011 v tejto kategórii zaznamenali len mierny nárast (z 18,3% na 20,5%). V rámci kategórie sledujúcej podiel podnikateľov bez akýchkoľvek zahraničných zákazníkov sa v rámci etablovaných podnikateľov tento podiel zvýšil len nepatrne (zo 42,3% na 43,5%), avšak u podnikateľov v TEA tento podiel oproti roku 2011 vzrástol z 29,9% na 35,1%, čo znamená pokles v medzinárodnej orientácii.

V rámci skupiny V5 a Rakúska sa hodnoty Slovenska pohybujú okolo priemeru krajín z pokiaľ ide o podnikateľov bez zahraničných zákazníkov, a to tak v roku 2011 ako aj v roku 2012 (tabuľka 4.9), pričom priemer u podnikateľov v TEA bez zahraničných zákazníkov aj v skupine v medziročnom porovnaní stúpol. V kategórii podnikateľov v TEA so zahraničnou orientáciou (nad 25% zákazníkov) je Slovensko v skupine V5 a Rakúska pod priemerom, avšak v skupine etablovaných podnikateľov sa Slovensko dostalo nad priemer skupiny (2. miesto spomedzi 5 krajín, na prvom mieste Slovensko s 24,2%)

V Európe je Slovensko z hľadiska medzinárodnej orientácie pod priemerom medzi podnikateľmi v TEA v kategórii s viac ako 25% zahraničnými zákazníkmi. Naopak v skupine etablovaných podnikateľov sa dostalo Slovensko v roku 2012 nad priemer Európy (8. miesto spomedzi 29 krajín).

Tabuľka 4.8: Medzinárodná orientácie podnikateľov v Európe v rokoch 2012 a 2011²⁷

Krajina		Žiadni zákazníci v zahraničí 2012		Žiadni zákazníci v zahraničí 2011		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2012		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2011	
		TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
Slovensko	SK	35,1	43,5	29,9	42,3	20,5	21,6	18,3	15,3
Česká republika	CZ	-	-	10,8	24,9	-	-	19,9	20,9
Maďarsko	HU	43,8	44,9	39,4	41,9	18,5	11,2	22,4	21,2
Poľsko	PL	27,4	45,9	20,6	33,5	18,6	9,8	17,1	11,4
Slovinsko	SI	38,9	29,4	30,6	43,5	32,0	24,2	25,4	22,9
Rakúsko	AT	34,5	36,5	-	-	26,5	16,4	-	-
Belgicko	BE	40,0	44,1	20,0	19,2	8,2	11,8	37,6	12,9
Bosna a Hercegovina	BA	49,0	48,2	52,1	64,4	25,7	25,2	20,0	15,9
Chorvátsko	HR	27,3	24,7	23,8	26,8	39,2	35,3	35,1	19,6
Dánsko	DK	58,0	38,0	55,3	56,9	20,9	12,9	20,4	12,5
Estónsko	EE	33,2	33,4	-	-	30,2	17,6	-	-
Fínsko	FI	55,3	57,0	63,0	65,3	20,7	9,6	11,6	8,5
Francúzsko	FR	41,2	50,7	42,8	42,9	30,1	13,2	17,0	29,4
Grécko	GR	51,3	59,7	44,8	49,7	20,6	8,7	14,1	8,1
Holandsko	NL	54,5	53,9	46,7	44,1	13,6	12,6	14,2	12,4
Írsko	IE	34,4	46,2	39,6	28,9	27,9	20,5	23,2	21,8
Lotyšsko	LV	22,1	23,1	30,0	28,5	32,3	31,8	29,2	24,9
Litva	LT	28,4	40,5	32,8	41,9	40,2	19,6	22,9	14,2
Macedónsko	MK	26,1	30,0	-	-	26,5	25,6	-	-
Nemecko	DE	46,5	35,4	38,2	39,2	9,5	15,3	16,8	14,3
Nórsko	NO	68,9	71,4	58,3	39,4	11,4	9,8	16,6	12,9
Portugalsko	PT	27,6	35,5	23,6	32,2	23,6	9,3	16,9	14,3
Rumunsko	RO	21,7	21,8	24,8	24,4	38,9	35,8	33,9	25,4
Rusko	RU	89,3	95,8	90,9	91,3	4,6	2,8	5,0	4,7
Španielsko	ES	74,5	81,3	77,1	83,3	14,1	7,2	9,1	3,6

²⁷ V roku 2011 vo výskume GEM neboli zaradené krajiny Rakúsko, Estónsko, Macedónsko a Taliansko. V roku 2012 vo výskume nebola zaradená Česká republika.

Krajina		Žiadni zákazníci v zahraničí 2012		Žiadni zákazníci v zahraničí 2011		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2012		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2011	
		TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
Švédsko	SE	59,7	63,2	36,3	34,8	21,9	12,0	13,1	12,5
Švajčiarsko	SW	22,6	14,3	31,6	26,1	25,1	23,9	21,6	19,2
Taliansko	IT	58,4	40,5	-	-	17,3	18,8	-	-
Turecko	TR	62,0	65,2	55,2	59,7	15,1	4,9	13,3	9,8
Veľká Británia	UK	41,6	41,3	39,9	46,9	13,1	8,1	20,9	12,0

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 4.9: Priemerné hodnoty v Európe a poradie Slovenska v Európe a V5

	Žiadni zákazníci v zahraničí 2012		Žiadni zákazníci v zahraničí 2011		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2012		Viac ako 25% zákazníkov v zahraničí 2011	
	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní	TEA	Etablovaní
Priemerná hodnota v Európe	43,9	45,4	40,7	43,5	22,3	16,4	19,8	15,4
Poradie Slovenska v Európe	18.	15.	20.	12.	18.	8.	14.	11.
Priemerná hodnota v krajinách V5 a Rakúsko	35,9	40,1	26,3	37,2	23,2	16,6	20,6	18,3
Poradie Slovenska vo V5 a Rakúsko	3.	3.	3.	2.	3.	2.	3.	4.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Analýza vývoja podnikateľských aspirácií slovenských podnikateľov v kategóriách rastu, inovácie a prenikania na zahraničné trhy tak z hľadiska medziročnej dynamiky, ako aj porovnania v rámci krajín V5 a Európy nám poskytuje pohľad na prevládajúce trendy v rámci podnikania na Slovensku. Z hľadiska rastu - a teda očakávanej tvorby pracovných miest Slovensko mierne pokleslo v medziročnom porovnaní, ale stále zostáva vo vyšších kategóriách nad priemerom krajín V5 a Európy, čo svedčí o dobrých rastových ambíciách.

Z hľadiska inovačného profilu, na Slovensku sú inovatívni podnikatelia prevažne muži s dosiahnutými vyššími stupňami vzdelania, ktorí sú zároveň zaradení do vyššej príjmovej skupiny. Medzi inovatívnymi podnikateľmi na Slovensku nie sú študenti ani dôchodcovia, prevládajú zamestnanci na čiastočný úväzok. Inovatívni podnikatelia pozitívnejšie vnímajú príležitosti na podnikanie, ale z hľadiska vlastných schopností sú sebakritickejší. Pri medzinárodnom porovnaní inovatívnosti podnikania v rámci V5 ako aj Európy Slovensko výrazne zaostáva, no medziročne podiel inovatívnych podnikateľov na Slovensku mierne stúpol.

V medzinárodnej orientácii podnikania sa Slovenskí podnikatelia mierne zlepšili oproti roku 2011, a to predovšetkým etablovaní podnikatelia, ktorí sa dostali v rámci zahraničnej orientácie nad priemer skupiny V5 ako aj Európy. U podnikateľov v TEA je medzinárodná orientácia nižšia, a Slovensko sa nachádza pod priemerom V5 ako aj Európy.

5 Podnikateľské prostredie na Slovensku - dynamika a medzinárodné porovnanie

Podnikateľské prostredie, ktoré sme bližšie z teoretického hľadiska charakterizovali v kapitole 1, je z pohľadu GEM konceptualizované v podobe súboru rámcových podmienok na podnikanie. Tieto zodpovedajú tak formálnym ako aj neformálnym inštitúciám, ovplyvňujúcim správanie jednotlivcov. V prípade GEM je týmto správaním podnikateľská aktivita, postoje a aspirácie. Model GEM pritom rozlišuje tzv. kľúčové rámcové podmienky na podnikanie (predstavujú základný rámec podnikateľského prostredia a sú v rámci GEM konzistentne dlhodobé skúmané) a ďalšie podmienky na podnikanie (rozširujú skúmanie podnikateľského prostredia do ďalších oblastí a špeciálnych tém projektu GEM). Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie ako aj ďalšie podmienky na podnikanie skúmané v roku 2012 sú uvedené v tabuľke 5.1.

Tabuľka 5.1: Podmienky na podnikanie hodnotené v GEM 2012

Kód*	Kľúčové rámcové podmienky na podnikanie
A	Financovanie
B1	Vládne politiky (konkrétne politiky, priority a podpora)
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)
C	Vládne programy
D1	Vzdelanie (základné a stredné)
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)
E	Transfer V&V
F	Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám
G1	Dynamika trhu
G2	Trhové obmedzenia
H	Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám
I	Kultúrne a spoločenské normy

Kód	Ďalšie podmienky na podnikanie
K	Vnímanie existencie podnikateľských príležitostí
L	Schopnosti a znalosti na začatie podnikania
M	Spoločenský imidž podnikateľov
N	Situácia v právach duševného vlastníctva
P	Podnikanie žien
Q	Podpora vysoko rastového podnikania
R1	Záujem podnikov o inovácie
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov

Kód	Ďalšie podmienky na podnikanie
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)
Y21	Účinnosť bánk, mikrofinancovania a inkubátorov v podpore podnikania mladých
Y22	Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Hodnotenie podmienok na podnikanie prebieha prostredníctvom národného prieskumu názorov expertov (angl. orig. „National Expert Survey“, ďalej len „NES“). Ten je realizovaný prostredníctvom dotazníka na vzorke expertov z rôznych oblastí vo vzťahu k podnikaniu (kapitola 1.4). Prieskum NES je vo všetkých zapojených krajinách realizovaný podľa jednotnej medzinárodne harmonizovanej a medziročne konzistentnej metodiky. Vďaka už druhému ročníku GEM na Slovensku tak máme k dispozícii okrem medzinárodného porovnania tiež poznatky o medziročnom vývoji stavu podmienok na podnikanie (pri všetkých kľúčových, ako aj vybraných ďalších podmienkach, ktoré boli hodnotené v oboch doterajších ročníkoch GEM na Slovensku). Otvára sa nám tak nová dimenzia pohľadu na podnikateľské prostredie v krajine, ktorá nám umožní analyzovať aj dynamiku jeho vývoja. Práve v takomto rozsahu budeme v tejto kapitole hodnotiť prostredie na podnikanie na Slovensku.

5.1 Prehľad podmienok na podnikanie na Slovensku v kontexte krajín Európy

Hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu GEM začíname úvodným prehľadom stavu podmienok na podnikanie a to jednak z hľadiska hodnotenia stavu v roku 2012 na Slovensku a jeho medziročného vývoja, ako aj porovnaním pozície našej krajiny v kontexte Európy. To realizujeme porovnaním priemerného hodnotenia jednotlivých podmienok v krajinách Európy, uvedením umiestnenia Slovenska v európskom rebríčku v prípade jednotlivých podmienok, ako aj krajiny dosahujúcej v príslušnej podmienke najvyššie hodnotenie. Komplexné hodnotenie v tomto rozsahu obsahuje tabuľka 5.2.

Tabuľka 5.2: Komplexné hodnotenie podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2012

Podmienka	Hodnota SR 2012	Hodnota SR 2011	Umiestnenie v EU 2012 (z 29)	Priemer EU 2012	Najviac v EU 2012	Krajina
Financovanie	2,38	2,13	19.	2,49	3,15	SUI
Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	2,19	25.	2,58	3,52	F
Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	2,44	18.	2,50	3,60	SUI
Vládne programy	2,23	2,04	23.	2,74	3,61	F
Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	1,99	14.	2,14	3,07	NL
Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	2,62	14.	2,80	3,45	NL
Transfer V&V	1,99	1,87	28.	2,52	3,65	SUI
Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	3,29	16.	3,18	3,79	NL
Dynamika trhu	2,62	2,74	25.	2,99	3,92	PL
Trhové obmedzenia	2,83	2,59	11.	2,66	3,61	NL
Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	3,98	15.	3,89	4,70	SUI
Kultúrne a spoločenské normy	2,17	2,29	26.	2,63	3,47	SUI
Príležitosti na podnikanie	3,05	3,14	18.	3,16	4,00	EST
Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	2,41	9.	2,42	3,26	NL
Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	2,80	21.	3,29	4,02	UK
Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	3,18	18.	3,14	4,41	SUI
Podnikanie žien	3,14	3,02	20.	3,31	4,17	NOR
Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	2,39	28.	3,08	4,16	IRL
Záujem podnikov o inovácie	3,07	2,78	18.	3,18	3,78	FR
Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	3,22	25.	3,53	3,90	UK, SWE
Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76	NA	*12.	2,69	3,98	RO
Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02	NA	*18.	3,12	3,83	FR
Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88	NA	*22.	3,08	3,52	IT
Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32	NA	*17.	2,44	3,95	FR
Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70	NA	24.	3,02	3,71	NL
Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19	NA	24.	3,44	3,92	NL, LIT
Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam	2,70	NA	**12.	3,02	3,87	NOR

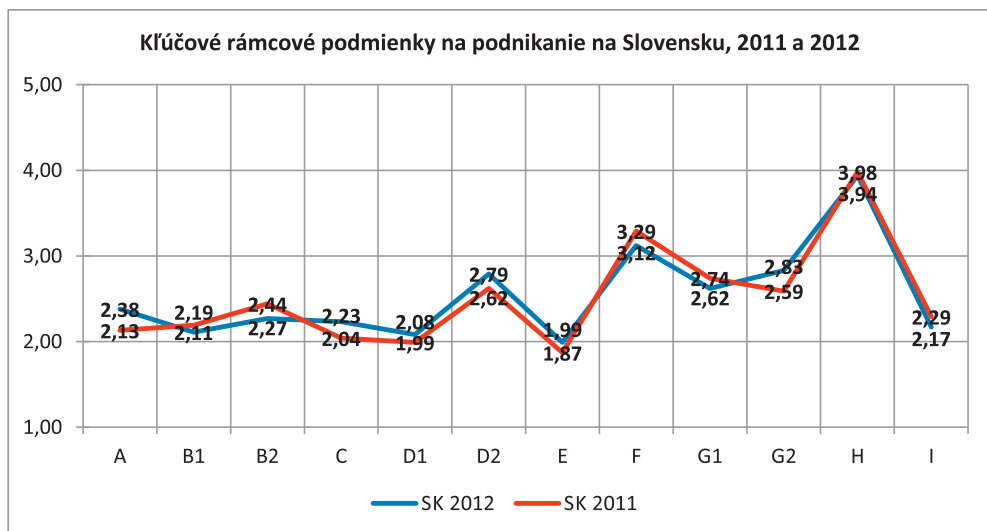
Podmienka	Hodnota SR 2012	Hodnota SR 2011	Umiestnenie v EU 2012 (z 29)	Priemer EU 2012	Najviac v EU 2012	Krajina
Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)	2,82	NA	**11.	2,9	3,42	TUR
Účinnosť bánk, mikrofinancovania a inkubátorov v podpore podnikania mladých	2,63	NA	**7.	2,63	3,57	FR
Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)	3,39	NA	**7.	3,31	3,75	BiH

(* = z 28 krajín, ** = zo 16 krajín)

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z vyššie uvedeného prehľadu hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku sme s cieľom podrobnejšieho charakterizovania medziročnej dynamiky vybrali porovnanie hodnotení kľúčových rámcových podmienok v rokoch 2011 a 2012, ktoré je v podobe vizualizácie hypotetického profilu podnikateľského prostredia zobrazené na grafe 5.1.

Graf 5.1: Vývoj hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku v rokoch 2011 a 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Z porovnania hypotetických profilov podnikateľského prostredia (daných stavom kľúčových rámcových podmienok na podnikanie v rokoch 2011 a 2012) na

Slovensku vidieť, že v oboch rokoch vykazovali tieto profily veľmi podobný tvar. Môžeme tak konštatovať, že kvalitatívna úroveň jednotlivých podmienok ako aj celková kvalitatívna skladba podnikateľského prostredia na Slovensku (z pohľadu uvedených podmienok) sa medziročne výrazne nezmenila. V oboch rokoch stabilne dosahujú relatívne vysoké hodnotenie podmienky „Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám“ a najmä „Prístup k fyzickej infraštruktúre a službám“. Naopak stabilne nízke hodnotenie, i keď s miernym náznakom zlepšenia, vykazujú podmienky „Transfer vedy a výskumu“ či „Vzdelávanie (základné a stredné)“ alebo „Vládne programy“. Napriek podobnému tvaru však porovnanie profilov naznačuje aj možné mierne zlepšenia resp. zhoršenia vybraných podmienok, ktoré môžu predstavovať slabé signály budúceho vývoja. Táto skutočnosť implikuje jednak potrebu bližšieho pohľadu v národnom kontexte (na hodnotenie jednotlivých dimenzií formujúcich dané podmienky) a medzinárodnom kontexte, ako aj potrebu sledovania vývoja v ďalšom období. Takouto podmienkou sú napríklad „Vládne politiky (byrokracia, dane)“, v prípade ktorej sme sledovali mierne zníženie hodnotenia.

5.2 Najvyššie a najnižšie hodnotené dimenzie podnikateľského prostredia na Slovensku

Zaujímavým pohľadom na hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensku je identifikácia najvyššie a najnižšie hodnotených dimenzií. Dimenzie predstavujú konkrétne čiastkové aspekty, ktoré formujú jednotlivé podmienky na podnikanie.²⁸ V našom prípade sme sa zamerali na dimenzie vstupujúce do kľúčových rámcových podmienok na podnikanie. Možno tak zistiť, ktoré konkrétne aspekty podnikateľského prostredia považujú experti za najviac podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku, a ktoré naopak za jej najväčšie prekážky. Desať najlepších resp. najhorších dimenzií prezentujeme v tabuľkách 5.3 a 5.4. Okrem hodnotenia a pozície medzi všetkými dimenziami kľúčových rámcových podmienok na podnikanie dosiahnutými v roku 2012 tiež pri jednotlivých dimenziách uvádzame hodnotenie a pozíciu v roku 2011, ktoré hovoria o medziročnej dynamike. Ďalej uvádzame tiež umiestnenie medzi krajinami Európy a priemerné hodnotenie krajín Európy, ktoré zasa odzrkadľujú stav príslušných dimenzií v medzinárodnom kontexte.

²⁸ Experti v dotazníku pre každú z podmienok na podnikanie hodnotia blok niekoľkých položiek, ktoré predstavujú jednotlivé dimenzie (konkrétne aspekty) príslušných podmienok. Ich hodnotenia sú zaznamenávané v podobe 5-stupňovej škály Likertovho typu, na ktorej vyjadrujú mieru súhlasu s pozitívne formulovanými tvrdeniami (od úplne nepravdivého po úplne pravdivé). Z hodnotení všetkých expertov sú následne príslušnými štatistickými metódami odvodené celkové hodnotenia jednotlivých podmienok na podnikanie, ktoré majú charakter spojitého hodnotenia zaokrúhleného na dve desiatinné miesta. Vo všeobecnosti platí, že hodnotenie „1“ možno považovať za najnižšie možné negatívne hodnotenie, hodnotenie „3“ za strednú hodnotu vyjadrujúcu neutrálny stav, a hodnotenie „5“ za najvyššie možné pozitívne hodnotenie.

Tabuľka 5.3: Desať najvyššie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012

Kód	Dimenzia	2012		2011		Európa 2012	
		Hodnota	Miesto (z 52)	Hodnota	Miesto (z 52)	Miesto SR (z 29)	Priemer
H03	Rýchlosť prístupu ku komunikáciám	4,24	1.	4,42	1.	12.	4,11
H05	Rýchlosť prístupu k energiám a službám	4,16	2.	4,14	3.	9.	3,85
H02	Cenová dostupnosť komunikácií	4,11	3.	4,31	2.	12.	4,04
H04	Cenová dostupnosť energií a služieb	3,76	4.	3,97	4.	17.	3,80
F05	Prístup k dobrým bankovým službám	3,62	5.	3,94	5.	10.	3,45
F04	Prístup k dobrým právnym a účtovníckym službám	3,44	6.	3,71	6.	17.	3,54
F01	Dostatok subdodávateľov a konzultantov	3,28	7.	3,26	7.	21.	3,53
H01	Podpora fyzickej infraštruktúry pre nové firmy	3,26	8.	2,97	10.	20.	3,51
D06	Profesionálne a ďalšie vzdelávanie	3,06	9.	2,63	16.	5.	2,82
G06	Dôslednosť protimonopolnej legislatívy	2,94	10.	2,60	17.	14.	2,90

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.4: Desať najnižšie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012

Kód	Dimenzia	2012		2011		Európa 2012	
		Hodnota	Miesto (z 52)	Hodnota	Miesto (z 52)	Miesto SR (z 29)	Priemer
E05	Podpora venture podnikov na svetovej úrovni	1,82	52.	1,88	48.	29.	2,88
A06	Prístup k financovaniu cez IPOs	1,83	51.	1,70	51.	22.	2,14
E03	Dostupnosť najnovších technológií	1,85	50.	2,14	34.	28.	2,28
B07	Náročnosť zvládania byrokracie	1,86	49.	1,97	46.	25.	2,45
D03	Dôraz na podporu podnikania v základnom a strednom vzdelávaní	1,86	48.	1,74	50.	17.	1,98
E04	Vládne dotácie na nové technológie	1,88	47.	1,69	52.	27.	2,53
E02	Rovnaký prístup k novým technológiám	1,89	46.	2,03	41.	27.	2,34
C03	Dostatok vládnych programov	2,00	45.	2,21	32.	29.	2,90
I03	Podpora podstupovania podnikateľského rizika	2,06	44.	2,22	31.	18.	2,29
C05	Dostupnosť pomoci vládnych programov	2,06	43.	1,94	47.	24.	2,54

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.3, najlepšie pozície dosahovali dimenzie z kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Prístup

k fyzickej infraštruktúre a službám“ kde všetkých päť dimenzií sa umiestnilo v prvej desiatke, z toho štyri na prvých štyroch miestach. Vo všetkých prípadoch navyše dosiahli hodnotenie smerované skôr k pozitívnej časti hodnotiacej škály (nad neutrálnou hodnotou 3). Možno tak pomerne jednoznačne konštatovať, že fyzickú infraštruktúru z rozličných uhlov pohľadu možno považovať za faktor podporujúci podnikateľskú aktivitu, a teda vznik a rozvoj nových firiem na Slovensku. Taktiež často sa v prvej desiatke najlepšie hodnotených dimenzií vyskytovali charakteristiky patriace do kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Prístup ku komerčnej infraštruktúre a infraštruktúre služieb“. Išlo najmä o dimenzie hodnotiace prístup k dobrým bankovým, právnym a účtovníckym službám, ako aj dostatok subdodávateľov a konzultantov. Uvedené dimenzie tak dopĺňali kontext dostupnej fyzickej ako aj komerčnej infraštruktúry a služieb pre podnikateľov, ktoré podľa výsledkov hodnotenia GEM (tabuľka 5.2 resp. graf 5.1) patrili k najpozitívnejším atribútom prostredia pre podnikateľov na Slovensku. Z rebríčka top 10 dimenzií podnikateľského prostredia bolo zaujímavé aj umiestnenie hodnotenia úrovne systémov odborného, profesionálneho a kontinuálneho vzdelávania z hľadiska prípravy na podnikanie a zakladanie firiem. To dosiahlo pozitívne hodnotenie nielen v rámci Slovenska, ale aj krajín Európy (5. miesto z 29 krajín, nadpriemerná hodnota), a tiež pomerne vysoký medziročný nárast hodnotenia.

Na druhej strane, pokiaľ ide o najhoršie hodnotené dimenzie podnikateľského prostredia, zloženie prvej desiatky bolo o niečo rozmanitejšie (tabuľka 5.4). Aj v tomto prípade však možno identifikovať prevažujúcu oblasť, keďže až štyri dimenzie spadali do kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Transfer vedy a výskumu“. Možno tak konštatovať, že situácia v oblasti transferu vedy a výskumu (najmä z pohľadu uvedených štyroch aspektov) nepredstavuje dostatočnú podporu pre podnikateľskú aktivitu a vznik a rozvoj nových firiem na Slovensku. Druhou najhoršie hodnotenou dimenziou bol prístup k financovaniu prostredníctvom kapitálového trhu (konkrétne výziev na upisovanie akcií, teda tzv. IPOs). Toto hodnotenie v podstate len vystihuje skutočnosť o prakticky neexistujúcom kapitálovom trhu, prostredníctvom ktorého by bolo možné získavať zdroje financovania pre nové a rastúce firmy na Slovensku. Negatívne hodnotenou dimenziou prostredia na podnikanie bola aj náročnosť vyrovnania sa s byrokraciou, kde možno konštatovať, že miera zaťaženia byrokraciou predstavuje jednoznačne skôr prekážku než podporu podnikateľskej aktivity v našej krajine. Taktiež negatívne hodnotenie z pohľadu rebríčka najhorších dimenzií podnikateľského prostredia si vyslúžila podmienka „Vládne programy“, ktorá mala zastúpenie v podobe dvoch dimenzií, hodnotiacich tak dostatočné množstvo ako aj dostupnosť vládnych programov na podporu podnikania. Prvá z týchto dimenzií dokonca dosahovala najnižšie hodnotenie spomedzi európskych krajín. V neposlednom rade je zaujímavé umiestnenie v poslednej desiatke aj v prípade dimenzií hodnotiacich dôraz na podporu podnikania v základnom a strednom vzdelávaní a podporu kultúrnych a spoločenských noriem k podstupovaniu podnikateľského rizika. Relatívne nízke hodnoty naznačujú, že uvedené aspekty

tiež nie sú priaznivé z hľadiska podpory podnikania na Slovensku, no umiestnenie v rámci Európy ako aj priemerné hodnotenie v Európe hovoria o podobne nepriaznivej situácii v celoeurópskom kontexte.

Výsledky analýzy najlepšie resp. najhoršie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku v medzinárodnom kontexte poskytujú aj ďalšie zaujímavé zistenie. Kým najhoršie hodnotené dimenzie možno považovať za slabé stránky v európskom kontexte, naopak to neplatí, teda najlepšie hodnotené dimenzie celkovo nepredstavujú silné stránky aj v kontexte hodnotených krajín Európy. Tento pohľad naznačuje skôr negatívnu pozíciu podnikateľského prostredia na Slovensku v európskom kontexte. Konkrétne, spomedzi desiatich najlepšie hodnotených dimenzií na Slovensku sa len tri nachádzali v hodnotení 29 krajín Európy prvej desiatke, pričom len jedna v prvej päťke. Naopak, spomedzi desiatich najhoršie hodnotených dimenzií sa až osem nachádzalo v poslednej desiatke z 29 krajín Európy, pričom dokonca až šesť sa nachádzalo v poslednej päťke.

Napokon, z analýzy desiatich najlepších a najhorších dimenzií podnikateľského prostredia z hľadiska medziročnej dynamiky zmien púta pozornosť rozdiel medzi uvedenými rebríčkami. Kým v prípade najlepšie hodnotených dimenzií bola prvá desiatka relatívne stabilná (až 8 z 10 dimenzií sa oproti roku 2011 nezmenilo), v prípade najhoršie hodnotených bola stabilita o niečo menšia (oproti roku 2011 v rebríčku ostalo 6 dimenzií). Uvedený rozdiel môže súvisieť aj s rozdielnym rozptylom v rámci jednotlivých rebríčkov, keď rozdiel medzi prvým a desiatym miestom je medzi najlepšie hodnotenými dimenziami až 1,3 bodu, no medzi najhoršie hodnotenými dimenziami len 0,24 bodu. Znamená to teda, že celkový „chvost“ dimenzií podnikateľského prostredia je oveľa tesnejší než „čelo“ rebríčka. Predmetné zistenie tak aj z tohto hľadiska potvrdzuje naše tvrdenia o skôr negatívnom hodnotení podnikateľského prostredia na Slovensku.

5.3 Najvýraznejšie medziročné zmeny dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku

Vzhľadom na druhý rok realizácie projektu GEM na Slovensku je možné identifikovať na základe analýzy najvyššej dynamiky medziročnej zmeny tie dimenzie, ktoré zaznamenali najvýraznejší nárast alebo pokles. V tejto analýze sme sa, rovnako ako v prípade najlepšie resp. najhoršie hodnotených dimenzií, zamerali len na dimenzie vstupujúce do kľúčových rámcových podmienok na podnikanie. Desať dimenzií podnikateľského prostredia s najvýraznejším zlepšením resp. zhoršením hodnotenia uvádzame spolu s ich porovnaním v európskom kontexte v tabuľkách 5.5 a 5.6.

Tabuľka 5.5: Desať dimenzií podnikateľského prostredia s najvýraznejším zlepšením v roku 2012 oproti roku 2011

Kód	Dimenzia	Slovensko			Európa priemer		
		2012	2011	Zmena	2012	2011	Zmena
A05	Prístup k venture kapitálu	2,52	2,03	+0,49	2,50	2,48	+0,02
D06	Profesionálne a ďalšie vzdelávanie	3,06	2,63	+0,43	2,82	2,75	+0,07
G05	Neblokovanie trhu etablovanými firmami	2,91	2,51	+0,40	2,67	2,55	+0,12
A04	Prístup k financiám od <i>business angels</i>	2,43	2,09	+0,34	2,47	2,44	+0,03
G06	Dôslednosť protimonopolnej legislatívy	2,94	2,60	+0,34	2,90	2,66	+0,24
C06	Efektívnosť vládnych programov	2,20	1,88	+0,32	2,61	2,46	+0,15
B04	Rýchlosť získania povolení a licencií	2,32	2,03	+0,29	2,35	2,17	+0,18
H01	Podpora fyzickej infraštruktúry pre nové firmy	3,26	2,97	+0,29	3,51	3,43	+0,08
D02	Zahrnutie princípov trhovej ekonomiky v základnom a strednom vzdelávaní	2,28	2,00	+0,28	2,16	2,10	+0,06
E06	Podpora inžinierom a vedcom pre komercializáciu nápadov	2,38	2,12	+0,26	2,64	2,47	+0,17

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.6: Desať dimenzií podnikateľského prostredia s najvýraznejším zhoršením v roku 2012 oproti roku 2011

Kód	Dimenzia	Slovensko			Európa priemer		
		2012	2011	Zmena	2012	2011	Zmena
B05	Bremeno daňového zaťaženia	2,72	3,22	-0,50	2,52	2,58	-0,06
F05	Prístup k dobrým bankovým službám	3,62	3,94	-0,32	3,45	3,39	+0,06
E03	Dostupnosť najnovších technológií	1,85	2,14	-0,29	2,28	2,12	+0,16
F03	Prístup k subdodávateľom a konzultantom	2,82	3,11	-0,29	2,94	2,92	+0,02
I04	Podpora kreativity a inovatívnosti	2,14	2,42	-0,28	2,76	2,62	+0,14
F04	Prístup k dobrým právnym a účtovníckym službám	3,44	3,71	-0,27	3,54	3,46	+0,08
B06	Predvídateľnosť daní a regulácií	2,31	2,53	-0,22	2,67	2,56	+0,11
I02	Dôraz na autonómiu a iniciatívnosť	2,14	2,36	-0,22	2,66	2,63	+0,03
H04	Cenová dostupnosť energií a služieb	3,76	3,97	-0,21	3,80	3,79	+0,01
C03	Dostatok vládnych programov	2,00	2,21	-0,21	2,90	2,84	+0,06

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.5, dimenziou s najvýraznejším medziročným zlepšením hodnotenia bol prístup k financovaniu prostredníctvom venture kapitálu. Táto skutočnosť, spolu so štvrtým miestom dimenzie prístup k financovaniu prostredníctvom business angels naznačuje, že podpora alternatívnych moderných foriem financovania na zakladanie nových a rast existujúcich firiem na Slovensku sa medziročne zlepšila, hoci stále nemožno hovoriť o jednoznačne pozitívnom stave (keďže hodnotenie neprekračuje

neutrálnu hodnotu 3). Na druhom mieste z hľadiska najvýraznejšieho zlepšenia sa umiestnila dimenzia hodnotiaca podporu podnikania zo strany profesionálneho a ďalšieho vzdelávania, nasledovaná dimenziou hodnotiacou (ne)blokovanie vstupu na trh pre nové firmy etablovanými podnikmi, ktorá zaznamenala tretie najvýraznejšie zlepšenie. Z celkového pohľadu na rebríček však vidieť, že napriek najvýraznejším pozitívnym zmenám len dve z dimenzií (hodnotiace podporu pre nové podnikanie z hľadiska profesionálneho a ďalšieho vzdelávania a fyzickej infraštruktúry) dosiahli hodnotenie v pozitívnej časti škály, pričom v prípade oboch sa o to zaslúžil práve medziročný nárast (t. j. v roku 2011 sa ich hodnotenie nachádzalo v negatívnej časti škály). Zvyšné dimenzie napriek medziročnému zlepšeniu stavu stále nepredstavujú dostatočnú podporu pre nové a rastúce firmy v slovenskom podnikateľskom prostredí.

Pokiaľ ide o poradie dimenzií, ktorých hodnotenie medziročne zaznamenalo najvýraznejšie zhoršenie (tabuľka 5.6), na jeho čele sa umiestnila dimenzia hodnotiaca primeranosť bremena daňového zaťaženia. Spolu s dimenziou hodnotiacou predvídateľnosť daní a regulácií umiestnenou v rebríčku na siedmom mieste sa tak podieľajú na celkovom medziročnom poklese hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne politiky (byrokracia, dane)“, ktorý sme analyzovali aj v predchádzajúcich častiach tejto kapitoly (napr. graf 5.1). Za zaujímavé zistenie možno považovať, že na druhom mieste rebríčka sa nachádzala dimenzia hodnotiaca prístup k dobrým bankovým službám, ktorá rovnako ako dimenzie hodnotiace prístup k subdodávateľom a konzultantom (4. miesto) a k dobrým právnym a účtovníckym službám (6. miesto) vstupuje do podmienky „Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám“. Práve pokles hodnotenia uvedených troch dimenzií sa odzrkadlil aj v medziročnom poklese hodnotenia tejto podmienky na podnikanie (napr. graf 5.1). Napriek tomu však stále išlo o druhú najlepšie a v pozitívnej časti škály hodnotenú podmienku na podnikanie na Slovensku. Z celkového pohľadu na hodnotenie medziročného zhoršenia vyplývajú aj ďalšie zistenia. Až tri spomedzi dimenzií s najvýraznejším poklesom (hodnotiace prístup k dobrým bankovým ako aj právnym a účtovníckym službám, a cenovú dostupnosť energií a služieb) napriek tomuto prepadu stále dosahujú hodnotenie v pozitívnej časti škály. Zároveň je zaujímavé, že napriek výraznému zhoršeniu sa tieto tri dimenzie stále nachádzajú v rebríčku najlepšie hodnotených dimenzií (tabuľka 5.3). Možno teda konštatovať, že napriek zhoršeniu stavu uvedené dimenzie aj naďalej predstavujú aspekty podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Kontextuálny pohľad na dimenzie podnikateľského prostredia na Slovensku s najvýraznejším pozitívnym a negatívnym vývojom z hľadiska Európy odhaľuje aj niekoľko ďalších zaujímavých zistení. Z hľadiska najvýraznejších zlepšení (tabuľka 5.5) je spoločným menovateľom prvých piatich dimenzií skutočnosť, že pozitívny vývoj na Slovensku v týchto oblastiach predbehol európsky trend a napomáha tak vytvorenie konkurenčných výhod resp. elimináciu konkurenčných nevýhod v týchto dimenziách. Naopak, pokiaľ ide o rebríček najvýraznejších zhoršení (tabuľka 5.6), priemerné hodnotenie v Európe v týchto dimenziách je medziročne

relatívne stabilné (iba s miernymi zmenami), a tak pokles hodnotenia v prípade Slovenska implikuje tézu o zaostávaní podnikateľského prostredia za vývojom v Európe v dimenziách zahrnutých v tomto rebríčku (vstupujúcich najmä do podmienok hodnotiacich vládne politiky z hľadiska byrokracie a daní a prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám).

Pomyselné tempo medziročnej dynamiky naznačuje, že rozsah veľkosti zmien je v oboch poradiach podobný. Kým v prípade najvýraznejšieho zlepšenia sa hodnoty pohybujú v rozmedzí +0,49 až +0,26 bodu, v prípade najvýraznejších zhoršení je to rozsah -0,50 až -0,21 bodu. Táto skutočnosť naznačuje stabilný celkový vývoj v oboch smeroch, teda tak v zlepšení ako aj zhoršení dimenzií podnikateľského prostredia na Slovensku.

5.4 Podmienky na podnikanie na Slovensku - medzinárodné porovnanie

Hodnotenie podmienok na podnikanie na Slovensku v medzinárodnom porovnaní z viacerých uhlov pohľadu, navyše pri zohľadnení dynamiky medziročného vývoja, poskytuje komplexné poznatky o stave podnikateľského prostredia. Tieto prekračujú rámec izolovaného hodnotenia „len“ v národnom kontexte, keďže poukazujú na komparatívne hodnotenie jednotlivých oblastí. Keďže Slovensko predstavuje otvorenú ekonomiku pôsobiacu nielen v stredoeurópskom priestore, ale usilujúcu sa spolu so všetkými krajinami Európy či krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách o vytváranie priaznivých podmienok na podnikanie, toto úsilie musíme posudzovať práve v komplexnom medzinárodnom porovnaní.

Nižšie uvedené pohľady na hodnotenie podmienok na podnikanie na Slovensku nám umožnia identifikovať jednak podmienky, v ktorých Slovensko dosahuje relatívne dobré hodnotenie (tak z medzinárodného hľadiska ako aj z hľadiska dynamiky) a teda predstavujúce faktory, ktoré podporujú podnikateľskú aktivitu, ako aj podmienky s relatívne zlým hodnotením, ktoré tým pádom predstavujú nedostatočnú podporu, prípadne až obmedzenie podnikateľskej aktivity na Slovensku. Dostupné dáta GEM vďaka medzinárodnej harmonizácii a medziročnej konzistencii umožňujú využitie rozličných uhlov pohľadu. Na komplexné zhodnotenie stavu rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku preto využijeme nasledovné porovnania:

- Slovensko a krajiny V5 + Rakúsko - porovnanie s krajinami V5 (Slovensko, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, bez Česka, ktoré v roku 2012 do GEM nebolo zapojené) a Rakúskom, ktorého trh je úzko prepojený s uvedenými krajinami a dopĺňa spoločný hospodársky priestor,
- Slovensko a krajiny Európy - porovnanie s krajinami Európy zapojenými v GEM NES,

- Slovensko a krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách - porovnanie s krajinami zaradenými podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra do rovnakej skupiny,
- Slovensko a Švajčiarsko - porovnanie s krajinou, ktorá dosahuje spomedzi krajín Európy (a zároveň aj krajín sveta) najvyššie celkové hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie.

5.4.1 Slovensko, krajiny V5 a Rakúsko

Analýzu podnikateľského prostredia v kontexte krajín V5 a Rakúska považujeme za dôležitú vzhľadom na to, že krajiny V5 predstavujú v rámci regiónu ekonomiky s podobným postavením v rámci európskeho priestoru, ale predovšetkým porovnateľnými spoločenskými podmienkami danými podobnou historickou situáciou, a tiež s podobnými východiskovými podmienkami v procese zmeny podnikateľského prostredia v podmienkach trhovej ekonomiky. Túto skupinu krajín v rámci regionálneho hospodárskeho priestoru vhodne dopĺňa Rakúsko. Jeho trhy sú predovšetkým so susediacimi krajinami bezprostredne prepojené, pričom v súčasnej zjednotenej Európe hranice nepredstavujú prekážku pohybu nielen tovarov, služieb a práce, ale ani medzinárodne orientovaných alebo spoločných podnikateľských aktivít. Napriek značnej odlišnosti od krajín V5 a rozdielnym ekonomickým fundamentom (Ivanička a Špírková, 2013) tak zahrnutie Rakúska do porovnania prispieva k dotvoreniu uceleného obrazu o situácii z hľadiska podnikateľského prostredia v regióne.

Porovnanie hodnotenia **kľúčových rámcových podmienok na podnikanie** v rámci jednotlivých krajín v rokoch 2011 a 2012 je uvedené v tabuľke 5.7 a grafe 5.2, porovnanie hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie v rovnakom rozsahu je uvedené v tabuľke 5.8 a grafe 5.3.

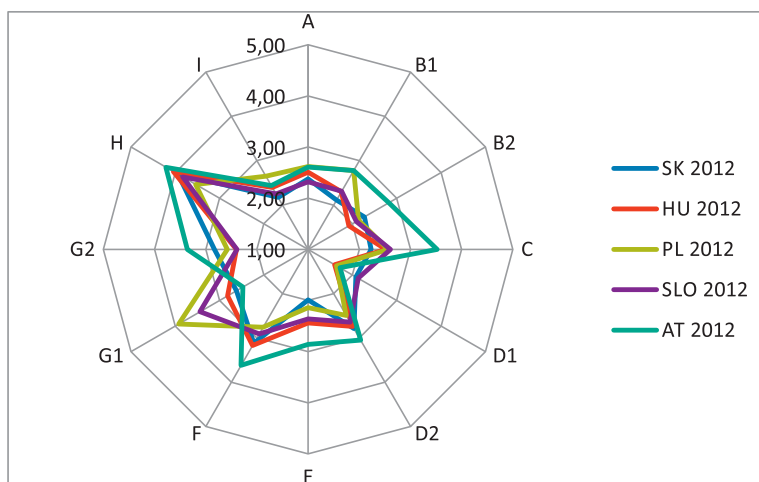
Tabuľka 5.7: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska

Kód	Podmienka	SK 2012 (2011)	HU 2012 (2011)	PL 2012 (2011)	SLO 2012 (2011)	AT 2012 (2011)
A	Financovanie	2,38 (2,13)	2,51 (2,34)	2,62 (2,52)	2,32 (2,38)	2,61 (NA)
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,11 (2,19)	2,30 (1,86)	2,78 (2,86)	2,31 (2,36)	2,78 (NA)
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27 (2,44)	1,92 (1,82)	2,14 (1,94)	2,09 (2,05)	2,82 (NA)
C	Vládne programy	2,23 (2,04)	2,52 (2,05)	2,56 (2,58)	2,61 (2,67)	3,52 (NA)
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	2,08 (1,99)	1,60 (1,44)	1,64 (2,02)	2,13 (1,80)	1,72 (NA)

Kód	Podmienka	SK 2012 (2011)	HU 2012 (2011)	PL 2012 (2011)	SLO 2012 (2011)	AT 2012 (2011)
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79 (2,62)	2,74 (2,69)	2,49 (2,46)	2,64 (2,64)	3,05 (NA)
E	Transfer V&V	1,99 (1,87)	2,44 (2,02)	2,14 (2,21)	2,36 (2,51)	2,86 (NA)
F	Komerčná infraštruktúra a služby	3,12 (3,29)	3,17 (3,03)	2,76 (2,90)	2,91 (2,94)	3,62 (NA)
G1	Dynamika trhu	2,62 (2,74)	2,82 (3,04)	3,92 (4,15)	3,44 (2,97)	2,47 (NA)
G2	Trhové obmedzenia	2,83 (2,59)	2,40 (2,24)	2,58 (2,91)	2,39 (2,46)	3,36 (NA)
H	Fyzická infraštruktúra a služby	3,94 (3,98)	4,04 (3,77)	3,54 (3,44)	3,83 (3,98)	4,21 (NA)
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,17 (2,29)	2,40 (2,05)	2,65 (2,77)	2,25 (2,21)	2,44 (NA)

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.2: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Z porovnania hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, uvedeného v tabuľke 5.7 a znázorneného na grafe 5.2 vyplýva, že podnikateľské prostredie krajín V5 možno považovať za relatívne vyrovnané, bez výraznej dominancie či zaostávania niektorej z krajín. O niečo odlišnejší bol profil podnikateľského prostredia (daný hodnotením kľúčových rámcových podmienok na podnikanie) v prípade Rakúska, čo podľa nás zodpovedá nielen odlišnosti

ekonomického vývoja, ale aj odlišnosti historického vývoja vo vzťahu k podnikaniu. Rakúsko sa od Slovenska a ostatných krajín V5 odlišovalo vo výrazne vyššom hodnotení tak vládnych politík a programov, ako aj transferu vedy a výskumu, infraštruktúry služieb a otvorenosti trhu. Uvedené rozdiely možno v zásade považovať za prirodzené a netreba ich vnímať ako negatívnu konfrontáciu, ale skôr ako podnety na inšpiráciu v regionálnom kontexte.

Z analýzy medzinárodného postavenia Slovenska v tejto skupine pri súčasnom zohľadnení medziročnej dynamiky vyplýva, že kľúčovými rámcovými podmienkami na podnikanie, ktoré u nás vykazovali relatívne lepšie postavenie, boli „Vládne politiky (byrokracia, dane)“, „Vzdelanie (základné a stredné)“ a „Trhové obmedzenia“. V prípade vládnych politík z hľadiska byrokracie a daní síce Slovensko vykazovalo po Rakúsku druhé najlepšie hodnotenie, zároveň bolo však jedinou krajinou s medziročným poklesom. To môže naznačovať, že Slovensko si svoj relatívne dobrý stav v tejto oblasti začína zhoršovať, a ak bude pokračovať v nastolenom trende, môže stratiť túto doterajšiu konkurenčnú výhodu, ktorú má oproti ostatným krajinám regiónu. V prípade vzdelania na úrovni základného a stredného Slovensko tesne za Slovinskom dosahovalo najlepšie hodnotenie, no toto bolo ďaleko pod úrovňou dobrého stavu (reprezentovaného pozitívnou časťou hodnotiacej škály). Toto postavenie Slovenska tak z hľadiska podpory základného a stredného vzdelávania pre podnikanie môžeme charakterizovať ako lepší stav medzi zlými. Napokon, v oblasti trhových obmedzení Slovensko vykazovalo nielen relatívne dobré hodnotenie v kontexte krajín V5 a Rakúska, ale zaznamenalo aj isté medziročné zlepšenie.

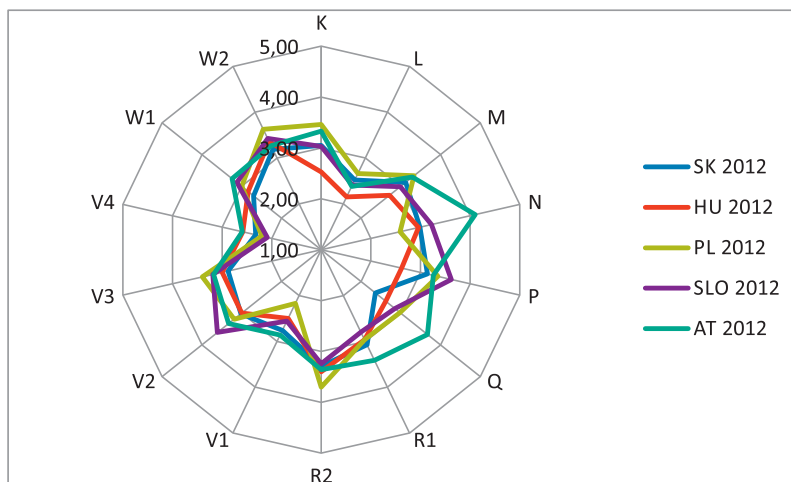
Naopak, kľúčovými rámcovými podmienkami, v ktorých Slovensko vykazovalo relatívne horšie postavenie, boli „Vládne politiky (priority, podpora)“, „Vládne programy“, „Transfer V&V“ a „Kultúrne a spoločenské normy“. V hodnotení všetkých uvedených podmienok vykázalo Slovensko najnižšie hodnotenie spomedzi krajín V5 a Rakúska, a navyše bez výraznejších medziročných zmien, ktoré by predstavovali v medzinárodnom kontexte náznak prípadného pozitívneho vývoja (okrem vládnych programov, kde však ani zlepšenie hodnotenia stále neznamená dostatočne dobrú pozíciu).

**Tabuľka 5.8: Porovnanie vybraných ďalších podmienok na podnikanie
Slovenska a krajín V5 a Rakúska**

Kód	Podmienka	SK 2012 (2011)	HU 2012 (2011)	PL 2012 (2011)	SLO 2012 (2011)	AT 2012 (2011)
K	Príležitosti na podnikanie	3,05 (3,14)	2,53 (2,70)	3,46 (3,46)	3,03 (3,29)	3,33 (NA)
L	Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52 (2,41)	2,15 (2,07)	2,66 (2,50)	2,41 (2,44)	2,38 (NA)
M	Spoločenský imidž podnikateľov	3,12 (2,80)	2,72 (2,58)	3,33 (3,27)	2,99 (2,85)	3,29 (NA)
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99 (3,18)	2,96 (2,59)	2,59 (2,89)	3,22 (2,77)	4,10 (NA)
P	Podnikanie žien	3,14 (3,02)	2,62 (2,04)	3,35 (3,48)	3,62 (3,57)	3,26 (NA)
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,36 (2,39)	2,62 (2,67)	2,98 (2,74)	2,85 (2,87)	3,67 (NA)
R1	Záujem podnikov o inovácie	3,07 (2,78)	2,96 (2,68)	2,96 (2,84)	2,80 (2,82)	3,41 (NA)
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29 (3,22)	3,40 (3,26)	3,70 (3,51)	3,24 (3,26)	3,36 (NA)
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76 (NA)	2,50 (NA)	2,17 (NA)	2,56 (NA)	2,86 (NA)
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02 (NA)	3,00 (NA)	3,19 (NA)	3,61 (NA)	3,33 (NA)
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88 (NA)	3,00 (NA)	3,40 (NA)	3,19 (NA)	3,17 (NA)
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32 (NA)	2,58 (NA)	2,20 (NA)	2,09 (NA)	2,59 (NA)
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70 (NA)	2,84 (NA)	3,00 (NA)	3,12 (NA)	3,24 (NA)
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19 (NA)	3,36 (NA)	3,63 (NA)	3,43 (NA)	3,27 (NA)

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.3: Porovnanie vybraných ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín V5 a Rakúska



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Porovnanie **hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie**, uvedené v tabuľke 5.8 a na grafe 5.3 naznačuje, že podobne ako pri kľúčových rámcových podmienkach, aj pri ďalších podmienkach na podnikanie vykazovali krajiny V5 v zásade vyrovnaný profil podnikateľského prostredia. O niečo výraznejšie rozdiely boli v podmienkach „Situácia v právach duševného vlastníctva“, „Podnikanie žien“ a „Podpora vysoko rastového podnikania“, avšak v rozdieloch nemožno badať nejaký konzistentný profil hodnotenia pokiaľ ide o poradie krajín. Pri žiadnej z krajín V5 tak nemožno hovoriť o zásadnej dominancii či zaostávaní. Pokiaľ ide o Rakúsko, v rámci ďalších podmienok na podnikanie spočívala odlišná úroveň jeho profilu len v troch podmienkach, a to v už spomínaných „Situácia v právach duševného vlastníctva“ a „Podpora vysoko rastového podnikania“, a tiež v podmienke „Záujem podnikov o inovácie“. Uvedené rozdiely tak jasne poukazujú na silnejšiu podporu rakúskeho podnikateľského prostredia inovatívnej orientácii, jednak zo strany samotnej podnikateľskej sféry (záujem podnikov), ale aj zo strany tvorcov pravidiel hry (práva duševného vlastníctva, podpora vysoko rastového podnikania).²⁹

Z analýzy ďalších podmienok na podnikanie vyplynula jediná podmienka, v ktorej Slovensko vykazovalo relatívne lepšie postavenie, a tou boli „Schopnosti a znalosti na začatie podnikania“. Slovensko v tejto podmienky vykázalo tak druhé najvyššie hodnotenie, ako aj medziročné zlepšenie. Z toho možno usúdiť, že

²⁹ Potrebné je poznamenať, že do hodnotenia sme v tomto prípade nezaradili podmienky na podnikanie týkajúce sa podnikania mladých, vzhľadom na chýbajúce údaje pre Maďarsko a Rakúsko, čo znižuje vypovedaciu schopnosť prípadného porovnania.

celková úroveň schopností a znalostí potrebných na začatie podnikania bola hodnotená (napriek tomu, že nedosahuje hodnotenie v pozitívnej časti škály) relatívne dobre, navyše s rastúcim trendom. Naopak, ďalšími podmienkami na podnikanie, v ktorých Slovensko vykázalo relatívne horšie postavenie, boli „Podpora vysoko rastového podnikania“, „Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania“, „Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr“, a napokon „Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce“. V prípade všetkých uvedených podmienok vykázalo Slovensko najnižšie hodnotenie spomedzi krajín V5 a Rakúska. Z hľadiska medziročného porovnania možno hovoriť v rámci podpory vysoko rastového podnikania o stagnácii (čo je tiež prípad Slovinska a Maďarska), ostatné podmienky porovnať nemožno, keďže boli hodnotené prvýkrát. Spomínané hodnotenie teda naznačuje, že tak oblasť podpory vysoko rastového podnikania, ako aj podpory a financovania cudzincov pri začatí podnikania, a tiež oblasť neformálnych vzťahov v podnikaní predstavujú komparatívne nedostatočnú podporu pre nové a rastúce podnikateľské aktivity na Slovensku.

5.4.2 Slovensko a krajiny Európy

Ďalším z porovnaní je zhodnotenie podmienok na podnikanie v kontexte krajín Európy, zapojených v projekte GEM. V roku 2012 bolo do GEM NES zapojených 29 krajín Európy (pozn. v roku 2011 to bolo 23 krajín), vrátane Slovenska. Kontextuálny pohľad je založený tak na porovnaní hodnotenia Slovenska s priemerom európskych krajín, nášho umiestnenia v Európe, ale aj na porovnaní medziročnej dynamiky vývoja hodnotenia jednotlivých podmienok. Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie je uvedené v tabuľke 5.9 a na grafe 5.4, porovnanie ďalších podmienok na podnikanie následne v tabuľke 5.10 a na grafe 5.5.

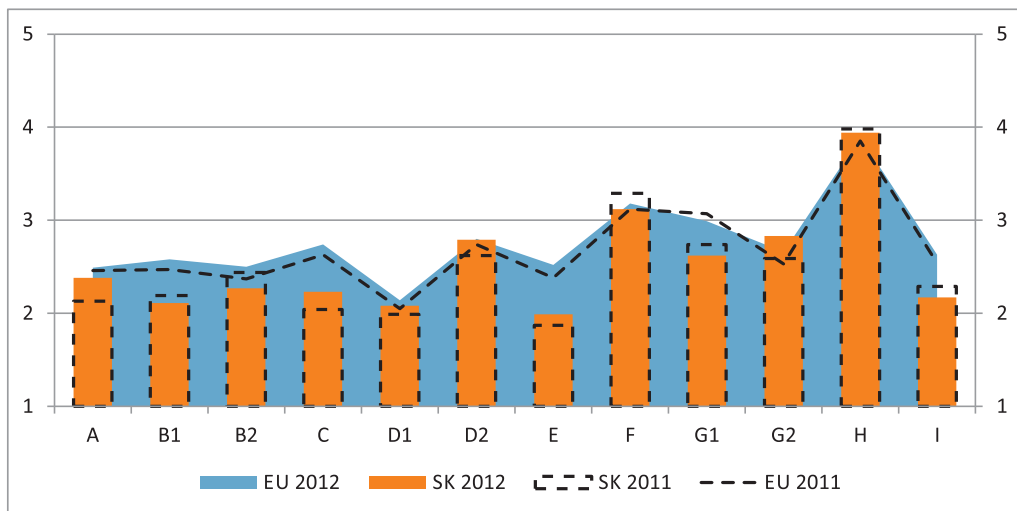
Tabuľka 5.9: Hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2012 a 2011

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	EU	Rozd.	Poz.	SK	EU	Rozd.
A	Financovanie	2,38	2,49	-0,11	19.	2,13	2,46	-0,33
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	2,58	-0,47	25.	2,19	2,47	-0,28
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	2,50	-0,23	18.	2,44	2,37	+0,07
C	Vládne programy	2,23	2,74	-0,51	23.	2,04	2,63	-0,59
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	2,14	-0,06	14.	1,99	2,05	-0,06
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	2,80	-0,01	14.	2,62	2,74	-0,12
E	Transfer V&V	1,99	2,52	-0,53	28.	1,87	2,38	-0,51
F	Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	3,18	-0,06	16.	3,29	3,12	+0,17
G1	Dynamika trhu	2,62	2,99	-0,37	25.	2,74	3,07	-0,33
G2	Trhové obmedzenia	2,83	2,66	+0,17	11.	2,59	2,53	+0,06

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	EU	Rozd.	Poz.	SK	EU	Rozd.
H	Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	3,89	+0,05	15.	3,98	3,85	+0,13
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,17	2,63	-0,46	26.	2,29	2,54	-0,25

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.4: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2011 a 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.9 a zobrazených na grafe 5.4, za relatívne dobré možno pri zohľadnení priemerného hodnotenia európskych krajín ako aj umiestnenia Slovenska v európskom poradí označiť kľúčové rámcové podmienky na podnikanie „Vzdelanie (základné, stredné)“, „Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)“, „Komerčná infraštruktúra a služby“, „Fyzická infraštruktúra a služby“ a „Trhové obmedzenia“. Nad európskym priemerom najviac vyčnieva a taktiež najlepšie umiestnenie v európskom rebríčku dosahuje práve posledná zmienaná oblasť, z čoho vyplýva, že trhové obmedzenia nepredstavujú v európskom kontexte faktor výrazne obmedzujúci podnikateľskú aktivitu, ale ich relatívne dobrý stav ju skôr podporuje. Ostatné spomínané kľúčové rámcové podmienky na podnikanie dosahujú hodnotenie na priemere krajín a tiež v strede poradia krajín Európy.

Čo sa týka medziročnej dynamiky v európskom kontexte pri kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie vykazujúcich relatívne dobré hodnotenie, v prípade všetkých podmienok okrem komerčnej infraštruktúry a služieb zaznamenali Slovensko aj Európa mierne medziročné zlepšenie s podobným kvalitatívnym rastom. Pri podmienke hodnotiacej prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám z hľadiska podpory pre nové a rastúce firmy však

hodnotenie v prípade Slovenska na rozdiel od Európy mierne pokleslo, a vzhľadom na túto opačnú dynamiku sme sa dostali mierne pod úroveň európskeho priemeru. Celkovo však možno potvrdiť, že Slovensko si aj z pohľadu medziročnej dynamiky uchovalo komparatívne priemernú až mierne nadpriemernú úroveň uvedených kľúčových rámcových podmienok na podnikanie.

Z porovnania hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku s krajinami Európy (tak z hľadiska priemerného hodnotenia ako aj umiestnenia Slovenska v európskom poradí) možno za relatívne zlé označiť podmienky „Transfer V&V“, „Vládne programy“, „Vládne politiky (priority, podpora)“, „Kultúrne a spoločenské normy“ a „Vládne politiky (byrokracia, dane)“. Osobitne zlé postavenie vykazovala podmienka transferu vedy a výskumu, kde Slovensko v hodnotení nielen výrazne zaostávalo oproti európskemu priemeru, ale nachádzalo sa aj na predposlednom mieste spomedzi všetkých zapojených krajín Európy. Výrazné zaostávanie a umiestnenie na konci poradia európskych krajín vykazovalo Slovensko aj v ďalších uvedených kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie. Výnimkou boli len vládne politiky z hľadiska byrokracie a daní, ktoré síce nezaostávali až tak výrazne a nedosahovali až tak zlé umiestnenie ako ostatné spomínané podmienky, no pozornosť pútajú predovšetkým tým, že v predchádzajúcom roku (2011) ešte ich hodnotením Slovensko európsky priemer prekračovalo.

Pokiaľ ide o hodnotenie medziročnej dynamiky v európskom kontexte pri podmienkach vykazujúcich relatívne zlé hodnotenie, v prípade oboch podmienok hodnotiacich vládne politiky ako aj v prípade kultúrnych a spoločenských noriem možno hovoriť nielen o podpriemernom hodnotení, ale aj o roztváraní pomyselných nožníc, teda zväčšovaní rozdielu medzi stavom na Slovensku a priemerom, ktorý odzrkadľuje trend vývoja v Európe. V prípade vládnych programov sa tieto nožnice mierne zatvárajú, avšak rozdiel medzi Slovenskom a priemerom krajín Európy ostáva stále veľký. Napokon, napriek miernemu zlepšeniu tak hodnotenia na Slovensku ako aj priemeru Európy je rozdiel v hodnotení transferu V&V stále výrazný, a Slovensko naďalej zaostáva.

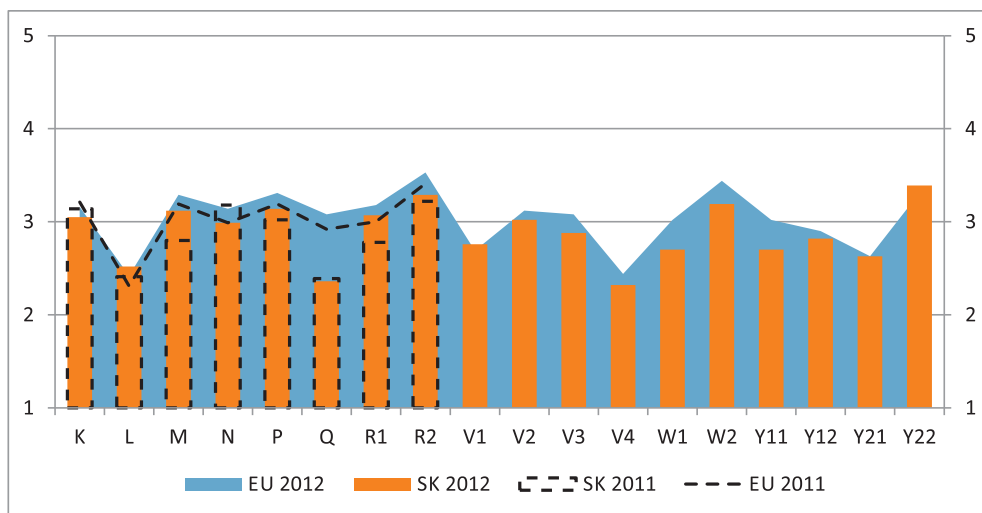
Tabuľka 5.10: Hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2012 a 2011

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	EU	Rozd.	Poz.	SK	EU	Rozd.
K	Príležitosti na podnikanie	3,05	3,16	-0,11	18.	3,14	3,21	-0,07
L	Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	2,42	+0,10	9.	2,41	2,31	+0,10
M	Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	3,29	-0,17	21.	2,80	3,19	-0,39
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	3,14	-0,15	18.	3,18	2,99	+0,19
P	Podnikanie žien	3,14	3,31	-0,17	20.	3,02	3,19	-0,17
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	3,08	-0,72	28.	2,39	2,92	-0,53
R1	Záujem podnikov o inovácie	3,07	3,18	-0,11	18.	2,78	3,00	-0,22

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	EU	Rozd.	Poz.	SK	EU	Rozd.
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	3,53	-0,24	25.	3,22	3,41	-0,19
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76	2,69	+0,07	12. z 28	NA	NA	NA
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02	3,12	-0,10	18. z 28	NA	NA	NA
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88	3,08	-0,20	22. z 28	NA	NA	NA
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32	2,44	-0,12	17. z 28	NA	NA	NA
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70	3,02	-0,32	24.	NA	NA	NA
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19	3,44	-0,25	24.	NA	NA	NA
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam	2,70	3,02	-0,32	12. z 15	NA	NA	NA
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)	2,82	2,90	-0,08	11. z 15	NA	NA	NA
Y21	Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých	2,63	2,63	+0,00	7. zo 17	NA	NA	NA
Y22	Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)	3,39	3,31	+0,08	7. zo 16	NA	NA	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.5: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín Európy v rokoch 2011 a 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.10 a zobrazených na grafe 5.5, za relatívne dobré možno označiť na základe priemerného hodnotenia európskych krajín a umiestnenia Slovenska v európskom rebríčku ďalšie podmienky na podnikanie „Schopnosti a znalosti na začatie podnikania“ a „Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov“. Obe uvedené podmienky vykazovali hodnotenie mierne nad priemerom krajín Európy, a tiež umiestnenie v hornej polovici (aj keď bližšie k stredu) európskeho rebríčka. Možno ich tak považovať za oblasti, ktoré v kontexte Európy predstavujú komparatívne priaznivé faktory z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity na Slovensku.

Pohľad na medziročnú dynamiku vývoja hodnotenia schopností a znalostí na začatie podnikania naznačuje, že tak Slovensko ako aj priemer Európy zaznamenali mierne, dokonca úplne rovnaké zlepšenie. Možno tak konštatovať, že vývoj na Slovensku kopíruje trend krajín Európy, vďaka čomu dosahujeme v hodnotení ľudského kapitálu v podobe schopností a znalostí jednotlivcov potrebných na začatie podnikania ako podporujúceho faktora podnikateľskej aktivity komparatívne lepšie hodnotenie.³⁰

Z analýzy porovnania hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie na Slovensku s krajinami Európy (tak z hľadiska priemerného hodnotenia ako aj umiestnenia Slovenska v európskom poradí) vyplýva, že za relatívne zlé možno označiť podmienky „Podpora vysoko rastového podnikania“, „Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr“, a „Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam“. Prvá spomínaná podmienka hodnotiaca úroveň podpory vysoko rastového podnikania je najhoršie hodnotenou podmienkou, o čom svedčí jednak vysoko podpriemerné hodnotenie ako aj umiestnenie na predposlednom rebríčku spomedzi krajín Európy. Podporu vysoko rastového podnikania tak možno považovať v európskom kontexte za komparatívne nedostatočný faktor podpory podnikateľskej aktivity na Slovensku. Aj v prípade ďalších podmienok, hodnotiacich podporu budovania vzťahov a spolupráce a prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam vykazovalo Slovensko podpriemerné hodnotenie a umiestnenie na konci rebríčka (v druhom prípade okliešteného, keďže oblasť podnikania mladých nebola hodnotená vo všetkých krajinách). Rovnako teda ide o oblasti nedostatočne podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v európskom kontexte.

Hodnotenie podpory vysoko rastového podnikania na Slovensku v rámci medziročnej dynamiky v európskom kontexte vykazuje opačnú dynamiku ako priemer krajín Európy, pričom táto podmienka sa zaraďuje k relatívne zlým ďalším podmienkam na podnikanie. Kým Slovensko sa v tejto oblasti medziročne mierne

³⁰ Čo sa týka medziročnej dynamiky v európskom kontexte, keďže oblasti podnikania cudzincov spolu s oblasťami vzťahov v podnikaní a podnikania mladých boli ako špeciálne témy skúmané v GEM NES v roku 2012 po prvýkrát, nemáme možnosť v ich prípade analyzovať medziročný vývoj hodnotenia.

zhoršilo, európsky priemer naopak vzrástol. To prispelo k ešte väčšiemu roztvoreniu pomyselných nožníc medzi Slovenskom a priemerom Európy, a zvýrazneniu zaostávania nášho podnikateľského prostredia v tejto oblasti. Trend vývoja v podpore vysoko rastového podnikania tak nesmeruje k zlepšeniu podpory pre podnikateľskú aktivitu nových a rastúcich firiem, ale skôr pôsobí naopak.

Porovnanie podnikateľského prostredia na Slovensku s krajinami Európy možno zhrnúť konštatovaním, že v kontexte Európy patríme medzi krajiny s relatívne horším stavom prostredia na podnikanie. Nasvedčuje tomu porovnanie hodnotenia jednotlivých podmienok na podnikanie s priemerom či poradím Európy. Navyše, zaostávanie v relatívne zlých kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie ako aj ďalších podmienkach na podnikanie je oveľa výraznejšie (pohybujú sa výrazne pod priemerom a na konci poradia) ako vyčnievanie v tých, ktoré sú hodnotené ako relatívne dobré (keďže sa pohybujú len na priemere či mierne nad priemerom a v strede hodnotenia). Celkovo tak možno jednoznačne konštatovať, že podnikateľské prostredie na Slovensku patrí v kontexte Európy medzi podpriemerné. Pohľad na medziročnú dynamiku navyše potvrdzuje časovú a kvalitatívnu konzistentnosť tohto zistenia v skúmaných rokoch (2011 a 2012).

5.4.3 Slovensko a krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách

Porovnanie Slovenska s krajinami rovnakej skupiny podľa klasifikácie Svetového ekonomického fóra, teda ekonomikami, ktorých rozvoj je založený na inováciách (ďalej v tejto časti len „skupina“), je ďalším komplementárnym pohľadom na zhodnotenie stavu podnikateľského prostredia na Slovensku v medzinárodnom kontexte. V roku 2012 bolo do GEM zapojených 24 krajín z tejto skupiny, vrátane Slovenska. Rovnako ako v predchádzajúcich porovnaniach, aj v tomto prípade budeme brať do úvahy tak porovnanie vykazovaných hodnotení jednotlivých podmienok na podnikanie s priemerom krajín skupiny, postavenie Slovenska v rebríčku týchto krajín, ale aj medziročnú dynamiku vývoja hodnotenia jednotlivých podmienok. Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie je uvedené v tabuľke 5.11 a na grafe 5.6, porovnanie ďalších podmienok na podnikanie následne v tabuľke 5.12 a na grafe 5.7.

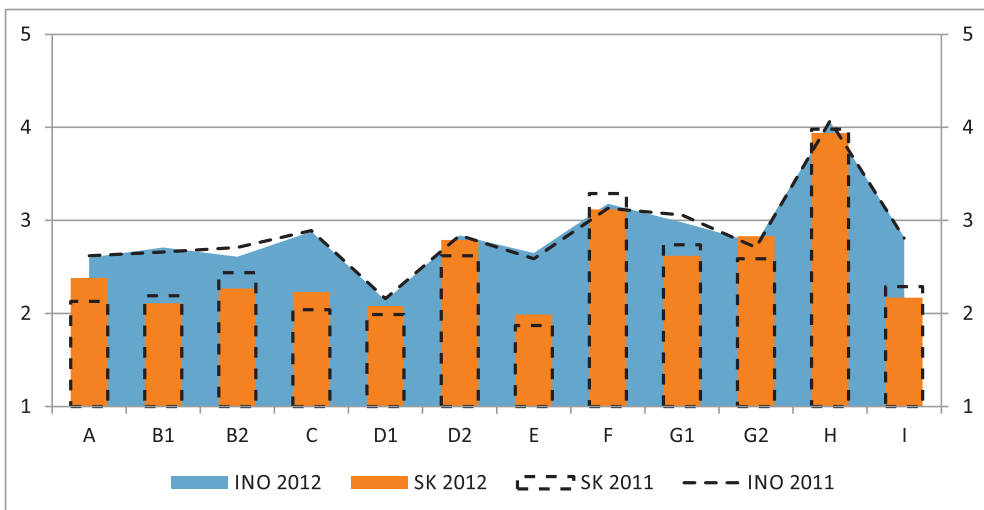
Tabuľka 5.11: Hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a skupiny v rokoch 2012 a 2011

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	INO	Rozd.	Poz.	SK	INO	Rozd.
A	Financovanie	2,38	2,60	-0,22	17.	2,13	2,62	-0,49
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	2,71	-0,60	22.	2,19	2,66	-0,47
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	2,61	-0,34	16.	2,44	2,71	-0,27
C	Vládne programy	2,23	2,88	-0,65	22.	2,04	2,89	-0,85
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	2,14	-0,06	13.	1,99	2,16	-0,17
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	2,84	-0,05	15.	2,62	2,84	-0,22

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	INO	Rozd.	Poz.	SK	INO	Rozd.
E	Transfer V&V	1,99	2,65	-0,66	24.	1,87	2,59	-0,72
F	Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	3,18	-0,06	15.	3,29	3,13	+0,16
G1	Dynamika trhu	2,62	2,98	-0,36	21.	2,74	3,06	-0,32
G2	Trhové obmedzenia	2,83	2,76	+0,07	10.	2,59	2,71	-0,12
H	Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	4,06	-0,12	17.	3,98	4,07	-0,09
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,17	2,82	-0,65	23.	2,29	2,81	-0,52

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.6: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a krajín skupiny v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.11 a zobrazených na grafe 5.6, za relatívne dobré možno označiť na základe priemerného hodnotenia krajín skupiny a umiestnenia Slovenska v rebríčku týchto krajín **kľúčové rámcové podmienky na podnikanie** „Vzdelanie (základné, stredné)“, „Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)“, „Komerčná infraštruktúra a služby“ a „Trhové obmedzenia“. Z analýzy hodnotenia oboch podmienok hodnotiacich oblasť vzdelávania vidíme, že sa pohybovali na priemere hodnotenia krajín skupiny a v strede poradia, avšak hodnotenie v negatívnej časti škály (najmä v prípade vzdelávania na úrovni základného a stredného) nasvedčuje, že hodnotenie tejto oblasti na Slovensku má charakter priemerného medzi horšími. Znamená to, že v prípade vzdelávania nemožno stále hovoriť o dostatočnej podpore podnikateľským aktivitám. Čo sa týka podmienky hodnotiacej prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám, Slovensko vykazovalo hodnotenie na úrovni

priemeru krajín skupiny a blízko stredú rebríčka. Napokon, podmienka hodnotiaca trhové obmedzenia bola jedinou podmienkou, v ktorej Slovensko (i keď len veľmi mierne) prekračovalo priemer krajín skupiny a nachádzalo sa v hornej polovici hodnotení. Znamená to, že v kontexte krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách predstavuje výška trhových obmedzení faktor komparatívne podporujúci podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Z hľadiska medziročnej dynamiky v kontexte skupiny pri kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie vykazujúcich relatívne dobré hodnotenie, obe podmienky hodnotiace oblasť vzdelávania vykázali tak v prípade Slovenska ako aj priemeru krajín skupiny mierne medziročné zlepšenie. To naznačuje mierne pozitívny trend, ktorý však bude musieť v záujme dosiahnutia žiaducich hodnôt (v pozitívnej časti hodnotiacej škály) pretrvať dlhodobo, najmä pri vzdelávaní základnom a strednom. V prípade podmienky hodnotiacej prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám Slovensko zaznamenalo medziročný pokles hodnotenia, pričom vývoj priemeru krajín skupiny bol opačný. Vďaka tomu sa hodnotenie zmenilo od nadpriemerného k priemernému (resp. mierne podpriemernému). Napokon, v oblasti trhových obmedzení medziročná dynamika preukázala rastúci trend hodnotenia, ktorý však bol v prípade Slovenska o niečo silnejší ako v prípade priemeru krajín skupiny, čím sa úroveň trhových obmedzení stala komparatívne o niečo viac podporujúcim faktorom podnikateľskej aktivity a podnikania nových a rastúcich firiem.

Na základe porovnania hodnotenia kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku s krajinami skupiny (tak z hľadiska priemerného hodnotenia ako aj umiestnenia Slovenska v poradí krajín skupiny) možno za relatívne zlé označiť podmienky „Transfer V&V“, „Vládne programy“, „Kultúrne a spoločenské normy“, „Vládne politiky (priority, podpora)“ ako aj „Vládne politiky (byrokracia, dane)“. Prvá podmienka - oblasť transferu vedy a výskumu z hľadiska podpory nového a rastúceho podnikania spomedzi uvedených podmienok najviac zaostávala za priemerom krajín skupiny, a nachádzala sa na poslednom mieste v hodnotiacom poradí. Tesne za ňou z hľadiska zaostávania boli podmienky hodnotiace kultúrne a spoločenské normy (predposledné 23. miesto) a tiež vládne programy na podporu podnikania (22. miesto). Rovnako nelichotivé hodnotenie v kontexte krajín skupiny (tak pri porovnaní s priemerným hodnotením ako aj pri umiestnení podľa poradia) vykazovali aj podmienky hodnotiace vládne politiky, a to predovšetkým z hľadiska prioritizácie a podpory podnikania, ale aj z hľadiska oblastí byrokracie a daní. Všetky vyššie spomínané podmienky na podnikanie tak možno považovať v kontexte krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách za komparatívne nedostatočne podporujúce podnikanie na Slovensku.

Z hľadiska medziročnej dynamiky v kontexte skupiny pri kľúčových rámcových podmienkach na podnikanie vykazujúcich relatívne zlé hodnotenie mierne zlepšenie vo vykazovanom hodnotení Slovensko zaznamenalo v prípade podmienok hodnotiacich oblasť transferu vedy a výskumu ako aj vládnych programov, čo viedlo k miernemu zníženiu straty oproti skupine, keďže priemerné

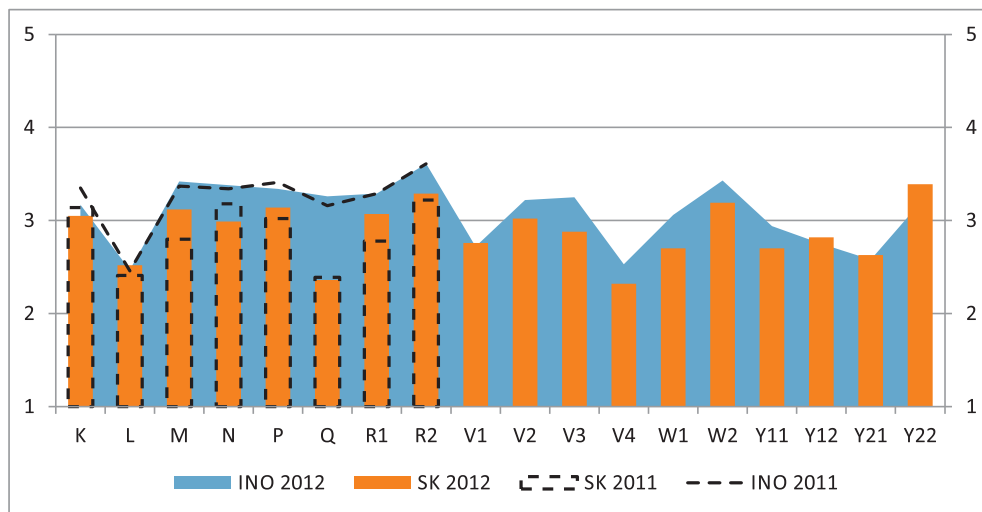
hodnotenie krajín skupiny sa zlepšilo o niečo pomalšie, resp. v prípade druhej spomínanej podmienky vôbec. Otázkou je, či ide len o malú odchýlku alebo náznak priaznivého trendu. Jasné však je, že Slovensko potrebuje v uvedených podmienkach na dobehnutie krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách značné a dlhodobé zlepšenie. Naproti tomu, pomyselné nožnice medzi vykazovaným hodnotením Slovenska a priemerným hodnotením krajín skupiny sa v dôsledku medziročnej dynamiky viac roztvorili v prípade podmienok hodnotiacich vládne politiky z hľadiska prioritizácie a podpory podnikania ako aj z hľadiska byrokracie a daní, a tiež kultúrne a spoločenské normy. Znamená to, že Slovensko v uvedených podmienkach oproti krajinám skupiny zaostáva viac, a teda predstavujú komparatívne menšiu podporu podnikateľským aktivitám nových a rastúcich firiem.

Tabuľka 5.12: Hodnotenie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a skupiny v rokoch 2012 a 2011

Kód	Podmienka	2012				2011		
		SK	INO	Rozd.	Poz.	SK	INO	Rozd.
K	Príležitosti na podnikanie	3,05	3,17	-0,12	16.	3,14	3,35	-0,21
L	Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	2,47	+0,05	8.	2,41	2,46	-0,05
M	Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	3,42	-0,30	17.	2,80	3,37	-0,57
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	3,38	-0,39	19.	3,18	3,34	-0,16
P	Podnikanie žien	3,14	3,34	-0,20	16.	3,02	3,41	-0,39
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	3,26	-0,90	23.	2,39	3,16	-0,77
R1	Záujem podnikov o inovácie	3,07	3,29	-0,22	18.	2,78	3,29	-0,51
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	3,61	-0,32	22.	3,22	3,61	-0,39
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76	2,72	+0,04	11.	NA	NA	NA
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02	3,22	-0,20	16.	NA	NA	NA
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88	3,25	-0,37	22.	NA	NA	NA
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32	2,53	-0,21	17.	NA	NA	NA
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70	3,06	-0,36	22.	NA	NA	NA
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19	3,43	-0,24	21.	NA	NA	NA
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam	2,70	2,94	-0,24	9. z 12	NA	NA	NA
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)	2,82	2,75	+0,07	6. z 12	NA	NA	NA
Y21	Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých	2,63	2,58	+0,05	4. z 12	NA	NA	NA
Y22	Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)	3,39	3,19	+0,20	5. z 11	NA	NA	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.7: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a krajín skupiny v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.12 a zobrazených na grafe 5.7, za relatívne dobré možno označiť **ďalšie podmienky na podnikanie** „Schopnosti a znalosti na začatie podnikania“, „Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov“ a „Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých“. Pokiaľ ide o hodnotenie ľudského kapitálu z pohľadu disponovania schopnosťami a znalosťami potrebnými na začatie podnikania, Slovensko vykazovalo hodnotenie na priemere skupiny, ktorý mierne prekročilo, a umiestnilo sa v hornej časti poradia krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Mieru schopností a znalostí ako faktor podporujúci podnikateľskú aktivitu tak možno považovať, i keď nedosahuje hodnotenie v pozitívnej časti škály, za komparatívne dostatočnú. V prípade podmienok hodnotiacich podporu legislatívy pre podnikanie cudzincov a podporu bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých vykazovalo Slovensko hodnotenie na úrovni priemeru krajín skupiny, a nachádzalo sa v strede resp. v druhom prípade v hornej časti poradia. Uvedené podmienky tak možno považovať z hľadiska porovnania s krajinami skupiny za dostatočne podporujúce podnikateľskú aktivitu, v tomto prípade mladých a cudzincov. Zároveň však treba podotknúť, že v oboch prípadoch ide len o jednu zo štyroch podmienok, ktoré hodnotia otázku podpory podnikateľského prostredia pre podnikanie uvedených špecifických skupín.

Z hľadiska medziročnej dynamiky v kontexte skupiny pre oblasť schopností a znalostí na začatie podnikania, hodnotenie v prípade Slovenska medziročne narástlo viac ako priemer krajín skupiny (ktorý ostal takmer bez zmeny). V tejto oblasti sme sa tým zaradili medzi nadpriemerné krajiny v skupine.

Na základe analýzy hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie na Slovensku v porovnaní s krajinami skupiny (tak z hľadiska priemerného hodnotenia ako aj umiestnenia Slovenska v rebríčku krajín skupiny) možno za relatívne zlé označiť podmienky „Podpora vysoko rastového podnikania“, „Situácia v právach duševného vlastníctva“, „Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania“ a „Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr“. V podmienke hodnotiacej podporu vysoko rastového podnikania Slovensko vykázalo oproti krajinám skupiny dramaticky podpriemerné hodnotenie, a v poradí sa nachádzalo na predposlednom mieste. Podporu vysoko rastového podnikania tak nemožno v kontexte krajín skupiny považovať za dostatočnú. Pre zvyšné tri podmienky Slovensko vykazovalo podpriemerné hodnotenie a umiestnenie na konci poradia, čo znamená nedostatočnú podporu pre podnikateľskú aktivitu nových a rastúcich firiem.

Medziročná dynamika podmienok hodnotiacich tak podporu vysoko rastového podnikania ako aj situáciu v právach duševného vlastníctva signalizuje roztváranie pomyselných nožníc medzi hodnotením na Slovensku a priemerom krajín skupiny. V oboch prípadoch totiž vykazované hodnotenie u nás medziročne kleslo, kým priemer krajín skupiny zaznamenal mierne zlepšenie. Tento negatívny trend vývoja svedčí o komparatívne horších a zároveň nezlepšujúcich sa podmienkach pre inovatívne podnikanie. To sa vyznačuje vysokým rastom ako aj nárokmi na ochranu práv duševného vlastníctva, a je kľúčovou súčasťou podnikateľského a hospodárskeho ekosystému krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Práve z toho dôvodu by sa pre tieto podmienky mali vytýčiť také ciele v rámci príslušných politík, ktoré by zabezpečili priblíženie ku krajinám skupiny, a eliminovať tak zatiaľ opačný trend Slovenska.

Porovnanie podmienok na podnikanie formujúcich podnikateľské prostredie Slovenska s krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách možno zhrnúť konštatovaním, že celkový stav prostredia na podnikanie je komparatívne podpriemerný. Rovnako ako pri porovnaní v kontexte Európy, aj pre porovnanie v rámci skupiny je charakteristické, že kým podmienky na podnikanie, ktoré možno hodnotiť ako s relatívne dobrým stavom oscilujú okolo priemeru skupiny, relatívne zle hodnotené podmienky sú hlboko pod jej priemerom. Táto skutočnosť, spolu s umiestnením uvedených podmienok v hodnotiacom poradí určuje celkovú polohu Slovenska z hľadiska stavu podmienok na podnikanie na konci skupiny. Slovensko je síce v tejto skupine nováčikom (pozn. v roku 2011 bolo zaradené v skupine, ktorá je v tranzite medzi krajinami, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti a krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách), avšak ak bude chcieť mať porovnateľné podnikateľské prostredie v rámci súčasnej skupiny, bude potrebné zabezpečiť zlepšenia v pomerne veľa oblastiach.

5.4.4 Slovensko a Švajčiarsko

Švajčiarsko je krajinou, ktorá dosiahla v GEM NES 2012 najvyššie celkové hodnotenie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie nielen v rámci

Európy, ale aj v rámci sveta. Porovnanie profilov podmienok na podnikanie môže byť vhodným východiskom na prioritizáciu cieľov, ktoré sú na Slovensku kritické.

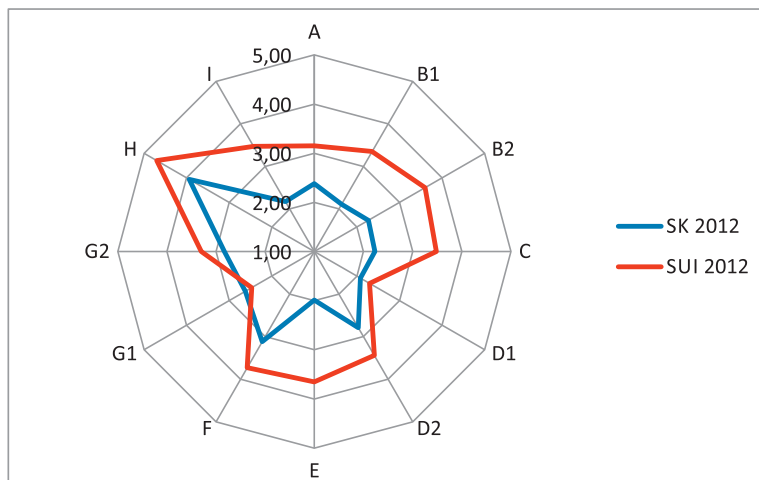
Tabuľka 5.13: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v rokoch 2012 a 2011

Kód	Podmienka	2012			2011		
		SK	SUI	Rozd.	SK	SUI	Rozd.
A	Financovanie	2,38	3,15	-0,77	2,13	3,50	-1,37
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	3,35	-1,24	2,19	3,35	-1,16
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	3,60	-1,33	2,44	3,49	-1,05
C	Vládne programy	2,23	3,48	-1,25	2,04	3,42	-1,38
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	2,30	-0,22	1,99	2,60	-0,61
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	3,44	-0,65	2,62	3,50	-0,88
E	Transfer V&V	1,99	3,65	-1,66	1,87	3,46	-1,59
F	Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	3,73	-0,61	3,29	3,89	-0,60
G1	Dynamika trhu	2,62	2,47	+0,15	2,74	2,50	+0,24
G2	Trhové obmedzenia	2,83	3,30	-0,47	2,59	3,12	-0,53
H	Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	4,70	-0,76	3,98	4,57	-0,59
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,17	3,47	-1,30	2,29	3,29	-1,00

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z porovnania **kľúčových rámcových podmienok na podnikanie** uvedeného v tabuľke 5.13 a zobrazeného na grafe 5.8, Slovensko za Švajčiarskom zaostáva v hodnotení prakticky všetkých podmienok (okrem dynamiky trhu). Vzhľadom na uvedené základom analýz je výška negatívneho rozdielu hodnotenia v jednotlivých podmienkach. Za relatívne dobré v tomto zmysle tak môžeme označiť podmienky „Dynamika trhu“ (ktorá síce vykazovala kladný rozdiel v prospech Slovenska, ale celková polarita tejto podmienky je otázna, keďže skôr hovorí o stupni vývoja resp. nasýtenosti trhu) a „Vzdelanie (základné a stredné)“. V prípade druhej spomínanej podmienky bolo vykazované hodnotenie v oboch krajinách umiestnené v negatívnej časti škály. Možno tak konštatovať, že nie situácia na Slovensku je rovnako dostatočná, ale skôr, že situácia vo Švajčiarsku je rovnako nedostatočná. To potvrdzuje tézu o hodnotení základného a stredného vzdelávania na Slovensku z hľadiska podpory pre podnikanie ako lepšom medzi nedostatočnými.

Graf 5.8: Porovnanie kľúčových rámcových podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Z analýzy medziročnej dynamiky vývoja vyplynulo, že zatiaľ čo na Slovensku vykazované hodnotenie vzdelávania na úrovni základného a stredného z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity vzrástlo, v prípade Švajčiarska naopak výraznejšie pokleslo. Bude preto zaujímavé sledovať uvedený, z nášho pohľadu priaznivý trend aj naďalej. Na druhej strane, v prípade dynamiky trhu vykazované hodnotenie Slovenska pokleslo o niečo viac ako v prípade Švajčiarska, čo môže naznačovať väčší pokles dynamiky v našej krajine a možné približovanie sa tejto charakteristiky k úrovni krajín s etablovaným a nasýteným trhom.

Na základe porovnania hodnotenia medzi Slovenskom a Švajčiarskom možno za relatívne zlé kľúčové rámcové podmienky na podnikanie u nás (teda také, kde zaostávanie bolo najvýraznejšie) označiť „Transfer V&V“, „Vládne politiky (byrokracia, dane)“, „Kultúrne a spoločenské normy“, „Vládne programy“ a „Vládne politiky (priority, podpora)“. Z výrazného rozdielu v hodnotení vyplýva, že tak v oblastiach vládnej podpory podnikaniu (z hľadiska vládnych politík a programov), ale aj v transfere poznatkov vedy a výskumu do podnikania a celkových kultúrnych a spoločenských normách vo vzťahu k podnikaniu Slovensko dosahuje komparatívne nedostatočnú úroveň. Zároveň to však znamená, že práve Švajčiarsko (no nielen táto krajina) môže vďaka vysokému predstihu slúžiť ako vhodný zdroj inšpirácií pri snahe o zlepšenie uvedených oblastí.

Z analýzy medziročnej dynamiky vývoja vyplýva, že Švajčiarsko vo všetkých uvedených podmienkach na podnikanie dosiahlo medziročný nárast, s výnimkou vládnych politík (prioritizácia a podpora podnikania), kde bolo hodnotenie medziročne stabilné. Na základe uvedeného môžeme konštatovať stabilne vysokú a priebežne sa zlepšujúcu úroveň týchto podmienok na podnikanie. Na Slovenska sa medziročne zhoršilo hodnotenie vládnych politík (v oboch hodnotených

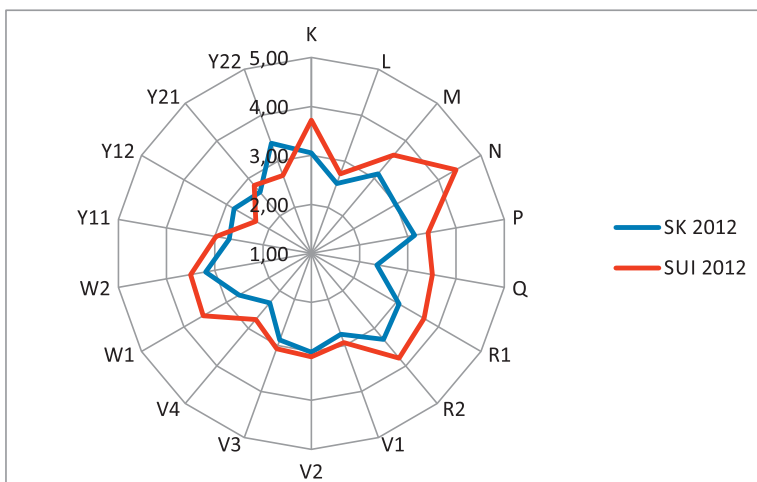
podmienkach) a kultúrnych a spoločenských noriem, čo prispelo k nárastu zaostávania za Švajčiarskom. To narástlo aj v prípade transferu vedy a výskumu, kde ani mierne zlepšenie hodnotenia na Slovensku nepokrylo nárast hodnotenia Švajčiarska. Naopak, predstih Švajčiarska sa nám podarilo zmierniť v oblasti vládnych programov, vďaka o niečo výraznejšiemu medziročnému zlepšeniu. Celkovo však možno skonštatovať, že naša medziročná dynamika zatiaľ nenasvedčuje tomu, že by Slovensko nastúpilo trend konzistentného dobiehania. Výzvou tak ostáva hľadať systematické a udržateľné cesty zmiernenia rozdielov v budúcnosti.

Tabuľka 5.14: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v rokoch 2011 a 2012

Kód	Podmienka	2012			2011		
		SK	SUI	Rozd.	SK	SUI	Rozd.
K	Príležitosti na podnikanie	3,05	3,72	-0,67	3,14	3,77	-0,63
L	Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	2,73	-0,21	2,41	2,88	-0,47
M	Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	3,62	-0,50	2,80	3,54	-0,74
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	4,41	-1,42	3,18	4,24	-1,06
P	Podnikanie žien	3,14	3,42	-0,28	3,02	3,15	-0,13
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	3,51	-1,15	2,39	3,29	-0,90
R1	Záujem podnikov o inovácie	3,07	3,66	-0,59	2,78	3,67	-0,89
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	3,79	-0,50	3,22	3,57	-0,35
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76	2,94	-0,18	NA	NA	NA
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02	3,11	-0,09	NA	NA	NA
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88	3,07	-0,19	NA	NA	NA
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32	2,76	-0,44	NA	NA	NA
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70	3,55	-0,85	NA	NA	NA
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19	3,50	-0,31	NA	NA	NA
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam	2,70	2,98	-0,28	NA	NA	NA
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)	2,82	2,31	+0,51	NA	NA	NA
Y21	Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých	2,63	2,81	-0,18	NA	NA	NA
Y22	Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)	3,39	2,69	+0,70	NA	NA	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Graf 5.9: Porovnanie ďalších podmienok na podnikanie Slovenska a Švajčiarska v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z porovnania uvedeného v tabuľke 5.14 a na grafe 5.9, aj v prípade **ďalších podmienok na podnikanie** Slovensko za Švajčiarskom zaostávalo v hodnotení prakticky všetkých podmienok (v prípade dvoch podmienok síce dosahovalo vyššie hodnotenie, avšak polarita je pre ne záporná). Za relatívne dobré tak možno považovať aj podmienky, kde je naše zaostávanie mierne. Ide konkrétne o „Schopnosti a znalosti na začatie podnikania“, „Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov“, „Formálne prekážky začatia podnikania pre cudzincov“, „Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania“ a „Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých“. V podmienkach, ktoré hodnotia podporné resp. obmedzujúce faktory podnikania cudzincov síce za Švajčiarskom mierne zaostávame, avšak hodnotenie v oboch krajinách osciluje na hranici pozitívnej a negatívnej časti škály. Môžeme preto tieto podmienky považovať za podporujúce dané podnikateľské aktivity. Aj v rámci podpory bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých je rozdiel medzi Slovenskom a Švajčiarskom mierny, no obe krajiny vykazujú hodnotenie skôr v negatívnej časti škály. V tejto oblasti tak možno hovoriť o skôr zlej situácii vo Švajčiarsku, než o skôr dobrej situácii u nás. Napokon, v prípade podmienky hodnotiacej schopnosti a znalosti potrebné na začatie podnikania iba mierne zaostávanie naznačuje, že túto oblasť možno na Slovensku považovať za relatívne dostatočne podporujúcu podnikateľskú aktivitu.

Z hodnotenia medziročnej dynamiky schopností a znalostí na začatie podnikania vyplýva, že kým na Slovensku sa mierne zvýšilo, v prípade Švajčiarska naopak zaznamenalo mierne zníženie. Pomyselné nožnice predstavujúce kvalitatívny rozdiel medzi týmito krajinami sa tak o niečo zatvorili, čo naznačuje pozitívny trend.

Na základe porovnania hodnotenia ďalších podmienok na podnikanie medzi Slovenskom a Švajčiarskom možno za relatívne zlé označiť „Situáciu v právach duševného vlastníctva“, „Podporu vysoko rastového podnikania“ ako aj „Podporu budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr“. Vo všetkých uvedených podmienkach Slovensko nielen výrazne zaostávalo, ale tiež vykazovalo skôr negatívne hodnotenie, naproti skôr pozitívnemu hodnoteniu v prípade Švajčiarska. Výnimkou bola situácia v právach duševného vlastníctva, kde hodnotenie bolo neutrálne (v prípade Slovenska) oproti vysoko pozitívnemu (v prípade Švajčiarska). Porovnanie naznačuje, že vo švajčiarskom podnikateľskom prostredí má inovatívne podnikanie vytvorené výhodnejšie podmienky. Vzhľadom na to práve Švajčiarsko by mohlo byť krajinou, kde by Slovensko malo čerpať inšpiráciu na tvorbu podmienok rozrastania ekosystému inovatívneho podnikania.

Z analýzy medziročnej dynamiky podmienok hodnotiacich situáciu v právach duševného vlastníctva a podporu vysoko rastového podnikania vyplýva, že zatiaľ čo Slovensko zaznamenalo medziročný pokles, vo Švajčiarsku sa hodnotenie uvedených podmienok naopak zvýšilo. Tento trend signalizuje roztváranie pomyselných nožníc medzi kvalitatívnou úrovňou podmienok kritických pre rozvoj inovatívneho podnikania, čo je rozpore so žiaducim vývojom. Z tohto porovnania vyplýva, že situácia v právach duševného vlastníctva a podpora vysoko rastového podnikania tak nielen nepredstavujú dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity, ale miera tejto podpory sa dokonca medziročne na Slovensku komparatívne zhoršila.

5.4.5 Zhrnutie analýzy medzinárodného porovnania Slovenska

Zo zistení komparatívnych analýz podnikateľského prostredia na Slovensku prezentovaných v častiach 5.4.1 až 5.4.4 vyššie a pri súčasnom hodnotení medziročnej dynamiky sme vytvorili súhrnné hodnotenie našich podmienok na podnikanie. Prezentované je v tabuľkách 5.15 a 5.16, a to samostatne pre kľúčové rámcové podmienky na podnikanie a ďalšie podmienky na podnikanie.³¹

Tabuľka 5.15: Zhrnutie analýzy dynamiky a medzinárodného porovnania kľúčových rámcových podmienok na podnikanie

Kód	Podmienka	SK	EU	INO	V5	SUI
		Hod.	Rozd.	Rozd.	Poz.	Rozd.
A	Financovanie	2,38	-0,11	-0,22	4.	-0,77
B1	Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	-0,47	-0,60	5.	-1,24

³¹ Zelená resp. červená farba príslušného políčka naznačuje, že uvedená podmienka je z daného uhla pohľadu hodnotená ako relatívne dobrá resp. relatívne zlá. Zhrnutím po jednotlivých riadkoch tak možno získať predstavu o komplexnom zhodnotení príslušných podmienok na podnikanie z viacerých uhlov pohľadu. Vo všeobecnosti tak platí, že čím viac zelených resp. červených políček daný riadok obsahuje, tým pozitívnejšie resp. negatívnejšie možno vnímať stav danej podmienky na Slovensku.

Kód	Podmienka	SK	EU	INO	V5	SUI
		Hod.	Rozd.	Rozd.	Poz.	Rozd.
B2	Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	-0,23	-0,34	2.	-1,33
C	Vládne programy	2,23	-0,51	-0,65	5.	-1,25
D1	Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	-0,06	-0,06	2.	-0,22
D2	Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	-0,01	-0,05	2.	-0,65
E	Transfer V&V	1,99	-0,53	-0,66	5.	-1,66
F	Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	-0,06	-0,06	3.	-0,61
G1	Dynamika trhu	2,62	-0,37	-0,36	4.	+0,15
G2	Trhové obmedzenia	2,83	+0,17	+0,07	2.	-0,47
H	Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	+0,05	-0,12	3.	-0,76
I	Kultúrne a spoločenské normy	2,17	-0,46	-0,65	5.	-1,30

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov hodnotení uvedených v tabuľke 5.15, na základe súhrnného hodnotenia (vychádzajúceho zo všetkých štyroch porovnaní pri zohľadnení medziročnej dynamiky), vykazuje Slovensko **najlepší stav** v prípade **kľúčových rámcových podmienok na podnikanie** „Fyzická infraštruktúra a služby“, „Komerčná infraštruktúra a služby“, „Trhové obmedzenia“ a „Vzdelanie (základné a stredné)“. Naopak **najhorší stav** máme v podmienkach „Transfer vedy a výskumu“, „Vládne programy“, „Vládne politiky (priority a podpora)“, „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ a „Kultúrne a spoločenské normy“. Už zbežný pohľad na tabuľku 5.15 naznačuje (na základe rozloženia zelených resp. červených polí predstavujúcich pozitívne resp. negatívne hodnotenie v danom kontexte), že uvedené zistenia sú naprieč jednotlivými porovnaniami pomerne jednoznačné a konzistentné, a možno im tak pripísať vysokú mieru spoľahlivosti.

Tabuľka 5.16: Zhrnutie analýzy dynamiky a medzinárodného porovnania ďalších podmienok na podnikanie

Kód	Podmienka	SK	EU	INO	V5	SUI
		Hod.	Rozd.	Rozd.	Poz.	Rozd.
K	Príležitosti na podnikanie	3,05	-0,11	-0,12	3.	-0,67
L	Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	+0,10	+0,05	2.	-0,21
M	Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	-0,17	-0,30	3.	-0,50
N	Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	-0,15	-0,39	3.	-1,42
P	Podnikanie žien	3,14	-0,17	-0,20	4.	-0,28
Q	Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	-0,72	-0,90	5.	-1,15
R1	Záujem podnikov o inovácie	3,07	-0,11	-0,22	2.	-0,59
R2	Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	-0,24	-0,32	4.	-0,50
V1	Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov	2,76	+0,07	+0,04	2.	-0,18

Kód	Podmienka	SK	EU	INO	V5	SUI
		Hod.	Rozd.	Rozd.	Poz.	Rozd.
V2	Formálne prekážky začatia podnikania cudzincov	3,02	-0,10	-0,20	4.	-0,09
V3	Prístup cudzincov k financovaniu a podpore pri začatí podnikania	2,88	-0,20	-0,37	5.	-0,19
V4	Podpora podnikateľskej aktivity zo strany migračnej a integračnej politiky	2,32	-0,12	-0,21	3.	-0,44
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr	2,70	-0,32	-0,36	5.	-0,85
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce	3,19	-0,25	-0,24	5.	-0,31
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam	2,70	-0,32	-0,24	NA	-0,28
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)	2,82	-0,08	+0,07	NA	+0,51
Y21	Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých	2,63	+0,00	+0,05	NA	-0,18
Y22	Obmedzenia prostredia pre podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)	3,39	+0,08	+0,20	NA	+0,70

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Zo súhrnného hodnotenia (na základe medzinárodných porovnaní a pri zohľadnení medziročnej dynamiky) **d ďalších podmienok na podnikanie**, ktorého výsledky sú zobrazené v tabuľke 5.16 možno konštatovať, že **najlepší stav** je na Slovensku v podmienkach „Schopnosti a znalosti na začatie podnikania“ a „Podpora legislatívy pre podnikanie cudzincov“. Naopak, **najhorší stav** je v „Podpore vysoko rastového podnikania“ a „Podpore budovania vzťahov a spolupráce zo strany vládnych agentúr“. Rovnako ako v prípade kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, aj v prípade ďalších podmienok na podnikanie možno naše závery súhrnného hodnotenia považovať za pomerne jednoznačné, keďže tak podmienky označené za najlepšie, no predovšetkým podmienky s najhorším stavom vykazujú konzistentné hodnotenie naprieč všetkými porovnávaniami.

5.5 Podrobná analýza vybraných podmienok na podnikanie na Slovensku

Z vyššie uvedeného súhrnného hodnotenia podmienok na podnikanie vyplynulo, že najhorší stav v rámci podnikateľského prostredia na Slovensku vykazujú najmä „Transfer vedy a výskumu“, „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ a „Kultúrne a spoločenské normy“. Vzhľadom na to tieto podmienky v ďalších častiach podrobnejšie analyzujeme. Zameriavame sa pritom na stav a vývoj hodnotenia tak jednotlivých podmienok, ako aj príslušných dimenzií podnikateľského prostredia, ktorými sú tieto podmienky formované. Pri každej z analyzovaných vybraných podmienok na podnikanie na úvod uvádzame stručné zhrnutie, pričom ďalej je následne rozpracovaná podrobnejšia analýza.

5.5.1 Transfer vedy a výskumu

Transfer vedy a výskumu predstavuje jednak rozsah, do ktorého výskum a vývoj v krajine má potenciál viesť k novým obchodným a podnikateľským príležitostiam, ako aj dostupnosť takto vytvorených príležitostí pre nové, malé či rastúce firmy. Hodnotenie tejto podmienky v medzinárodnom kontexte a v medziročnej dynamike je obsiahnuté v tabuľke 5.17.

Súhrnné charakteristiky hodnotenia transferu vedy a výskumu

- Transfer vedy a výskumu bol v roku 2012 celkovo najhoršie hodnotenou podmienkou na podnikanie na Slovensku
- Spomedzi šiestich najhoršie hodnotených dimenzií nášho podnikateľského prostredia až štyri spadajú do oblasti transferu vedy a výskumu
- Slovensko výrazne zaostáva aj v medzinárodnom porovnaní, v hodnotení tejto podmienky sme druhí najhorší v Európe
- Negatívne hodnotenie je medziročne konzistentné, oblasť transferu vedy a výskumu nepredstavuje dostatočnú podporu podnikania

Tabuľka 5.17: Hodnotenie podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011

E: Transfer vedy a výskumu	2012	2011
Hodnotenie SR	1,99	1,87
Poradie medzi podmienkami SR	30. (z 30)	24. (z 24)
Priemer Európy	2,52	2,38
Umiestnenie v Európe	28. (z 29)	23. (z 23)
Najlepší v Európe: Švajčiarsko	3,65	3,46
Priemer v skupine	2,65	2,59
Umiestnenie v skupine	24. (z 24)	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z tabuľky 5.17, hodnotenie transferu vedy a výskumu z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity aj napriek miernemu medziročnému zlepšeniu možno považovať za výrazne negatívne. Nasvedčuje tomu aj fakt, že v oboch rokoch bola táto podmienka spomedzi podmienok na podnikanie celkom najnižšie hodnotená. Slovensko takisto zaostávalo za priemerným hodnotením tak krajín Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách o vyše pol boda. Pokiaľ ide o pozíciu Slovenska, medzi krajinami Európy zastávalo v roku 2012 predposledné miesto (tesne pred najhoršou Bosnou a Hercegovinou s hodnotením

1,97), a medzi krajinami skupiny dokonca poslednú pozíciu. Z globálneho pohľadu (69 krajín sveta zapojených do GEM v roku 2012) sme sa zaradili na 57. miesto a patríme do skupiny 12 krajín, kde hodnotenie transferu vedy a výskumu dosiahlo hodnotu nižšiu ako 2 body. Najvyššie hodnotenie v Európe ako aj vo svete vôbec dosiahlo Švajčiarsko (3,65). Spolu s Holandskom (ktoré dosiahlo hodnotenie 3,16) išlo o jediné dve krajiny, v ktorých hodnotenie tejto podmienky prekročilo hranicu 3 bodov, a teda sa nachádzalo v pozitívnej časti hodnotiacej škály (Xavier a kol., 2013). Z uvedeného tak vyplýva, že stav transferu vedy a výskumu z hľadiska podpory pre podnikateľské aktivity nových a rastúcich firiem je problematický vo väčšine krajín sveta.

Tabuľka 5.18 zobrazuje jednotlivé **dimenzie** vstupujúce do hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Transfer vedy a výskumu“. Konkrétne ide o charakteristiky transferu poznatkov vedy, výskumu a vývoja do podnikateľských príležitostí a aktivít, hodnotené z hľadiska efektívnosti prenosu poznatkov z univerzít a verejných výskumných centier (E1), možnosti rovnakého prístupu k novému výskumu a technológiám pre nové a rastúce firmy a etablované podniky (E2), cenovej dostupnosti najnovších technológií pre nové a rastúce firmy (E3), dostatku vládnych dotácií na získanie nových technológií (E4), podpory vytvárania venture podnikov na svetovej úrovni založených na novej technológii aspoň v jednej oblasti (E5), či dostupnosti podpory pre inžinierov a vedcov na komercializáciu ich nápadov prostredníctvom nových a rastúcich firiem (E6). Ich hodnotenie z pohľadu medzinárodného porovnania a medziročnej dynamiky je uvedené v tabuľke 5.19.

Tabuľka 5.18: Dimenzie podmienky „Transfer vedy a výskumu“

Kód	Dimenzia
E1	Efektívny transfer V&V z univerzít a verejných výskumných centier
E2	Rovnaká dostupnosť technológií pre nové aj etablované firmy
E3	Dostupnosť najnovších technológií pre nové firmy
E4	Dotácie na získanie nových technológií
E5	Podpora venture podnikov na základe nových technológií na svetovej úrovni
E6	Podpora výskumníkom na komercializáciu nápadov pomocou nových firiem

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.19: Hodnotenie dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011

Kód	Slovensko		Európa				Skupina			
	Hodnotenie		2012		2011		2012		2011	
	2012	2011	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
E1	2,24	2,00	2,43	-0,19	2,30	-0,30	2,60	-0,36	2,52	-0,52
E2	1,89	2,03	2,34	-0,45	2,21	-0,18	2,38	-0,49	2,36	-0,33
E3	1,85	2,14	2,28	-0,43	2,12	+0,02	2,35	-0,50	2,23	-0,09

Kód	Slovensko		Európa				Skupina			
	Hodnotenie		2012		2011		2012		2011	
	2012	2011	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
E4	1,88	1,69	2,53	-0,65	2,40	-0,71	2,58	-0,70	2,53	-0,84
E5	1,82	1,88	2,88	-1,06	2,83	-0,95	3,17	-1,35	3,10	-1,22
E6	2,38	2,12	2,64	-0,26	2,47	-0,35	2,87	-0,49	2,74	-0,62

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Najhoršie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií v roku 2012 vykazovala dimenzia E5, teda hodnotenie podpory vytvárania venture podnikov na svetovej úrovni založených na novej technológii aspoň v jednej oblasti. V roku 2012 hodnotenie na Slovensku dosiahlo hodnotu 1,82, čo je hlboko v negatívnej časti škály, naznačujúc tak jednoznačne nepriaznivý stav tejto dimenzie. Celkovo išlo o najhoršie hodnotenú dimenziu podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012 (časť 5.2). V medziročnom porovnaní došlo takisto k miernemu poklesu hodnotenia oproti roku 2011. Porovnanie s krajinami Európy a krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách nasvedčuje o hlbokom až dramatickom podpriemere Slovenska. Navyše, tak Európa ako aj skupina vykázali medziročne mierne zlepšenie, čo znamenalo zvýšenie zaostávania Slovenska za ich priemerným hodnotením. Globálne našu nelichotivú pozíciu v tejto oblasti podnikateľského prostredia vystihuje aj skutočnosť, že nižšie hodnotenie v roku 2012 dosiahli spomedzi všetkých krajín sveta zapojených v GEM celkovo len tri africké krajiny. To naznačuje mimoriadne pesimistický sentiment expertov v tejto dimenzii, vychádzajúci z našej nelichotivej reality. Z uvedených výsledkov tak vyplýva, že na Slovensku možno hovoriť o veľmi slabej až prakticky neexistujúcej podpore podnikateľských aktivít predovšetkým nových a rastúcich firiem prostredníctvom vytvárania venture podnikov na svetovej úrovni založených na novej technológii aspoň v jednej oblasti vedy a techniky.

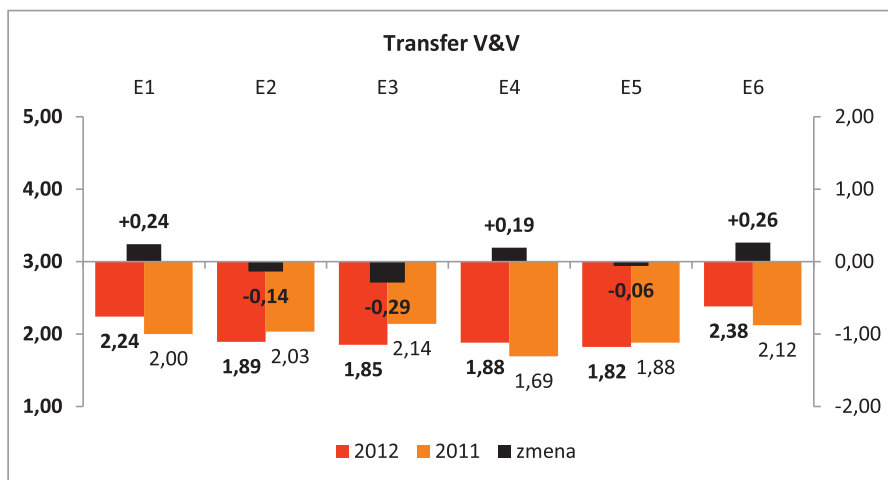
Naopak, najlepšie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií transferu vedy a výskumu v roku 2012 vykazovala dimenzia E6, predstavujúca hodnotenie dostupnosti podpory pre inžinierov a vedcov na komercializáciu ich nápadov prostredníctvom nových a rastúcich firiem. Jej hodnotenie v roku 2012 so skóre 2,38 sa síce nachádzalo v negatívnej časti škály, avšak s pozitívnou medziročnou dynamikou, predstavujúcou desiate najvýraznejšie medziročné zlepšenie v roku 2012 v porovnaní s rokom 2011 (časť 5.3). Porovnanie s priemerom Európy naznačuje mierne podpriemerné postavenie Slovenska, ktoré sa však medziročne čiastočne zmiernilo. Porovnanie s krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách poukazuje tiež na podpriemerné postavenie Slovenska, avšak tiež s medziročným zmiernením straty. Celkovo patrí táto dimenzia v medzinárodnom kontexte v rámci hodnotenia podmienky transferu vedy a výskumu medzi tie s menším zaostávaním. Z uvedeného možno usúdiť, že situácia v oblasti dostupnosti podpory pre inžinierov a vedcov na komercializáciu ich nápadov prostredníctvom nových a rastúcich firiem sa mierne medziročne zlepšila tak

v absolútnom ako aj komparatívnom vyjadrení, čo naznačuje určitý priaznivý trend. Ten však bude potrebné udržať aj v ďalších obdobiach, aby sme mohli v prípade tejto dimenzie hovoriť o skutočne dostatočnej podpore podnikateľskej aktivity na Slovensku.

Spomedzi ostatných dimenzií transferu vedy a výskumu v roku 2012 mali výrazne nízke hodnotenie aj dimenzie hodnotiace možnosti rovnakého prístupu k novému výskumu a technológiám pre nové a rastúce firmy a etablované podniky (E2), cenovej dostupnosti najnovších technológií pre nové a rastúce firmy (E3) a dostatku vládnych dotácií na získanie nových technológií (E4). V roku 2012 v nich Slovensko vykazovalo hodnotenia hlboko v negatívnej časti hodnotiacej škály, konkrétne 1,89 (E2), 1,85 (E3) resp. 1,88 (E4). Z hľadiska medziročnej dynamiky zaznamenali prvé dve uvedené dimenzie zhoršenie, kým tretia zlepšenie, vďaka ktorému sa dostala z prvého miesta rebríčka najhoršie hodnotených dimenzií v roku 2011 (Pilková a kol., 2012). Všetky tri dimenzie však stále v roku 2012 figurovali v prvej šestke negatívnych hodnotení (časť 5.2). Čo sa týka medzinárodného porovnania, Slovensko vykazuje v hodnotení všetkých troch dimenzií podpriemer Európy ako aj skupiny, v ktorých kontexte bola medziročná dynamika v zásade nepriaznivá. Z uvedených výsledkov absolútneho aj komparatívneho hodnotenia teda vyplýva, že ako možnosti rovnakého prístupu k novému výskumu a technológiám, tak ani cenová dostupnosť najnovších technológií, či dostupné množstvo vládnych dotácií na získanie nových technológií nepredstavujú dostatočnú podporu podnikateľským aktivitám nových a rastúcich firiem.

Poslednou z hodnotených dimenzií v rámci podmienky „Transfer vedy a výskumu“ bola dimenzia E1, ktorá predstavuje hodnotenie efektívnosti prenosu poznatkov z univerzít a verejných výskumných centier. V roku 2012 Slovensko vykazovalo skóre 2,24, ktoré sa síce nachádzalo v negatívnej časti hodnotiacej škály, ale patrilo medzi lepšie hodnotené v tejto podmienke a tiež zaznamenalo medziročne pozitívny nárast. Porovnanie z hľadiska krajín Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách nasvedčuje o podpriemernom postavení Slovenska. Naše zaostávanie sa však v roku 2012 oproti roku 2011 medziročne zmenšilo, keďže nárast hodnotenia v prípade Európy aj skupiny bol pomalší. Celkovo tak možno hovoriť o medziročnom pozitívnom vývoji, ktorý v prípade zachovania tohto trendu má predpoklad viesť k stavu, keď efektívnosť prenosu poznatkov z univerzít a verejných výskumných centier bude predstavovať dostatočnú podporu podnikateľských aktivít nových a rastúcich firiem na Slovensku.

Graf 5.10: Hodnotenie dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Súhrnné hodnotenie stavu a dynamiky jednotlivých dimenzií podmienky „Transfer vedy a výskumu“ na Slovensku v rokoch 2012 a 2011 rekapitulujeme vo vizuálnej podobe na grafe 5.10. Graf zobrazuje hodnotenie v rokoch 2012 (červená farba) a 2011 (oranžová farba), ako aj medziročnú zmenu týchto hodnotení (čierna farba). Z grafu je zjavné celkovo negatívne hodnotenie všetkých dimenzií, ktoré sa najmä v prípade dimenzií E2 až E5 nachádza hlboko v negatívnej časti hodnotiacej škály. Práve táto kompozícia sa celkovo odzrkadľuje v celkovo najhoršom hodnotení transferu vedy a výskumu medzi všetkými podmienkami na podnikanie na Slovensku v roku 2012. Zároveň je však evidentná pozitívna medziročná dynamika v prípade dimenzií E1 a E6.

Na základe prezentovaných analýz v roku 2012 je stav aj vývoj v podmienke „Transfer vedy a výskumu“ na Slovensku naďalej v súlade s našimi minuloročnými závermi (Pilková a kol., 2012). Na základe toho môžeme jednoznačne konštatovať, že táto oblasť nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem na Slovensku a vykazuje značný priestor na zlepšenie.

5.5.2 Vládne politiky (byrokracia, dane)

Podmienka na podnikanie „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ predstavuje rozsah, v akom sú vládne politiky v oblasti daní, regulácií, požiadaviek na získanie licencií a povolení či celkového byrokratického zaťaženia podnikania jednak neutrálne vzhľadom na veľkosť firiem resp. podporujúce vznik a rozvoj nových a rastúcich firiem. Jej hodnotenie v medzinárodnom kontexte a v medziročnej dynamike je obsiahnuté v tabuľke 5.20.

Súhrnné charakteristiky hodnotenia vládnych politík z hľadiska byrokracie a daní

- V hodnotení vládnych politík z hľadiska byrokracie a daní Slovensko vykazuje náznaky strácania doterajšej absolútne aj komparatívne priaznivej pozície
- Dobrý stav v rámci tejto podmienky z hľadiska podpory podnikania vykazuje rýchlosť získania povolení a licencií
- Naopak stabilne problematické je neprimerane náročné celkové byrokratické zaťaženie podnikania
- Slovensko zaznamenalo prepád a nepriaznivý stav v oblasti daní z hľadiska bremena aj predvídateľnosti zaťaženia. Práve ten najviac prispel k nášmu zaostávaniu v tejto podmienke

Tabuľka 5.20: Hodnotenie podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011

B2: Vládne politiky (byrokracia, dane)	2012	2011
Hodnotenie SR	2,27	2,44
Poradie medzi podmienkami SR	25. (z 30)	16. (z 24)
Priemer Európy	2,50	2,37
Umiestnenie v Európe	18. (z 29)	11. (z 23)
Najlepší v Európe: Švajčiarsko	3,60	3,49
Priemer v skupine	2,61	2,71
Umiestnenie v skupine	16. (z 24)	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z údajov uvedených v tabuľke 5.20 hodnotenie vládnych politík v oblasti byrokracie a daní sa na Slovensku medziročne zhoršilo, čím sa výraznejšie prepadlo do negatívnej časti hodnotiacej škály. I keď ani v roku 2011 nebolo možné hodnotenie tejto podmienky označiť v absolútnom vyjadrení za pozitívne, jeho prepád signalizuje zhoršenie vnímania situácie v oblasti byrokracie a daní z hľadiska podpory podnikateľských aktivít na Slovensku, a to predovšetkým v európskom kontexte. Kým priemer hodnotenia krajín Európy sa medzi rokmi 2011 a 2012 o niečo zvýšil, trend Slovenska bol protichodný. Z hornej polovice poradia v rámci európskych krajín v roku 2011 sme sa tak posunuli do jeho spodnej polovice v roku 2012. V rámci skupiny priemerné hodnotenie krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách zaznamenalo síce rovnako mierny pokles, avšak aj v tomto poradí sa Slovensko v roku 2012 nachádzalo v spodnej polovici rebríčka. Kým v roku 2011 sme na základe výsledkov GEM NES mohli považovať vládne politiky v oblasti byrokracie a daní za podmienku s relatívne dobrým stavom

v medzinárodnom kontexte vo vzťahu k podpore podnikateľských aktivít (Pilková a kol., 2012), v roku 2012 to už neplatí. Z hľadiska medziročnej dynamiky došlo v tejto podmienke k miernemu zhoršeniu, z hľadiska medzinárodného porovnania sa radí medzi podmienky s relatívne najhoršou pozíciou (časť 5.10). Najvyššie hodnotenie spomedzi krajín Európy v roku 2012 dosiahlo Švajčiarsko.

Celkovo je rozptýl hodnotenia vládnych politík v oblasti byrokracie a daní vo svete pomerne široký (od hodnotenia 1,49 v prípade Argentíny až po 4,04 v prípade Singapuru), čo signalizuje značné rozdiely medzi jednotlivými krajinami, pričom v týchto rozdieloch nie je možné identifikovať regionálny charakter vykazovaného stavu (Xavier a kol., 2013). Z toho možno usúdiť, že vládne politiky v oblasti byrokracie a daní sú jedným z nástrojov, ktorého uplatňovanie má z hľadiska podpory podnikateľských aktivít rôzne podoby. Slovensko si vo svojom relevantnom regionálnom kontexte krajín Európy v prípade komparatívneho hodnotenia tejto podmienky medziročne pohoršilo, preto túto podmienku podrobne analyzujeme.

Tabuľka 5.21 zobrazuje jednotlivé dimenzie vstupujúce do hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne politiky (byrokracia, dane)“. Konkrétne ide o charakteristiky byrokratického a daňového zaťaženia hodnotené z hľadiska rýchlosti získania potrebných povolení a licencií na podnikanie (B4), únosnosti bremena výšky daňového zaťaženia (B5), predvídateľnosti a konzistentnosti uplatňovania daní a ďalších regulácií (B6) a náročnosti vyrovnávania sa s byrokraciou, reguláciami a požiadavkami na licencie (B7). Ich hodnotenie z pohľadu medzinárodného porovnania a medziročnej dynamiky je následne uvedené v tabuľke 5.22.

Tabuľka 5.21: Dimenzie podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“

Kód	Dimenzia
B4	Rýchlosť získania povolení a licencií
B5	Bremeno daňového zaťaženia
B6	Predvídateľnosť daní a regulácií
B7	Náročnosť zvládania byrokracie

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.22: Hodnotenie dimenzií podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011

Kód	Slovensko		Európa				Skupina			
	Hodnotenie		2012		2011		2012		2011	
	2012	2011	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
B4	2,32	2,03	2,35	-0,03	2,17	-0,14	2,34	-0,02	2,41	-0,38
B5	2,72	3,22	2,52	+0,20	2,58	+0,64	2,76	-0,04	2,97	+0,25
B6	2,31	2,53	2,67	-0,36	2,56	-0,03	2,83	-0,52	2,96	-0,43
B7	1,86	1,97	2,45	-0,59	2,27	-0,30	2,59	-0,73	2,60	-0,63

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Najhoršie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií v roku 2012 vykazovala dimenzia B7, teda hodnotenie náročnosti zvládania byrokracie. Jej skóre sa nachádzalo dokonca pod úrovňou 2 bodov, čo pri uplatnenej škále naznačuje inklinovanie k úplne negatívnemu hodnoteniu. Nepriaznivý stav tejto dimenzie podčiarkuje aj skutočnosť, že sa jedná o štvrtú najhoršie hodnotenú dimenziu podnikateľského prostredia na Slovensku celkom (časť 5.2). Z hľadiska dynamiky zaznamenalo jej hodnotenie dokonca mierny medziročný pokles. Porovnanie v kontexte Európy poukazuje na hlboký a najvýraznejší podpriemer, pričom opačný trend dynamiky naše zaostávanie ešte medziročne zvýraznil. Rovnako porovnanie v kontexte skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách poukazuje na hlboko podpriemerné hodnotenie tejto dimenzie, avšak v prípade skupiny bolo hodnotenie medziročne stabilné. Uvedené výsledky vedú k pomerne nepriaznivým záverom. Zameranie tejto dimenzie totiž predstavuje celkové hodnotenie náročnosti vyrovnávania sa s byrokraciou, reguláciami a požiadavkami na licencie, a teda ho možno chápať ako najsúhrnnejší pohľad na celkovú byrokráciu v krajine z hľadiska podnikania.

Možno tak konštatovať, že aj z výsledkov prieskumu GEM NES sa potvrdzuje dlho pretrvávajúci problém podnikateľského prostredia na Slovensku, ktorým je celková úroveň byrokratického zaťaženia našich podnikateľov. Ide teda o dimenziu, ktorá nepodporuje podnikateľskú aktivitu v krajine a je alarmujúcou komparatívnou nevýhodou v relevantnom medzinárodnom kontexte. Podobným záverom nasvedčujú aj vyjadrenia expertov v otvorených otázkach zameraných na identifikáciu najväčších obmedzení podnikateľskej aktivity a odporúčaní na jej zlepšenie (časť 5.9). Na druhej strane, pohľad na hodnotenie tejto dimenzie v prípade Poľska (v roku 2012 vykázalo hodnotu 1,91), Maďarska (v roku 2012 vykázalo rovnako hodnotu 1,91), Slovinska (v roku 2012 dosiahlo hodnotenie 2,19) či Chorvátska (v roku 2012 vykázalo hodnotenie dokonca len 1,58) nasvedčuje, že ide o problém, ktorý ťaží aj ďalšie krajiny s podobným historickým ako aj súčasným kontextom.

Naopak najlepšie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií v roku 2012 dosahovala dimenzia B5, predstavujúca hodnotenie únosnosti bremena výšky

daňového zaťaženia. Jej skóre (2,72) sa síce nachádzalo neďaleko neutrálnej hodnoty, no treba podotknúť, že medziročne išlo o dimenziu s najvýraznejším zhoršením (časť 5.3) až o 0,5 bodu. Práve tento pokles zapríčiniť, že kým v roku 2011 bolo bremeno daňového zaťaženia považované za pozitívne hodnotený faktor podporujúci podnikateľskú aktivitu (hodnotenie 3,22 v pozitívnej časti škály), v roku 2012 sa už jeho hodnotenie prepadlo do negatívnej časti škály naznačujúc, že začína byť vnímané skôr ako faktor obmedzujúci podnikateľskú aktivitu. Porovnanie v kontexte Európy nasvedčuje o stále nadpriemernom hodnotení. To bolo v roku 2011 ešte výraznejšie, ale dramatický pokles hodnotenia Slovenska oproti len miernemu poklesu európskeho priemeru spôsobil zníženie rozdielu. Porovnanie v kontexte skupiny v roku 2012 napovedá o priemernom postavení Slovenska, ktoré vďaka výraznému medziročnému poklesu stratilo nadpriemerné postavenie z roku 2011. Uvedené poznatky o stave a predovšetkým dynamike hodnotenia tejto dimenzie implikujú pozoruhodné zistenia. V roku 2011 bolo možné považovať bremeno daňového zaťaženia za dimenziu s pozitívnym stavom v domácom aj medzinárodnom kontexte. V roku 2012 však vývoj v oblasti daňového zaťaženia podnikania a jeho vnímanie expertmi v kontexte ďalších očakávaní naznačil, že Slovensko môže strácať v jednom z mála absolútne aj komparatívne silných atribútov podnikateľského prostredia. Stále sme síce prekračovali európsky priemer aj hodnotenie okolitých krajín, voči ktorým má naša výhoda najrelevantnejší význam (napr. Poľsko dosiahlo v roku 2011 hodnotenie 2,25 a Maďarsko len 1,94), avšak ďalšie pokračovanie zlého vývoja môže mať negatívne dôsledky na podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Čo sa týka dimenzie B4, teda hodnotenia rýchlosti získania potrebných povolení a licencií na podnikanie, Slovensko v roku 2012 vykázalo hodnotenie 2,32, nachádzajúce sa v negatívnej časti hodnotiacej škály. Táto dimenzia však zároveň zaznamenala ako jediná z dimenzií vstupujúcich do kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ medziročný nárast, ktorý ju okrem iného zaradil medzi 10 dimenzií s najvýraznejším medziročným zlepšením (časť 5.3). Z hľadiska medzinárodného porovnania možno postavenie Slovenska v hodnotení rýchlosti získania potrebných povolení a licencií v roku 2012 označiť za priemerné. Na priemere krajín Európy aj skupiny sa nachádzalo jednak z dôvodu už spomínanej pozitívnej dynamiky, ale aj vďaka menšiemu tempu nárastu priemerného hodnotenia krajín Európy a dokonca miernemu poklesu priemeru krajín skupiny.

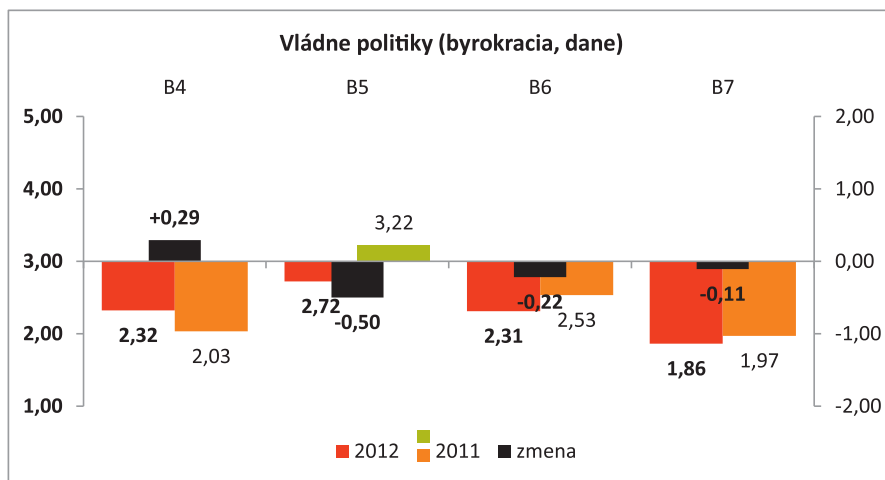
Na základe uvedeného tak možno konštatovať, že na rozdiel od dvoch vyššie uvedených dimenzií predstavuje situácia z hľadiska rýchlosti získania potrebných povolení a licencií na podnikanie na Slovensku podmienku komparatívne dostatočne podporujúcu podnikateľskú aktivitu nových a začínajúcich firiem, i keď výška absolútneho hodnotenia poukazuje na priestor na zlepšenie aj v tejto oblasti.

Napokon, čo sa týka dimenzie B6, predstavujúcej hodnotenie predvídateľnosti a konzistentnosti uplatňovania daní a ďalších regulácií, v roku 2012 Slovensko vykázalo jej hodnotenie na úrovni 2,31, čo predstavuje

umiestnenie v negatívnej časti hodnotiacej škály. Táto dimenzia tiež zaznamenala v rokoch 2011 a 2012 medziročný pokles, patriaci celkovo medzi 10 najvýraznejších zhoršení (časť 5.3). V rámci medzinárodného porovnania hodnotenia predvídateľnosti a konzistentnosti uplatňovania daní a ďalších regulácií, Slovensko sa nachádza pod priemerom tak krajín Európy, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. V kontexte Európy sa o to postaralo popri našom poklese aj mierne zlepšenie priemerného hodnotenia, v kontexte skupiny sme boli podpriemerní už v roku 2011. V roku 2012 po našom výraznejšom zhoršení a len miernejšom poklese priemeru skupiny sa toto negatívne postavenie ešte prehĺbilo.

Z uvedených výsledkov možno usúdiť, že otázku predvídateľnosti a konzistentnosti uplatňovania daní a ďalších regulácií na Slovensku možno hodnotiť celkovo negatívne, a to v absolútnom aj komparatívnom kontexte, pričom negatívny bol aj medziročný trend vývoja. Spolu s vyššie spomínanou najhoršie hodnotenou dimenziou podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ hodnotiacou bremeno daňového zaťaženia tak medziročná dynamika nasvedčuje o zhoršujúcom sa vnímaní oblasti daní expertmi ako oblasti predstavujúcej dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity na Slovensku.

Graf 5.11: Hodnotenie dimenzií podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Súhrnné hodnotenie stavu a dynamiky jednotlivých dimenzií podmienky „Vládne politiky (byrokracia, dane)“ na Slovensku v rokoch 2012 a 2011 rekapitulujeme vo vizuálnej podobe na grafe 5.11. Graf zobrazuje hodnotenie v rokoch 2012 (červená farba) a 2011 (oranžová resp. zelená farba), ako aj medziročnú zmenu týchto hodnotení (čierna farba). Môžeme tak vidieť napríklad výrazné medziročné oslabenie a presun z pozitívnej do negatívnej časti škály v prípade hodnotenia bremena daňového zaťaženia (B5), taktiež negatívny stav a medziročné zhoršenie predvídateľnosti daní a regulácií (B6), ako aj alarmujúco

nízke hodnotenie náročnosti zvládania celkovej byrokracie, ktoré sa oproti roku 2011 v roku 2012 ešte o niečo znížilo (B7). Naopak, pozitívny trend vidíme v prípade rýchlosti získania povolení a licencií (B4), čo je jediná dimenzia, pri ktorej sa miera podpory podnikateľských aktivít medziročne zvýšila.

Na záver tejto časti možno konštatovať, že Slovensko síce vykazuje absolútne aj komparatívne priaznivý stav i trend v otázke rýchlosti získania povolení a licencií, avšak zároveň z pohľadu podpory podnikateľskej aktivity neprimerane náročné celkové byrokratické zaťaženie podnikania. Taktiež zaznamenáva prepád a nepriaznivý stav v oblasti daní z hľadiska nielen bremena ale tiež predvídateľnosti zaťaženia, kde v medziročnom porovnaní vykazuje náznaky strácania svojej doterajšej absolútne aj komparatívne priaznivej pozície.

5.5.3 Kultúrne a spoločenské normy

Poslednou z problematických kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, ktorým venujeme pozornosť v hlbšej analýze, sú „Kultúrne a spoločenské normy“. V prípade tejto podmienky hovoríme o rozsahu, do ktorého existujúce spoločenské a kultúrne normy v krajine podporujú resp. nepotláčajú individuálne akcie, ktoré môžu viesť k novým spôsobom uskutočňovania biznisu alebo iných ekonomických aktivít a následne k zvýšeniu osobného blaha a príjmu jednotlivcov. Hodnotenie kultúrnych a spoločenských noriem v medzinárodnom kontexte a v medziročnej dynamike je zobrazené v tabuľke 5.23.

Súhrnné charakteristiky a spoločenských noriem	hodnotenia kultúrnych
• Kultúrne a spoločenské normy na Slovensku nie sú priaznivo naklonené podnikaniu a nepredstavujú tak dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity • Nízke hodnotenie je konzistentné naprieč všetkými hodnotenými atribútmi národnej kultúry • V hodnotení tejto podmienky sa nachádzame na chvoste krajín Európy aj skupiny, aj vďaka negatívnemu, opačnému trendu vývoja • Výsledky prieskumu dospeljej populácie (APS) nasvedčujú o vysokej úrovni egalitarizmu skôr nepriaznivo vplávajúcej na podnikateľskú aktivitu, čím zodpovedajú názorom expertov	

Tabuľka 5.23: Hodnotenie podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011

I: Kultúrne a spoločenské normy	2012	2011
Hodnotenie SR	2,17	2,29
Poradie medzi podmienkami SR	27. (z 30)	19. (z 24)
Priemer Európy	2,63	2,54
Umiestnenie v Európe	26. (z 29)	16. (z 23)
Najlepší v Európe: Švajčiarsko	3,47	3,29
Priemer v skupine	2,82	2,81
Umiestnenie v skupine	23. (z 24)	NA

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z údajov uvedených v tabuľke 5.23, hodnotenie kultúrnych a spoločenských noriem sa na Slovensku medziročne mierne zhoršilo a potvrdilo tak skôr negatívny stav z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity. O problematickom stave tejto podmienky nasvedčuje aj skutočnosť, že spomedzi všetkých 30 hodnotených podmienok v roku 2012 sa umiestnila v rámci Slovenska na 27. mieste. Z hľadiska medziročnej dynamiky, pohľad na mierne zlepšenie priemerného hodnotenia tak krajín Európy, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách ďalej podčiarkuje nelichotivý vývoj Slovenska. O nežiaducom stave v medzinárodnom kontexte zasa napovedá umiestnenie Slovenska v hodnotiacom poradí, keď v rámci európskych krajín sa v roku 2012 nachádzalo v jeho spodnej časti, a v rámci krajín skupiny dokonca na predposlednom mieste. Spomedzi krajín Európy najvyššie hodnotenie v roku 2012 dosiahlo opäť Švajčiarsko, kde hodnota 3,47 naznačuje pozitívny vplyv kultúrnych a spoločenských noriem na podnikateľskú aktivitu. Najnižšie hodnotenie spomedzi 69 krajín zapojených do GEM NES v roku 2012 dosiahlo Chorvátsko (1,98), najvyššie naopak Izrael (4,25), ktorý bol spolu s USA (s hodnotením 4,12) jedinými krajinami, kde hodnotenie prekročilo hranicu 4 bodov. Z pomerne veľkého rozptylu hodnotenia v rámci krajín sveta tak celkovo možno usudzovať, že kultúrne rozdiely medzi jednotlivými národnými kultúrami sa taktiež prenášajú do rozdielnej podpory týchto kultúr v rámci podnikateľskej aktivity. Z hodnotenia Slovenska (2,17) v roku 2012 zároveň vyplýva, že naša krajina patrí v tomto kontexte medzi najhoršie. Zaujímavými v tejto súvislosti sú naše zistenia z prieskumu dospelaj populácie APS (časť 2.1), kde v rámci postojov k podnikaniu je predmetom hodnotenia okrem iného aj úroveň egalitarizmu v spoločnosti. V tomto atribúte Slovensko napriek miernemu medziročnému zníženiu preferencie rovnostárstva v dospelaj populácii stále patrí medzi krajiny s vysokou mierou egalitarizmu. Tú možno považovať za faktor pôsobiaci na podnikateľskú aktivitu skôr nepriaznivo, čím výsledky prieskumu dospelaj populácie korešpondujú s názormi expertov.

Tabuľka 5.24 nižšie zobrazuje jednotlivé dimenzie vstupujúce do hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Kultúrne a spoločenské normy“. Konkrétne ide o charakteristiky národnej kultúry z hľadiska podpory individuálneho úspechu dosiahnutého prostredníctvom vlastného úsilia (I1), zdôrazňovania sebestačnosti, autonómie a osobnej iniciatívy (I2), povzbudzovania k podstupovaniu podnikateľského rizika (I3), povzbudzovania ku kreativite a inovatívnosti (I4) a zdôrazňovania individuálnej (skôr než kolektívnej) zodpovednosti, ktorú má jednotlivec v riadení svojho vlastného života (I5). Ich hodnotenie z hľadiska medzinárodného porovnania a medziročnej dynamiky je následne uvedené v tabuľke 5.25.

Tabuľka 5.24: Dimenzie podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“

Kód	Dimenzia
I1	Podpora individuálneho úspechu
I2	Dôraz na sebestačnosť, autonómiu a osobnú iniciatívu
I3	Podpora podstupovania podnikateľského rizika
I4	Povzbudzovanie kreativity a inovatívnosti
I5	Dôraz na vlastnú, individuálnu zodpovednosť

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.25: Hodnotenie dimenzií podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011

Kód	Slovensko		Európa				Skupina			
	Hodnotenie		2012		2011		2012		2011	
	2012	2011	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
I1	2,19	2,31	2,69	-0,50	2,66	-0,35	2,98	-0,79	2,98	-0,67
I2	2,14	2,36	2,66	-0,52	2,63	-0,27	2,88	-0,74	2,93	-0,57
I3	2,06	2,22	2,29	-0,23	2,23	-0,01	2,44	-0,38	2,44	-0,22
I4	2,14	2,42	2,76	-0,62	2,62	-0,20	2,91	-0,77	2,88	-0,46
I5	2,33	2,11	2,80	-0,47	2,58	-0,47	2,94	-0,61	2,84	-0,73

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

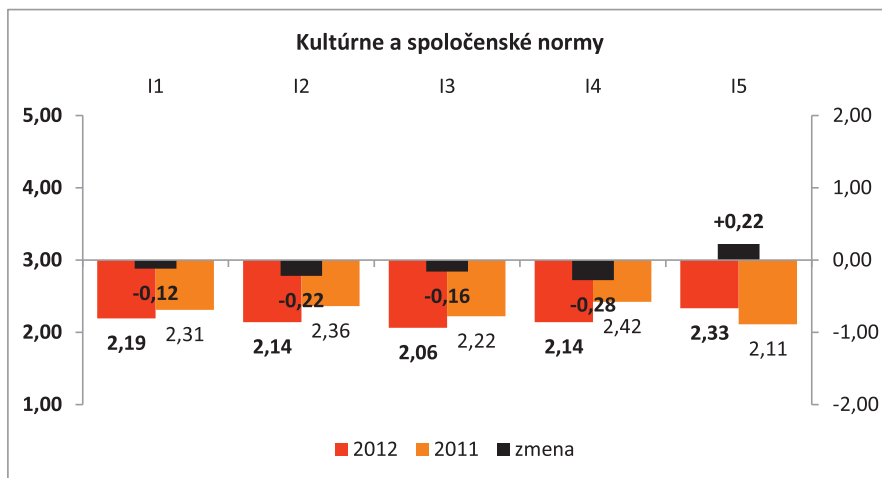
Najhoršie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií v roku 2012 vykazovala dimenzia I3, teda hodnotenie povzbudzovania k podstupovaniu podnikateľského rizika. Z hľadiska dynamiky vývoja medzi rokmi 2011 a 2012 zaznamenala mierny medziročný pokles hodnotenia, vďaka ktorému sa dostala na koniec medzi dimenziami formujúcimi kultúrne a spoločenské normy vo vzťahu k podnikaniu na Slovensku. Z porovnania v medzinárodnom kontexte v roku 2012 vyplýva, že jej hodnotenie dosiahlo podpriemernú pozíciu tak v rámci krajín Európy, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Oproti roku 2011, kedy sa Slovensko nachádzalo na priemere Európy a miernejšie pod priemerom skupiny tak prišlo k zhoršeniu nášho postavenia. Paradoxom však je, že v prípade

tejto najhoršie hodnotenej dimenzie (v kontexte Slovenska) súčasne vykazujeme tak za Európou ako aj skupinou najmenšie zaostávanie. To naznačuje, že rovnako v rámci ostatných krajín spadajúcich do porovnania povzbudzovanie k podstupovaniu podnikateľského rizika nie je optimálne. Táto dimenzia teda nepredstavuje v krajinách Európy ani skupiny atribút národnej kultúry dostatočne podporujúci podnikateľskú aktivitu nových a rastúcich firiem. S uvedenými zisteniami korešpondujú aj výsledky prieskumu dospeléj populácie (časť 2.1), ktoré poukazujú na mierne medziročné zvýšenie percenta tých, čo vnímajú dobré podnikateľské príležitosti, ale strach zo zlyhania by ich odradil od začatia podnikania.

Naopak najlepšie hodnotenie spomedzi jednotlivých dimenzií v roku 2012 dosiahlo hodnotenie dôrazu na vlastnú, individuálnu zodpovednosť jednotlivca. Išlo zároveň o jedinú dimenziu s miernym medziročným nárastom hodnotenia v rokoch 2011 a 2012. Potrebné je však zdôrazniť, že hodnotenie sa stále nachádzalo pomerne hlboko v negatívnej časti hodnotiacej škály. Pri porovnaní v kontexte Európy možno hovoriť o podpriemernom hodnotení, ktoré vďaka miernemu nárastu európskeho priemeru rovnakým tempom ostalo medziročne nezmenené. Rovnako možno hovoriť o podpriemernom hodnotení dôrazu na vlastnú, individuálnu zodpovednosť jednotlivca aj v kontexte krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. V tomto prípade sa však vďaka menšiemu nárastu priemerného hodnotenia než bol nárast hodnotenia na Slovensku naše zaostávanie o niečo zmenšilo. Celkovo je však potrebné zdôrazniť, že napriek najvyššiemu hodnoteniu v rámci Slovenska a pozitívnemu medziročnému trendu v prípade tejto dimenzie ešte nemôžeme hovoriť o dostatočnej podpore podnikateľských aktivít u nás.

Pokiaľ ide o ostatné dimenzie vstupujúce do hodnotenia kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Kultúrne a spoločenské normy“, v prípade všetkých možno sledovať relatívne negatívne hodnotenie z hľadiska podpory podnikateľských aktivít, ako aj medziročný pokles hodnotenia. V kontexte krajín Európy taktiež všetky dimenzie vykazovali podpriemerné hodnotenia, pričom z medziročnej dynamiky vyplýva, že ich zaostávanie za priemerom sa vo všetkých prípadoch zvýšilo. Rovnakú situáciu a vývoj možno konštatovať pri porovnaní v kontexte medziročnej dynamiky aj v prípade skupiny krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Spomedzi všetkých dimenzií za priemerom krajín Európy najviac Slovensko zaostáva v hodnotení povzbudzovania ku kreativite a inovatívnosti, za priemerom krajín skupiny zasa v hodnotení podpory individuálneho úspechu dosiahnutého prostredníctvom vlastného úsilia. Priemerne krajiny Európy zaznamenali naprieč všetkými sledovanými dimenziami v rokoch 2011 a 2012 mierne medziročné zlepšenie, kým krajiny skupiny vykázali v ich hodnotení relatívnu medziročnú stabilitu.

Graf 5.12: Hodnotenie dimenzií podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ v rokoch 2012 a 2011



Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Súhrnné hodnotenie stavu a dynamiky jednotlivých dimenzií podmienky „Kultúrne a spoločenské normy“ na Slovensku v rokoch 2012 a 2011 rekapitulujeme vo vizuálnej podobe na grafe 5.12. Graf zobrazuje hodnotenie v rokoch 2012 (červená farba) a 2011 (oranžová farba), ako aj medziročnú zmenu týchto hodnotení (čierna farba). Možno tak pozorovať jednak celkovo pomerne podobné negatívne absolútne hodnotenie jednotlivých dimenzií (stred vertikálnej osy sa nachádza na hodnote 3 predstavujúcej neutrálne hodnotenie), ako aj medziročný pokles hodnotenia všetkých dimenzií až na jednu. Vo všeobecnosti tak zobrazenie výsledkov vystihuje skutočnosť, že jednotlivé dimenzie predstavujúce kultúrne a spoločenské normy vykazovali na Slovensku z hľadiska podpory podnikateľských aktivít negatívny stav, pričom toto zistenie je konzistentné naprieč sledovanými rokmi ako aj jednotlivými dimenziami.

Z hľadiska záverečného zhrnutia možno konštatovať, že z výsledkov hodnotenia kultúrnych a spoločenských noriem jednoznačne vyplýva dôležitá implikácia. Pri snahe o formovanie priaznivého podnikateľského prostredia na pôsobenie (nielen) nových a rastúcich firiem by mala byť pozornosť zameraná okrem mechanizmov z radov politik či programov alebo formovania pragmatických oblastí ovplyvňujúcich každodennú činnosť firiem taktiež na oblasť kultúrnych a spoločenských noriem. Atribúty národnej kultúry na Slovensku zďaleka nenapĺňajú potenciál, ktorým by mohli podporovať pozitívne spoločenské postoje ako aj vznik a rozvoj podnikateľských aktivít, a preto je výzvou hľadanie ciest, ktoré do najvyššej možnej miery prispedia k zlepšeniu tejto situácie. V kontexte týchto záverov možno za pozitívne považovať výsledky prieskumu dospelaj populácie APS (časť 2.1), ktoré naznačujú trend vedúci k vybilancovanému stavu spoločenského vnímania podnikania. Súčasne však tieto výsledky naznačujú

zhoršenie v individuálnych postojoch a sebahodnotení jedincov vo vzťahu k podnikaniu, čo len zdôrazňuje citlivosť tejto problematiky.

5.6 Špeciálne témy: podnikanie mladých, vzťahy v podnikaní

V roku 2012 sa aj v rámci prieskumu názorov expertov (NES) realizovali dve špeciálne témy, a to podnikanie mladých (angl. orig. „youth entrepreneurship“) a vzťahy v podnikaní (angl. orig. „business relations“), ktoré teoreticky spadá pod širšiu oblasť network. Obe tieto témy boli premietnuté do niekoľkých ďalších podmienok na podnikanie, ktoré zhodnotíme v medzinárodnom kontexte.³² Hodnotenie oblasti podnikania mladých prezentujeme v časti 5.6.1, hodnotenie oblasti vzťahov v podnikaní následne v časti 5.6.2.

5.6.1 Podnikanie mladých

Na hodnotenie podnikania mladých boli v rámci GEM NES vymedzené štyri ďalšie podmienky na podnikanie (tabuľka 5.26). Ich obsahom boli otázky prístupu mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam (Y11), nevyhnutnosti mladých byť zapojení v podnikaní (Y12), podpory bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých (Y21) a obmedzení prostredia na podnikanie a rozvoj mladých (Y22).³³ Hodnotenie stavu týchto podmienok na podnikanie v medzinárodnom kontexte uvádza tabuľka 5.27. Pretože táto problematika bola v roku 2012 špeciálnou témou GEM po prvýkrát, medziročnú dynamiku nie je možné hodnotiť.

Tabuľka 5.26: Podnikanie mladých: jednotlivé podmienky

Kód	Podmienka
Y11	Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam
Y12	Nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní (opačná polarita)
Y21	Podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých
Y22	Obmedzenia prostredia na podnikanie a rozvoj mladých (opačná polarita)

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

³² Keďže tak podnikanie mladých ako aj vzťahy v podnikaní boli predmetom skúmania v projekte GEM po prvýkrát, analýza medziročnej dynamiky zatiaľ nie je možná.

³³ Ako je vyznačené v tabuľke 5.26, pri hodnotení dvoch podmienok (Y12 a Y22) sa aplikuje opačná polarita. Keďže ide o pozitívne formulované výroky ohľadom nevyhnutnosti zapojenia v podnikaní resp. obmedzení prostredia na podnikanie a rozvoj, žiaduca je prirodzene čo najnižšia miera súhlasu s týmito výrokmi, teda čo najnižšia hodnota skóre. Neutrálna hodnota (teda 3,00) pritom ostáva rovnaká ako v prípade ostatných podmienok.

Súhrnné charakteristiky hodnotenia podnikania mladých

- Podmienky na podnikanie špeciálne ovplyvňujúce podnikanie mladých sú na Slovensku celkovo menej priaznivé
- Na podnikanie mladých nevyplývajú priaznivo medzigeneračné vzťahy či nerovnosti, ale ani preferovanie príležitostí sebarealizácie v zahraničí
- Na Slovensku je tiež nedostatok podpory a programov, ktoré by uľahčili mladým reálny vstup do podnikania
- Naopak, priaznivé je, že mladí nemusia ve veľkej miere podnikat z nevyhnutnosti, čo umožňuje rozvíjať ich potenciál v podnikaní poháňanom príležitosťou

Tabuľka 5.27: Podnikanie mladých: hodnotenie jednotlivých podmienok

Kód	SK	Európa				Skupina			
	Hodn.	Priem.	Rozd.	Top	Hodn.	Priem.	Rozd.	Top	Hodn.
Y11	2,70	3,02	-0,32	NOR	3,87	2,94	-0,24	NOR	3,87
Y12*	2,82	2,90	-0,08	NOR	1,67	2,75	+0,07	NOR	1,67
Y21	2,63	2,63	0,00	FRA	3,57	2,58	+0,05	FRA	3,57
Y22*	3,39	3,31	+0,08	NOR	2,29	3,19	+0,20	NOR	2,29

*opačná polarita

Zdroj: *Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov*

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.27, Slovensko vykazovalo relatívne pozitívne hodnotenie v prípade nevyhnutnosti mladých byť zapojení v podnikaní (Y12). Keďže ide o podmienku s opačnou polaritou hodnotenia, dosiahnuté skóre 2,82 sa nachádzalo v pozitívnej časti hodnotiacej škály. Z hľadiska medzinárodného porovnania Slovensko dosiahlo priemerné hodnotenie, ktoré bolo mierne lepšie ako v prípade krajín Európy, a mierne horšie ako v prípade krajín skupiny. Celkovo tak možno konštatovať, že pomerne nízka nevyhnutnosť mladých byť zapojení v podnikaní predstavovala faktor priaznivo formujúci podnikateľské prostredie na Slovensku. V prípade ostatných podmienok už však na Slovensku v roku 2012 nebola situácia taká priaznivá, skôr naopak. Hodnotenie podpory bánk, mikrofinancovania a inkubátorov podnikaniu mladých síce ešte napriek skóre v negatívnej časti škály (2,63) vykazovalo v kontexte Európy aj skupiny priemerné postavenie, avšak o skôr negatívnom stave nasvedčovalo hodnotenie zvyšných dvoch podmienok. Prístup mladých k vzdelaniu, tréningu a príležitostiam vykazoval v roku 2012 skôr negatívne hodnotenie (2,70), ktoré navyše zaostávalo za priemerom tak krajín Európy, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Napokon, hodnotenie obmedzení prostredia na podnikanie

a rozvoj mladých sa nachádzalo v negatívnej časti opačnej škály (3,39), s miernym zaostávaním za priemerom Európy aj skupiny.

Z hľadiska celkového hodnotenia možno považovať podmienky na podnikanie mladých na Slovensku za absolútne aj komparatívne skôr menej priaznivé. Dostatočnú podporu nepredstavovali existujúce obmedzenia prostredia na podnikanie a rozvoj mladých (najmä z hľadiska medzigeneračných vzťahov a nerovností, rodinných väzieb či väčšej atraktívnosti sebarealizácie v zahraničí) ani existujúci prístup mladých k vzdelaniu, tréningu či príležitostiam (nielen z hľadiska vzdelávania, ale aj z hľadiska podpory vládnych programov či príležitostí na vytváranie mikropodnikov). Rovnako nedostatočnú podporu podnikaniu mladých vykazovala aj existujúca podpora bánk, mikrofinancovania a inkubátorov, i keď medzinárodné porovnanie naznačilo, že situácia nebola vo všeobecnosti optimálna ani v krajinách Európy či skupiny. Naopak pozitívne je, že mladí nemuseli byť neprimerane zapojení v podnikateľskej aktivite z nevyhnutnosti, čím sa vytváral priestor na rozvoj ich potenciálu napríklad v podnikateľských aktivitách poháňaných príležitosťou. Ako vyplýva z výsledkov prieskumu dospeléj populácie APS (časť 3.1.2), napriek celkovo skôr menej priaznivým podmienkam na podnikanie bola v roku 2012 počiatočná podnikateľská aktivita mladých (18 - 34 rokov) najvyššia, pričom táto skupina sa na celkovej množine podnikateľov v TEA podieľala vyše polovicou. Okrem absolútne vysokých čísel bola pozícia Slovenska nadpriemerná aj v komparatívnom meradle. Avšak ako sme pri interpretácii výsledkov APS uviedli, mladí v podnikaní čelia mnohým bariéram, ktoré bránia efektívnemu využitiu ich vysokého podnikateľského potenciálu. Záverom tak možno konštatovať, že aj v oblasti podpory podnikania mladých existuje stále mnoho priestoru na zlepšenie, aby podnikateľské prostredie na Slovensku predstavovalo dostatočnú podporu podnikateľských aktivít nielen nových a rastúcich firiem.

5.6.2 Vzťahy v podnikaní

Vzťahy v podnikaní z hľadiska podnikateľského prostredia (pozn. problematika hodnoty networku je spracovaná v časti 2.4 na strane 125) sa v rámci GEM NES skúmali zahrnutím dvoch ďalších podmienok na podnikanie (tabuľka 5.28). Prvá z nich hodnotila situáciu v podpore budovania vzťahov a spolupráce medzi podnikateľmi zo strany vlády a vládnych agentúr (W1). Druhá sa zameriavala na hodnotenie dôvery samotných podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce (W2). Hodnotenie stavu týchto podmienok v medzinárodnom kontexte uvádza tabuľka 5.29.³⁴

³⁴ Pretože aj problematika vzťahov v podnikaní bola v roku 2012 špeciálnou témou GEM po prvýkrát, nemáme možnosť skúmať medziročnú dynamiku jej hodnotenia.

Súhrnné charakteristiky hodnotenia vzťahov v podnikaní

- Situácia v oblasti vzťahov v podnikaní z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity na Slovensku je polarizovaná
- Na jednej strane na podnikanie priaznivo vplyvajú kladné postoje a dôvera podnikateľského sektora k vzťahom v podnikaní, podporené vzdelaním a tréningom
- Na druhej strane, vzťahy v podnikaní nedostatočne podporujú formálne podmienky či stimuly, najmä v podobe iniciatív vlády a vládnych agentúr či efektívnosti neformálnych dohôd

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.29, obe podmienky týkajúce sa vzťahov v podnikaní vykazujú relatívne nepriaznivé hodnotenie. Pokiaľ ide o dôveru podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce (W2), Slovensko síce v roku 2012 vykázalo hodnotenie v pozitívnej časti hodnotiacej škály (skóre 3,19), avšak zároveň pritom zaostávalo za priemerným hodnotením tak krajín Európy, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Možno tak usudzovať, že celkovo miera expertmi vnímanej dôvery podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce predstavuje síce z absolútneho hľadiska miernu podporu podnikateľskej aktivity, avšak táto je z komparatívneho hľadiska podpriemerná. V kontraste s uvedenými výsledkami je zaujímavé poukázať na zistenia prieskumu dospelej populácie APS (časť 2.4). V rámci nich slovenskí rodiaci sa, noví a sčasti aj etablovaní podnikatelia vykazujú nadpriemerné až popredné hodnoty využívania networku v podnikaní. Čo sa týka druhej podmienky hodnotiacej podporu budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr Slovensko v roku 2012 dosiahlo hodnotenie 2,70, ktoré spadá do negatívnej časti škály, i keď pomerne blízko k zlomovej neutrálnej hodnote. Medzinárodné porovnanie však nasvedčuje o našom zaostávaní za priemerom Európy ako aj skupiny, a to o približne tretinu skóringového bodu. Možno tak konštatovať, že podpora budovania vzťahov a spolupráce medzi podnikateľmi zo strany vlády a vládnych agentúr nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľských aktivít.

Tabuľka 5.28: Vzťahy v podnikaní: jednotlivé podmienky

Kód	Podmienka
W1	Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr
W2	Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.29: Vzťahy v podnikaní: hodnotenie jednotlivých podmienok

Kód	SK	Európa				Skupina			
	Hodn.	Priem.	Rozd.	Top	Hodn.	Priem.	Rozd.	Top	Hodn.
W1	2,70	3,02	-0,32	NL	3,71	3,06	-0,36	NL	3,71
W2	3,19	3,44	-0,25	NL, LIT	3,92	3,43	-0,24	NL	3,92

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Vzhľadom na prekvapujúco relatívne nepriaznivé hodnotenie oblasti vzťahov v podnikaní, obzvlášť v našom prostredí tradične považovanom za naklonené neformálnej spolupráci, podrobnejšie sme ďalej analyzovali dimenzie týchto dvoch podmienok s cieľom identifikácie príčin, ktoré podľa názorov expertov spôsobujú takéto hodnotenie.

Podpora budovania vzťahov a spolupráce

Tabuľka 5.30 zobrazuje jednotlivé dimenzie vstupujúce do hodnotenia podmienky na podnikanie „Podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr“. Konkrétne ide o jej charakteristiky z hľadiska organizovania podujatí na vytváranie vzťahov a spolupráce verejnými inštitúciami (W1), politiky vlády na podporu a propagáciu spolupráce podnikateľov (W2), podpory a propagácie spolupráce podnikateľov regionálnymi autoritami (W3), podpory a vedenia k spolupráci systémom vzdelávania (W4), a zahrnutia tréningu v oblasti spolupráce vo vzdelávaní podnikateľov (W5). Hodnotenie týchto dimenzií z hľadiska medzinárodného porovnania je následne uvedené v tabuľke 5.31.

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.31, jednotlivé dimenzie možno rozdeliť na jednak negatívne a podpriemerne hodnotené a neutrálne a priemerne resp. nadpriemerne hodnotené. Medzi slabšie hodnotené patria prvé tri dimenzie (W1, W2, W3) hodnotiace podporu budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády, verejných inštitúcií a regionálnych autorít. Všetky tri dimenzie vykázali v roku 2012 na Slovensku negatívne hodnotenie, ktoré bolo navyše hlboko pod priemerom krajín Európy ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách. Najhoršie spomedzi nich obstála dimenzia hodnotiaca politiky vlády na podporu a propagáciu spolupráce podnikateľov, ktorá vykázala tak najnižšie hodnotenie (iba 2,33), ako aj najväčšie zaostávanie za priemerom Európy (-0,79) ako aj skupiny (-0,84). Naopak, medzi dimenzie s pozitívnejším absolútnym aj komparatívnym hodnotením patria tie, ktoré hodnotia podporu a vedenie k spolupráci v rámci systému vzdelávania a tréningu (W4 a W5). Kým zahrnutie tréningu v oblasti spolupráce vo vzdelávaní podnikateľov vykázalo mierne negatívne neutrálne hodnotenie (2,95) a v medzinárodnom kontexte priemernú situáciu, v prípade podpory a vedenia k spolupráci systémom vzdelávania Slovensko zaznamenalo hodnotenie mierne v pozitívnej časti škály (3,06), no predovšetkým pomerne výrazne nad priemerom krajín Európy (+0,48) ako aj skupiny (+0,45).

Tabuľka 5.30: Vzťahy v podnikaní - podpora budovania vzťahov a spolupráce: jednotlivé dimenzie

Kód	Dimenzia
W1	Organizovanie podujatí na vytváranie vzťahov a spolupráce verejnými inštitúciami
W2	Politika vlády na podporu a propagáciu spolupráce podnikateľov
W3	Podpora a propagácia spolupráce podnikateľov regionálnymi autoritami
W4	Podpora a vedenie k spolupráci systémom vzdelávania
W5	Zahrnutie tréningu v oblasti spolupráce vo vzdelávaní podnikateľov

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.31: Vzťahy v podnikaní - podpora budovania vzťahov a spolupráce: hodnotenie jednotlivých dimenzií

Kód	SK	Európa		Skupina	
	Hodn.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
W1	2,74	3,41	-0,67	3,54	-0,80
W2	2,33	3,12	-0,79	3,17	-0,84
W3	2,60	3,03	-0,43	3,15	-0,55
W4	3,06	2,58	+0,48	2,61	+0,45
W5	2,95	2,99	-0,04	2,97	-0,02

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Na základe uvedených výsledkov podľa názoru expertov podpora budovania vzťahov a spolupráce zo strany vlády a vládnych agentúr nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity na Slovensku, avšak systém vzdelávania a tréningu z hľadiska spolupráce na ňu vplýva priaznivo.

Dôvera v prínos spolupráce

Tabuľka 5.32 zobrazuje jednotlivé dimenzie vstupujúce do hodnotenia podmienky „Dôvera podnikateľov v prínos neformálnej spolupráce“. Konkrétne ide o pokladanie neformálnych dohôd podnikateľmi za efektívnejšie ako zmluvy (W6) a dôvery podnikateľov vo výhody prinášané spoluprácou (W7). Hodnotenie týchto dimenzií z hľadiska medzinárodného porovnania je uvedené v tabuľke 5.33.

Tabuľka 5.32: Vzťahy v podnikaní - dôvera v prínos spolupráce: jednotlivé dimenzie

Kód	Dimenzia
W6	Pokladanie neformálnych dohôd za efektívnejšie ako zmluvy podnikateľmi
W7	Dôvera podnikateľov vo výhody prinášané spoluprácou

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 5.33: Vzťahy v podnikaní - dôvera v prínos spolupráce: hodnotenie jednotlivých dimenzií

Kód	SK	Európa		Skupina	
	Hodn.	Priem.	Rozd.	Priem.	Rozd.
W6	2,71	3,21	-0,50	3,16	-0,45
W7	3,69	3,64	+0,05	3,71	-0,02

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.33, tak absolútne ako aj komparatívne hodnotenie týchto dvoch dimenzií je diametrálne odlišné. Na Slovensku experti vysoko pozitívne hodnotia dôveru podnikateľov vo výhody prinášané spoluprácou (hodnotenie 3,69 vysoko v pozitívnej časti hodnotiacej škály, ktoré navyše bolo na priemere tak európskych krajín, ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách). Naopak, experti si nemyslia, že podnikatelia pokladajú neformálne dohody za efektívnejšie ako zmluvy (Slovensko dosiahlo negatívne hodnotenie 2,71 hlboko zaostávajúce za priemerom Európy ako aj skupiny). Tento výsledok je zaujímavý najmä v kontexte poznatkov o faktoroch expertmi vnímaných ako najväčšie obmedzenia podnikateľskej aktivity na Slovensku, medzi ktorými v roku 2012 (rovnako ako v roku 2011) jednoznačne viedla problematika vymožitelnosti práva (časť 5.9). Možno tak usudzovať, že pokiaľ neexistuje dôvera vo vymožitelnosť práv vyplývajúcich z formálnych zmlúv (najmä v problematickej situácii neplnenia záväzkov vyplývajúcich z týchto zmlúv), je to jeden z dôvodov prečo ani neformálne dohody nebudú považované za efektívnejšie.

Z uvedených analýz možno konštatovať, že kým vnímanie vzťahov v podnikaní a spolupráce zo strany podnikateľskej komunity, jej náklonnosti a dôvery boli spolu s podporou a vedením k spolupráci zo strany vzdelávania a tréningu expertmi považované za relatívne pozitívne, absolútne aj komparatívne horšia situácia bola pripisovaná predovšetkým oblasti iniciatívy vlády a vládnych agentúr v podporovaní vzťahov a spolupráce, a tiež nízkej miere dôvery v efektívnosť neformálnych dohôd. Tá však nie je prekvapujúca v prostredí, kde ani formálne zmluvy nepoživajú dôveru ako nástroj zabezpečujúci vymožitelnosť dohodnutého plnenia. Celkovo tak v prípade vzťahov v podnikaní vidíme jasný vzorec, keď na jednej strane v pozitívnom svetle vystupujú kladné postoje a dôvera podnikateľského sektora podporené vzdelaním a tréningom, ktoré však sú na strane druhej nedostatočne podporované formálnymi podmienkami a stimulmi. Táto oblasť preto plne zodpovedá zisteniam prieskumu dospelaj populácie o využívaní networku u nás (viď časť 2.4), a v konečnom dôsledku aj titulu tejto monografie, hovoriacemu o nadpriemernej aktivite v podpriemerných podmienkach podnikateľského prostredia.

5.7 Analýza podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu inštitúcií

V prvej kapitole tejto publikácie sme rozobrali teóriu podnikateľského prostredia z inštitucionálneho aspektu (časť 1.2). V nasledujúcej časti aplikujeme tento prístup na analýzu podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012. Budeme pritom vychádzať z konceptuálneho modelu GEM a klasifikácie vymedzených kľúčových rámcových podmienok na podnikanie a ďalších podmienok na podnikanie ako formálnych resp. neformálnych inštitúcií (časť 1.2). Týmto vytvoríme základný inštitucionálny profil podnikateľského prostredia na Slovensku.³⁵ Hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu inštitúcií v medzinárodnom kontexte v roku 2012 je uvedené v tabuľke 5.34. Vizualizácia inštitucionálneho profilu vyplývajúca z tohto hodnotenia je zobrazená v grafe 5.13 nižšie.

Súhrnné hodnotenie podnikateľského prostredia z pohľadu inštitúcií

- Podpora inštitúcií podnikateľskej aktivity je celkovo skôr nedostatočná, tak absolútne ako aj komparatívne
- Stav formálnych inštitúcií predstavuje o niečo menšiu podporu podnikaniu než stav inštitúcií neformálnych
- Tvar inštitucionálneho profilu (pomer hodnotenia formálnych a neformálnych inštitúcií) zodpovedá situácii v Európe aj skupine, je však celkovo nižší a Slovensko zaostáva

Tabuľka 5.34: Podnikateľské prostredie na Slovensku v roku 2012 z pohľadu inštitúcií

Formálne inštitúcie	SK	EU	INO
Financovanie	2,38	2,49	2,60
Vládne politiky (priority a podpora)	2,11	2,58	2,71
Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27	2,50	2,61
Vládne programy	2,23	2,74	2,88
Transfer V&V	1,99	2,52	2,65
Komerčná infraštruktúra a služby	3,12	3,18	3,18
Dynamika trhu	2,62	2,99	2,98
Trhové obmedzenia	2,83	2,66	2,76

³⁵ Vzhľadom na medziročnú zmenu skladby hodnotených ďalších podmienok na podnikanie (v dôsledku zmeny špeciálnych tém projektu GEM) sa zameriame na hodnotenie stavu v roku 2012 bez zohľadňovania dynamiky.

Formálne inštitúcie	SK	EU	INO
Fyzická infraštruktúra a služby	3,94	3,89	4,06
Situácia v právach duševného vlastníctva	2,99	3,14	3,38
Podporné politiky a legislatívne podmienky na podnikanie cudzincov	2,75	2,83	2,93
Podpora budovania vzťahov a spolupráce	2,70	3,02	3,06
Financovanie a podporné nástroje na podnikanie mladých	2,63	2,63	2,58
Celkové priemerné hodnotenie	2,66	2,86	2,95

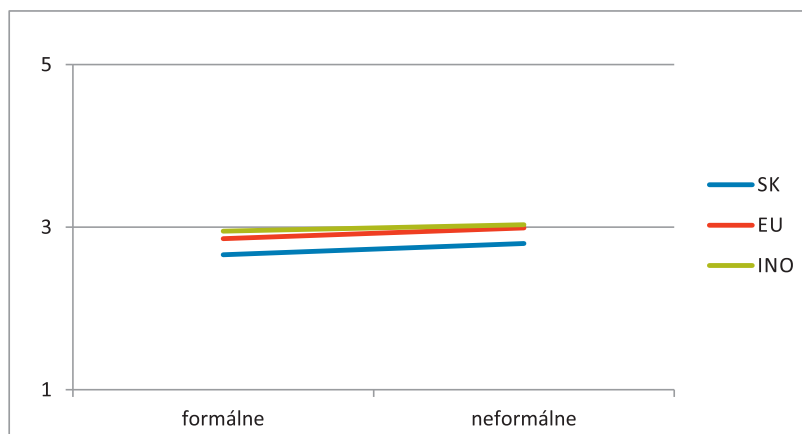
Neformálne inštitúcie	SK	EU	INO
Vzdelanie (základné a stredné)	2,08	2,14	2,14
Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79	2,80	2,84
Kultúrne a spoločenské normy	2,17	2,63	2,82
Príležitosti na podnikanie	3,05	3,16	3,17
Schopnosti a znalosti na podnikanie	2,52	2,42	2,47
Spoločenský imidž podnikateľov	3,12	3,29	3,42
Podnikanie žien	3,14	3,31	3,34
Podpora vysoko rastového podnikania	2,36	3,08	3,26
Záujem podnikov o inovácie	3,07	3,18	3,29
Záujem spotrebiteľov o inovácie	3,29	3,53	3,61
Dôvera v prínos neformálnej spolupráce	3,19	3,44	3,43
Prístup mladých k vzdelaniu a príležitostiam	2,70	3,02	2,94
Obmedzenia prostredia na podnikanie mladých (upravená polarita)	2,90	2,90	3,03
Celkové priemerné hodnotenie	2,80	2,99	3,06

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Formálne inštitúcie predstavujú formalizované pravidlá v prostredí, ako napríklad politické či ekonomické pravidlá, kontrakty, ústavy, zákony a majetkové práva. Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.34, celkové priemerné hodnotenie formálnych inštitúcií u nás je negatívne (v roku 2012 vykázalo skóre 2,66). Z medzinárodného porovnania vyplýva naše zaostávanie tak v porovnaní s Európou (priemerné hodnotenie formálnych inštitúcií 2,86), ako aj v porovnaní s krajinami, ktorých rozvoj je založený na inováciách (priemerné hodnotenie formálnych inštitúcií 2,95). Ani v ich prípade sa síce priemerné hodnotenie nenachádzalo v pozitívnej časti škály, avšak bolo vyššie než u nás. Možno tak konštatovať, že súhrnný stav formálnych inštitúcií v rámci podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012 nepredstavoval dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity, a to tak v absolútnom ako aj komparatívnom vyjadrení. Na zlepšenie situácie je potrebné celkové kvalitatívne zvýšenie úrovne formálnych inštitúcií, a to prirodzene tak plošne, ako aj špeciálne v oblastiach s najnižším absolútnym hodnotením resp. najvýraznejším zaostávaním v medzinárodnom kontexte (tabuľka 5.34), ako sú napríklad už vyššie spomenuté oblasti vládnych politík, vládnych programov či transferu vedy a výskumu.

Neformálne inštitúcie predstavujú obmedzenia (ako napríklad kódexy správania, postoje, hodnoty behaviorálne normy a konvencie), ktoré majú pôvod v sociálne prenášaných informáciách a sú súčasťou kultúry. Ako možno vidieť z výsledkov uvedených v tabuľke 5.34, neformálne inštitúcie boli expertmi hodnotené skôr neutrálne (celkové priemerné hodnotenie neformálnych inštitúcií na Slovensku vykázalo skóre 2,80, čo predstavuje negatívnu časť hodnotiacej škály, avšak o niečo bližšie k neutrálnej hodnote ako tomu bolo v prípade inštitúcií formálnych). Oproti formálnym inštitúciám sa však nezmenil charakter pozície v rámci medzinárodného porovnania, kde Slovensko zaostávalo za celkovým priemerným hodnotením krajín Európy (priemerné hodnotenie neformálnych inštitúcií 2,99) ako aj skupiny (priemerné hodnotenie neformálnych inštitúcií 3,06). Na základe uvedených výsledkov tak možno konštatovať, že neformálne inštitúcie predstavujú síce väčšiu podporu podnikateľskej aktivite než inštitúcie formálne, avšak túto podporu nie je možné považovať za postačujúcu. V rámci neformálnych inštitúcií najvýraznejší priestor na zlepšenie na Slovensku je v oblastiach kultúrnych a spoločenských noriem či podpory vysoko rastového podnikania, ktoré sme už identifikovali ako problematické aj v iných častiach tejto kapitoly.

Graf 5.13: Profil inštitúcií podnikateľského prostredia na Slovensku v roku 2012 v medzinárodnom kontexte



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Predchádzajúce zistenia ohľadom hodnotenia formálnych a neformálnych inštitúcií formujúcich podnikateľské prostredie na Slovensku možno vizualizovať pomocou inštitucionálneho profilu, ktorý je zobrazený v grafe 5.13. Z grafu je zrejmá nižšia úroveň hodnotenia inštitúcií z hľadiska ich podpory, ktorú poskytujú podnikateľskej aktivite na Slovensku. Evidentný je tiež rovnaký rozdiel od priemeru Európy aj skupiny, a to pri oboch skupinách inštitúcií. Napokon, z grafu tiež vyplýva spomínané vyššie hodnotenie neformálnych inštitúcií.

Z hľadiska súhrnného hodnotenia možno na Slovensku podporu inštitúcií podnikateľskej aktivity celkovo považovať za skôr nedostatočnú, a to tak v absolútnom ako aj komparatívnom kontexte. Formálne inštitúcie (teda formalizované pravidlá v prostredí) predstavovali ešte o niečo menšiu podporu podnikaniu než inštitúcie neformálne (teda obmedzenia s pôvodom v sociálne prenášaných informáciách ako súčasť kultúry), pričom toto zistenie bolo konzistentné aj naprieč porovnávacími skupinami. Situácia na Slovensku z hľadiska kvalitatívnej kompozície inštitucionálneho profilu teda zodpovedala situácii v Európe či skupine, avšak vykazovala nižšiu úroveň hodnotenia, ktoré možno považovať za skôr negatívne. Napokon, za pozornosť stojí skutočnosť, že v prípade formálnych aj neformálnych inštitúcií zaostávame za oboma porovnávacími skupinami o približne rovnakú hodnotu.

5.8 Analýza podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu vybraných iniciatív

Skúmanie podmienok na podnikanie je predmetom nielen prieskumu GEM NES, ale tiež ďalších medzinárodných i národných projektov, prieskumov a hodnotení. Komparatívny pohľad na hodnotenie tých istých oblastí viacerými hodnotiteľmi prispieva k väčšej preukázateľnosti záverov o stave a vývoji prostredia na podnikanie.

Súhrnné hodnotenie pohľadu vybraných iniciatív pre podnikateľské prostredie na Slovensku

- Iniciatívy v zásade podobne odrzkadľujú sentiment podnikateľského prostredia na Slovensku a jeho oblastí
- Výsledky naprieč jednotlivými iniciatívami vykazujú podobné zistenia predovšetkým z hľadiska medziročnej dynamiky
- Najmenej konzistentnou so spoločným vzorcom hodnotenia je vzhľadom na rozdiely v metodike iniciatíva Doing Business
- Všetky iniciatívy predstavujú vhodné komplementy pri komplexnom hodnotení stavu a vývoja podnikateľského prostredia na Slovensku, preto odporúčame ich použitie vo vzájomnej kombinácii

V predchádzajúcej monografii (Pilková a kol., 2012) sme vymedzili ďalšie kľúčové iniciatívy, ktoré sa realizujú s cieľom analýzy podnikateľského prostredia a ktorých súčasťou je aj Slovensko. V tejto publikácii pokračujeme v komparatívnej analýze GEM NES a týchto iniciatív. Ide o nasledovné iniciatívy:

- Správa Svetovej banky Doing Business (ďalej len „DB“) každoročne poskytuje objektívne a medzinárodne porovnateľné informácie o podmienkach a reguláciách ovplyvňujúcich podnikateľskú aktivitu v jednotlivých krajinách.

Sleduje pritom 10 základných oblastí (začínanie podnikania, získanie stavebných povolení, prístup k elektrickej energii, registrácia vlastníctva, prístup k dlhovému financovaniu, ochrana investorov, daňové povinnosti, cezhraničné obchodovanie, vymáhateľnosť zmlúv a riešenie úpadku). Publikácia DB 2013 uvádza dáta za rok 2012 a zahŕňa 185 krajín sveta. Publikácia DB 2012 zasa obsahuje údaje za rok 2011 za 183 krajín sveta. Tak GEM NES ako aj DB sú založené na informovaných názoroch expertov. Rozdielom je, že DB získava relevantné faktické informácie zamerané na začínanie podnikania, kým NES sa zameriava na názory expertov na široké spektrum oblastí podnikateľského prostredia.

- Štúdia Svetového ekonomického fóra Global Competitiveness Report (ďalej len „GCR“) je zameraná na hodnotenie vývojového štádia a konkurencieschopnosti ekonomík. Nástrojom hodnotenia je globálny index konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index - GCI), do výpočtu ktorého vstupuje 12 všeobecných ekonomických pilierov (inštitúcie, infraštruktúra, makroekonomické prostredie, zdravie a základné vzdelanie, vyššie vzdelanie a tréning, efektivita trhu tovarov, efektivita trhu práce, rozvinutosť finančného trhu, technologická pripravenosť, veľkosť trhu, vyspelosť podnikania a inovácie). Vydanie GCR 2012-2013 uvádza dáta za rok 2012 a pokrýva 144 ekonomík, vydanie GCR 2011-2012 je založené na dátach za rok 2011 a hodnotí 142 ekonomík sveta. GCR využíva na zostavenie hodnotenia tak názorové (subjektívne) indikátory ako aj objektívne kvantitatívne ukazovatele, a predstavuje tak kombináciu subjektívneho a faktografického prístupu.
- Index podnikateľského prostredia IPP („ďalej len „IPP“) je nástrojom, prostredníctvom ktorého hodnotí Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) úroveň kvality podnikateľského prostredia na Slovensku. Index je zostavovaný štvrťročne, pričom východisková hodnota bola stanovená v roku 2001. IPP sleduje tri hodnotiace kategórie (vývoj legislatívneho a regulačného prostredia, vplyv ostatných vonkajších makroekonomických faktorov na podniky, a príspevok podnikov k vývoju podnikateľského prostredia), v rámci ktorých pokrýva niekoľko špecifických oblastí. Pomocou IPP tak možno sledovať tak stav ako aj vývoj nielen podnikateľského prostredia celkovo, ale aj jeho jednotlivých súčastí. Index je tvorený na základe výsledkov pravidelných pociťových prieskumov medzi manažérmi, ktorí hodnotia stav sledovaných oblastí podnikateľského prostredia na základe vlastných skúseností. Využíva tak koncept subjektívneho sentimentu v objektívnom kontexte prostredia, čo je porovnateľné s prieskumom GEM NES.

Predmetom komparatívnej analýzy sú prierezoové oblasti medzi GEM NES a aspoň jednou z uvedených iniciatív. Ide o oblasti financovania, vládnych politík z hľadiska byrokracie a daní, vzdelávania, fyzickej infraštruktúry a služieb, práv duševného vlastníctva a záujmu podnikov o inovácie. V našej analýze sa zameriame jednak na hodnotenie uvedených prierezoových oblastí v roku 2012, ako

aj na dynamiku zmeny hodnotenia medzi rokmi 2012 a 2011. Výsledky porovnávacej analýzy sú uvedené v tabuľke 5.35.

Tabuľka 5.35: Porovnanie hodnotenia podnikateľského prostredia na Slovensku podľa vybraných domácich a zahraničných iniciatív

	GEM NES		Doing Business		WEF GCR		IPP PAS	
	skóre 1-5 (poz. zo 69/49)		poz. zo 185/183		skóre 1-7 (poz. zo 142/144)		index (ref.=100)	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Financovanie	2,38 (38.)	2,13 (38.)	23./ 117.	24./ 111.	4,4 (48.)	4,4 (47.)	193,5	205,1
Vládne politiky (byrokracia, dane)	2,27 (37.)	2,44 (22.)					22,2	28,3
			100.	130.			67,1	97,9
Vzdelanie (základné a stredné)	2,08 (31.)	1,99 (28.)			4,1 (58.)	4,1 (55.)		
Vzdelanie (odborné, profesijné, VŠ)	2,79 (37.)	2,62 (38.)			4,5 (54.)	4,5 (53.)		
Fyzická infraštruktúra a služby	3,94 (27.)	3,98 (16.)	100.	102.	4,2 (56.)	4,2 (57.)	152,4	158,9
Práva duševného vlastníctva	2,99 (29.)	3,18 (13.)			3,8 (58.)	3,8 (54.)		
Záujem podnikov o inovácie	3,07 (41.)	2,78 (39.)			3,0 (89.)	2,9 (96.)		

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, DB 2013 a 2012, WEF GCR 2011-2012 a 2012-2013, IPP 4Q/11 a 4Q/12, vlastné spracovanie autorov

Z komparatívnej analýzy (tabuľka 5.35) vyplývajú pre jednotlivé podmienky na podnikanie nasledovné zistenia:

- **Financovanie:** Dôležitosť oblasti financovania z hľadiska formovania podnikateľského prostredia odzrkadľuje jej zahrnutie v rámci všetkých uvedených iniciatív. DB z hľadiska financovania analyzuje prístup k dlhovému financovaniu zdrojov a ochranu investorov. Kým prvá oblasť dosiahla pomerne dobré postavenie v hornej časti rebríčka, ochrana investorov sa naopak nachádzala na hranici dolnej tretiny poradia hodnotených krajín. V rámci GCR je predmetom hodnotenia rozvinutosť finančného trhu. V nej sa Slovensko nachádzalo v hornej časti hodnotiacej škály aj poradia hodnotených krajín. Napokon, v rámci IPP, ktorý hodnotí oblasť financovania z hľadiska prístupu k finančným zdrojom najmä prostredníctvom úverov a kapitálového trhu hodnotenie tejto oblasti dosahovalo oproti pôvodnému indexu pozitívnu hodnotu. Čo sa týka vzájomného porovnania, GEM NES na rozdiel od ostatných iniciatív hodnotil oblasť financovania o niečo pesimistickejšie. Na druhej strane, viaceré iniciatívy sa zhodujú v hodnotení medziročnej dynamiky.

V rámci neho GEM NES napovedá o miernom medziročnom zlepšení predovšetkým dostupnosti moderných foriem financovania (časť 5.3), čo je v súlade so zisteniami GCR (ktoré navyše rovnako hovoria o miernom zhoršení dostupnosti finančných služieb a tradičných foriem financovania a naopak miernom zlepšení dostupnosti moderných foriem financovania) či IPP (ktorý tiež poukazuje na mierne zhoršenie prístupu k tradičným zdrojom financovania). Naopak, DB hovorí o miernom zlepšení prístupu k dlhovému financovaniu (ktorý je tradičnou formou financovania) a zhoršení relatívneho postavenia v ochrane investorov.

- Vládne politiky (byrokracia, dane): V rámci DB je priereze s touto podmienkou na podnikanie spomedzi hodnotených oblastí oblasť daňových povinností. V rámci nej Slovensko dosiahlo v roku 2012 umiestnenie tesne pod hranicou polovice rebríčka (100. miesto zo 185). Predmetom hodnotenia IPP sú oblasti tak byrokracie ako aj daní. V rámci oblasti daní ide konkrétne o hodnotenie legislatívy upravujúcej dane, poplatky a investície, ktoré v roku 2012 vykázalo negatívnu hodnotu indexu (67,1). Pri hodnotení byrokracie sa IPP zameriava na celkovú byrokráciu, prieťahy v konaní a výkazníctvo. V tomto prípade hodnota indexu v roku 2012 dosahovala len 22,2, čo predstavuje značne negatívne hodnotenie. Vzájomné porovnanie poukazuje na celkovo negatívne hodnotenie problematiky byrokracie a daní na Slovensku, na ktorom sa všetky iniciatívy zhodujú. Z hľadiska medziročnej dynamiky sa zistenia GEM NES (napr. časť 5.5.2) zhodujú s hodnotením IPP, ktorý poukazuje zhoršenie situácie tak v oblasti daňového zaťaženia, ako aj v oblasti náročnosti vyrovnanie sa s byrokraciou. Naopak, v rozpore s týmito poznatkami je medziročné zlepšenie hodnotenia oblasti daňových povinností v rámci DB.
- Vzdelávanie (základné a stredné): Na hodnotenie vzdelávania na úrovni základného a stredného sa okrem GEM NES zameriaval aj GCR, ktorý hodnotil celkovú kvalitu základného vzdelávania. V tomto hodnotení Slovensko zaznamenalo medziročne nezmenenú hodnotu nachádzajúcu sa mierne v hornej časti hodnotiacej škály (4,1 na škále 1 - 7), z čoho možno dedukovať neutrálny až relatívne mierne pozitívny stav. Tento poznatok sa zhoduje s hodnotením stavu v oblasti vzdelávania (na úrovni základného a stredného) ako aj minimálnou mierou medziročnej dynamiky so zisteniami GEM NES (napr. časť 5.4.5).
- Vzdelávanie (odborné, profesijné, vysokoškolské): Oblasť vzdelávania na úrovni odborného, profesijného a vysokoškolského je okrem GEM NES tiež predmetom hodnotenia GCR. Ten sa zameriava na hodnotenie vyššieho vzdelávania a tréningu. Výška hodnotenia sa nachádzala v pozitívnej časti hodnotiacej škály a vykazovala medziročnú stabilitu (hodnota 4,5 v oboch rokoch). Aj hodnotenie jednotlivých vnútorných komponentov (GCR 2011 - 2012 a 2012 - 2013) dokumentuje relatívnu vnútornú stabilitu, s miernym poklesom kvality a naopak miernym nárastom komponentov hodnotiacich

kvantitu a infraštruktúru. Uvedené výsledky v zásade zodpovedajú zisteniam GEM NES - relatívne stabilné hodnotenie vzdelávania (na úrovni odborného, profesijného a VŠ) z hľadiska jeho podpory podnikateľskej aktivity, ktoré sa približuje k neutrálnemu stavu a v medzinárodnom kontexte je skôr pozitívne (napr. časť 5.4.5).

- Fyzická infraštruktúra a služby: fundamentálnu dôležitosť fyzickej infraštruktúry pre vznik, existenciu a rozvíjanie podnikateľských aktivít zdôrazňuje jej zahrnutie do hodnotenia všetkými uvedenými iniciatívami. DB sa pri hodnotení fyzickej infraštruktúry zameriava pomerne úzko, a to na hodnotenie prístupu k elektrickej energii. Relatívne hodnotenie tejto oblasti sa v prípade Slovenska vykazovalo mierne negatívny charakter s umiestnením v začiatku dolnej polovice rebríčka. V rámci GCR je predmetom hodnotenia celková infraštruktúra krajiny. Slovensko vykázalo v oboch sledovaných rokoch mierne pozitívne (4,2 na škále 1-7) hodnotenie. Napokon, IPP sa pri hodnotení oblasti infraštruktúry zameriava najmä na dopravu a telekomunikácie. Hodnota indexu (152,4) naznačuje pozitívne vnímanie tejto oblasti. Vzájomné porovnanie naznačuje, že kým GEM NES aj IPP hodnotia oblasť fyzickej infraštruktúry z hľadiska podpory podnikaniu pozitívne, hodnotenie GCR je menej priaznivé, i keď stále relatívne pozitívne. Z hľadiska medziročnej dynamiky sú zistenia GEM NES, GCR aj IPP konzistentné, keď poukazujú na veľmi mierne zhoršenie resp. stabilitu. Možnosť porovnať hodnotenie stavu a dynamiky z pohľadu DB je obmedzená, keďže je úzko zameraný len na jednu špecifickú súčasť infraštruktúry.
- Práva duševného vlastníctva: Situácia v právach duševného vlastníctva je popri GEM NES tiež predmetom hodnotenia v rámci GCR, kde ochrana práv duševného vlastníctva vstupuje ako jeden z komponentov do hodnotenia celkového inštitucionálneho rámca. Výška hodnotenia sa v oboch rokoch nachádzala mierne pod neutrálnym hodnotením a bola medziročne stabilná (v oboch rokoch 3,8 na škále 1-7). Uvedené hodnotenie zodpovedá zisteniam GEM NES, podľa ktorých situácia v právach duševného vlastníctva z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity vykazovala hodnotenie oscilujúce okolo neutrálnej hodnoty, ktoré z mierne pozitívneho v roku 2011 (3,18) o niečo kleslo na neutrálne až mierne negatívne v roku 2012 (2,99).
- Záujem podnikov o inovácie: Záujem podnikov o inovácie, okrem hodnotenia v rámci ďalších podmienok na podnikanie v GEM NES je tiež predmetom hodnotenia GCR. Prierez v tejto oblasti je však len čiastočný, keďže GCR hľadá na problematiku inovácií širšie a do jej hodnotenia vstupuje viacero vnútorných komponentov. Hodnotenie GCR sa nachádzalo v oboch rokoch v negatívnej časti škály, pričom zaznamenalo medziročne mierne zlepšenie (z 2,9 v roku 2011 na 3,0 v roku 2012). I keď GEM NES hodnotil oblasť záujmu podnikov o inovácie o niečo pozitívnejšie ako GCR (ktorý však otázku inovácií posudzuje komplexnejšie, čo je pravdepodobne príčinou rozdielného hodnotenia), obe

iniciatívy naznačili mierne pozitívnu medziročnú dynamiku vývoja. Vybrané vnútorné komponenty hodnotenia inovácií v rámci GCR navyše čiastočne zodpovedajú niektorým dimenziám kľúčovej rámcovej podmienky na podnikanie „Transfer V&V“, ktorá patrí medzi najvýraznejšie nedostatky podnikateľského prostredia na Slovensku (napr. časť 5.4.5 alebo 5.5.1).

Z analýzy podnikateľského prostredia na Slovensku z pohľadu vybraných iniciatív vyplýva niekoľko zaujímavých súhrnných zistení. Výsledky hodnotenia podmienok na podnikanie naprieč jednotlivými iniciatívami ponúkajú podobné zistenia predovšetkým z hľadiska dynamiky. Trend vývoja v jednotlivých oblastiach tak podľa všetkého odzrkadľujú podobne. Komparatívna analýza teda naznačuje, že uvedené iniciatívy v zásade podobne odzrkadľujú sentiment podnikateľského prostredia na Slovensku a jeho jednotlivých oblastí. O niečo menej konzistentné (aj napriek tomu, že celkovú mieru konzistentnosti považujeme za dostatočne vysokú a relevantnú) je v niektorých prípadoch už konkrétne hodnotenie jednotlivých podmienok z pohľadu rôznych iniciatív. Rozdiel možno badať najčastejšie v hodnotení inklinácie k pozitívnemu resp. negatívnemu stavu v príslušnom kontexte (či už hodnotiacej škále alebo rebríčku). Tento jav však možno podľa nášho názoru pripísať odlišnostiam v predmete a formulácii hodnotenia, ktorých prierez je v niektorých prípadoch len čiastočný. Najmenej konzistentnou so spoločným vzorcom sa javí iniciatíva DB. Príčinu tejto skutočnosti možno podľa nás hľadať predovšetkým v rozdieloch v metodike (viď popis jednotlivých iniciatív vyššie), keďže DB sa skôr faktograficky zameriava na konkrétne objektívne podklady na hodnotenie (teda na tzv. holé fakty), GEM NES a IPP zas odzrkadľujú sentiment informovaných názorov širokého spektra respondentov (teda subjektívne vnímanie v objektívnom kontexte ovplyvnené napr. aj očakávaniami), a napokon GCR predstavuje kombináciu objektívnych kvantitatívnych indikátorov s názorovými indikátormi. Rozdiel v metodike však nemožno vnímať ako problém, práve naopak. Analýzu z pohľadu vybraných iniciatív tak možno uzavrieť konštatovaním, že všetky uvedené iniciatívy predstavujú vhodné komplementy pri snahe o komplexné zhodnotenie stavu a vývoja podnikateľského prostredia na Slovensku, a ich použitie vo vzájomnej kombinácii vhodne dopĺňa mozaiku poznania skutočného stavu a dynamiky podmienok na podnikanie.

5.9 Obmedzenia, podporné faktory a podnety na zlepšenie podnikateľského prostredia

Súčasťou hodnotenia podnikateľského prostredia v rámci GEM NES je aj hodnotenie hlavných obmedzení a podporných faktorov, ako aj podnetov na zlepšenie prostredia na podnikanie. Experti majú možnosť v troch príslušných otvorených otázkach uviesť pre každú kategóriu tri oblasti resp. námety. Na základe analýzy otvorených odpovedí a ich zoskupenia uvádzame v tabuľkách 5.36 až 5.38 päť najčastejšie uvádzaných odpovedí expertmi na Slovensku. Keďže uvedené otázky sú každoročnou súčasťou prieskumu GEM NES, v prípade

Slovenska po prvýkrát uvádzame aj medziročné porovnanie, teda výsledky za rok 2012 v kontexte s predchádzajúcim ročníkom.

Tabuľka 5.36: Oblasti obmedzujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v rokoch 2012 a 2011

Oblasť	Výskyt medzi odpoveďami respondentov (%)	
	2012	2011
Vymožiteľnosť práva, súdnictvo	54,55%	47,20%
Byrokracia, administratívne zaťaženie	36,36%	44,40%
Legislatíva	30,30%	13,90%
Korupcia	27,27%	36,10%
Financovanie	27,27%	22,90%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.36, v roku 2012 za oblasť najviac obmedzujúcu podnikateľskú aktivitu na Slovensku, teda jej najväčšiu prekážku, považovali experti nízku vymožiteľnosť práva a zlý stav súdnictva (tak v roku 2012 ako aj v roku 2011 ju uviedla približne polovica respondentov). Na druhom mieste medzi prekážkami podnikania sa umiestnila byrokracia a administratívne zaťaženie (v roku 2012 sa objavili v odpovediach vyše tretiny, v roku 2011 takmer polovice respondentov). Na nasledovných miestach sa v roku 2012 s výskytom v takmer tretine odpovedí umiestnili oblasti podnikateľskej legislatívy, korupcie a financovania podnikania. Celkový pohľad na výsledky v oboch rokoch prezrádza, že súbor najväčších obmedzení podnikateľskej aktivity bol medziročne relatívne stabilný.

Tabuľka 5.37: Oblasti podporujúce podnikateľskú aktivitu na Slovensku v rokoch 2012 a 2011

Oblasť	Výskyt medzi odpoveďami respondentov (%)	
	2012	2011
Podporné programy pre MSP	31,03%	30,50%
Schopnosti a zručnosti pracovnej sily	17,24%	11,10%
Inkubátory, coworkingy, start-up iniciatívy	17,24%	8,30%
Otvorenosť trhu a hraníc	17,24%	16,70%
Prijatie eura	13,79%	11,10%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Expertí v rámci NES takisto identifikovali oblasti, ktoré predstavujú najvýraznejšiu podporu podnikateľskej aktivity na Slovensku. Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.37, v roku 2012 za najviac podporujúcu oblasť experti považovali existujúce programy na podporu MSP (podobne ako v roku 2011 sa vyskytla v odpovediach približne tretiny respondentov). Na druhom až štvrtom

mieste s rovnakou frekvenciou výskytu v odpovediach respondentov sa v roku 2012 umiestnili schopnosti a zručnosti pracovnej sily, existencia a vytváranie podnikateľských inkubátorov, coworkingových centier a start-up iniciatív, a napokon otvorenosť trhu a hraníc. Ako piaty faktor najvýraznejšie podporujúci podnikanie na Slovensku experti označili existenciu spoločnej európskej meny. Z uvedeného vyplýva, že v oboch sledovaných rokoch sú podporné programy stabilne vnímané ako faktor najviac podporujúci podnikateľskú aktivitu na Slovensku. Pri porovnaní s frekvenciou výskytu najčastejšie uvádzaných obmedzení podnikania, uvedených v tabuľke 5.36 vyššie, možno vidieť, že kým názory na prekážky podnikania sú pomerne konzistentné (vyplývajú z pomerne vysokej frekvencie výskytu v oboch rokoch), názory na podporujúce faktory sú naopak rôznorodejšie (čo vyplýva z nižšieho zastúpenia jednotlivých oblastí v rebríčku v odpovediach respondentov). Medzi expertmi tak podľa všetkého panuje relatívna zhoda názorov na prekážky podnikania, avšak väčšia nekonzistentnosť názorov a neistota pokiaľ ide o faktory podporujúce podnikanie.

Tabuľka 5.38: Podnety na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku v rokoch 2012 a 2011

Oblasť	Výskyt medzi odpoveďami respondentov (%)	
	2012	2011
Zlepšiť vymožitelnosť práva (veriteľa), súdnictvo	41,94%	25,00%
Znížiť byrokráciu	35,48%	38,90%
Zlepšiť legislatívu (kvalita, stabilita)	35,48%	22,20%
Zlepšiť vzdelávanie	25,81%	36,10%
Znížiť a sprehľadniť odvodové zaťaženie	16,13%	19,40%

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Predmetom poslednej otvorenej otázky pre expertov bolo uvedenie odporúčaní na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku. Ako vyplýva z výsledkov uvedených v tabuľke 5.38, najčastejšie uvádzaným odporúčaním bolo zlepšenie vymožitelnosti práva veriteľov a zlepšenie v oblasti súdnictva (v roku 2012 sa vyskytovalo v odpovediach necelej polovice respondentov, v roku 2011 to bolo len u jednej štvrtiny). Na ďalších dvoch miestach sa umiestnili odporúčania na zníženie byrokracie a zlepšenie kvality a stability podnikateľskej legislatívy (v roku 2012 ich uviedla vyše tretina expertov, čo je v prvom prípade mierny medziročný pokles, no v druhom viditeľný nárast). Prvá trojka odporúčaní pritom plne korešponduje s rebríčkom najväčších prekážok podnikania, uvedeným v tabuľke 5.36 vyššie. Zvyšné dve odporúčania sa zameriavajú na zlepšenie podnikateľského vzdelávania a zníženie a sprehľadnenie odvodového zaťaženia. Medziročná skladba odporúčaní je pomerne stabilná, a rovnako je relatívne konzistentná aj početnosť ich výskytu, čo naznačuje stabilné vnímanie odporúčaní na zlepšenie podnikateľskej aktivity na Slovensku z pohľadu expertov.

5.10 Súhrnné hodnotenie a analytický komentár

Zhrnutie hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2012 z hľadiska medzinárodného porovnania a dynamiky prezentujeme v tabuľke 5.39 a následne ďalej komentujeme.

Tabuľka 5.39: Zhrnutie hodnotenia podmienok na podnikanie na Slovensku v roku 2012 z hľadiska medzinárodného porovnania a dynamiky

Súhrnné hodnotenie		Medziročná zmena		
		Mierne zlepšenie	Nezmenený stav	Mierne zhoršenie
Stav	Najlepší	Trhové obmedzenia Schopnosti a znalosti na podnikanie	Fyzická infraštruktúra a služby	Komerčná infraštruktúra a služby
	Dobrý	Vzdelanie (odb., prof., VŠ) Podnikanie žien Záujem podnikov o inovácie	Vzdelanie (zákl., stred.) Príležitosti na podnikanie	
	Zlý	Financovanie Spoločenský imidž podnikateľov	Záujem spotrebiteľov o inovácie	Dynamika trhu Situácia v právach duševného vlastníctva
	Najhorší	Vládne programy	Transfer V&V Podpora vysoko rastového podnikania	Vládne politiky (priority, podpora) Vládne politiky (byrokracia, dane) Kultúrne a spoločenské normy

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Financovanie

V prípade financovania podnikania hovoríme o podmienke vykazujúcej zlý, avšak nie najhorší stav, pričom dokonca zaznamenala mierne medziročné zlepšenie hodnotenia. Toto zlepšenie možno pripísať predovšetkým zlepšeniu vnímania dostupnosti moderných foriem financovania, ako sú súkromné osoby (tzv. business angels - podnikateľskí anjeli) či rizikový (tzv. venture) kapitál. Naopak, dostupnosť tradičných foriem financovania ostala celkovo medziročne nezmenená. Stále najdostupnejšou možnosťou je podľa názoru expertov financovanie prostredníctvom dlhových nástrojov (napr. úverových), najmenej dostupnou zasa financovanie prostredníctvom výziev na upisovanie akcií (tzv. IPOs), čo len odráža prakticky neexistujúci kapitálový trh na Slovensku. Vo všeobecnosti stále nemožno konštatovať, že situácia v oblasti financovania podnikania predstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity na Slovensku, či už z absolútneho alebo komparatívneho hľadiska.

Vládne politiky (priority, podpora)

Oblasť vládnych politík z hľadiska konkrétnych politík, prioritizácie a podpory podnikania sa radila medzi najhoršie hodnotené podmienky na

podnikanie, ktoré navyše zaznamenali medziročné mierne zhoršenie situácie. Pokiaľ ide o jednotlivé dimenzie tejto podmienky, priemernými medzi zlými sme boli v hodnotení podpory nových a rastúcich firiem v rámci konkrétnych existujúcich politík, ako napr. verejné obstarávanie. Naopak, nielen absolútne ale aj komparatívne negatívne postavenie vykázalo Slovensko v hodnotení priority podpory nových a rastúcich firiem na úrovni tak vládnej ako aj regionálnej politiky, pričom obe oblasti zaznamenali ešte medziročné zhoršenie. Z uskutočnených analýz tak vyplýva, že vládne politiky z hľadiska konkrétnych politík či prioritizácie a podpory podnikania neprispievajú v dostatočnej miere k formovaniu priaznivého prostredia na podnikanie na Slovensku.

Vládne politiky (byrokracia, dane)

Rovnako ako v prípade vyššie uvedenej podmienky, aj vládne politiky v oblasti byrokracie a daní patrili medzi tie podmienky, ktoré vykazujú najhorší stav a medziročné mierne zhoršenie hodnotenia. Toto zhoršenie je najmä v dôsledku zhoršenia hodnotenia v oblasti daní, a to tak z hľadiska predvídateľnosti, ale predovšetkým bremena daňového zaťaženia. V tejto oblasti Slovensko začalo vykazovať náznaky strácania svojej doterajšej absolútne aj komparatívne priaznivej pozície. Naopak, absolútne aj komparatívne priaznivý stav i trend vykázalo hodnotenie rýchlosti získania povolení a licencií. Na druhej strane, celkové byrokratické zaťaženie podnikania bolo stále neprimerane náročné, pričom išlo o najhoršie hodnotenú dimenziu v rámci podmienky vládnych politík v oblasti byrokracie a daní, ktorá celkovo predstavovala nedostatočnú podporu podnikateľskej aktivity u nás.

Vládne programy

V prípade vládnych programov možno hovoriť o podmienke vykazujúcej stále najhorší stav, avšak zároveň mierne medziročné zlepšenie z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity. Najhoršie hodnotenou dimenziou bol dostatok vládnych programov, ktorý zaznamenal ako jediný medziročný prepád hodnotenia, a ktorý možno považovať z absolútneho aj komparatívneho hľadiska za jednoznačne negatívny. Taktiež negatívne a podpriemerne hodnotenými boli aj oblasti dostupnosti pomoci vládnych programov, ich efektívnosti či prístupu k celému spektru podpory vládnych programov prostredníctvom jednej inštitúcie, i keď medziročne sa ich hodnotenie o niečo zlepšilo. Napokon, najmenej negatívne hodnotenými boli efektívnosť inkubátorov a vedeckých parkov v podpore podnikania, ktorá však vykazovala veľké zaostávanie v medzinárodnom kontexte, a kompetentnosť ľudí vo vládnych agentúrach, ktorej hodnotenie z medzinárodného hľadiska bolo iba mierne podpriemerné. Celkovo však možno konštatovať, že v oblasti vládnych programov na podporu podnikania existuje stále veľký priestor na zlepšenie.

Vzdelanie (základné, stredné)

Vzdelávanie na úrovni základného a stredného možno označiť za podmienku vykazujúcu medziročne nezmenený a z hľadiska medzinárodného porovnania

v kontexte dynamiky skôr dobrý stav. Z analýzy vyplynulo, že o Slovensku možno hovoriť v tejto oblasti ako o priemernom medzi nedostatočnými, pričom toto zistenie je konzistentné z hľadiska všetkých hodnotiacich aspektov. Pokiaľ ide o jednotlivé dimenzie, medziročné zlepšenie zaznamenali tak zahrnutie princípov trhovej ekonomiky ako aj dôraz na podnikanie a zakladanie firiem, avšak dosiahnutie pozitívneho hodnotenia z hľadiska dostatočnej podpory podnikateľskej aktivity bude vyžadovať dlhodobé udržanie nastúpeného trendu. Naopak, mierne medziročne pokleslo hodnotenie podpory kreativity, sebestačnosti a osobnej iniciatívy, kde Slovensko v celkovo pomerne negatívnom kontexte ešte mierne zaostáva.

Vzdelanie (odborné, profesijné, vysokoškolské)

Hodnotenie vzdelávania na úrovni odborného, profesijného či vysokoškolského možno z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity považovať za relatívne dobré, navyše s pozitívnym trendom v podobe mierneho medziročného zlepšenia. Čo sa týka jednotlivých dimenzií, z hľadiska prípravy na podnikanie a zakladanie firiem sú najlepšie hodnotené systémy podnikateľského a manažérskeho ako aj odborného, profesijného a kontinuálneho vzdelávania, pričom druhá spomínaná dimenzia dokonca vykázala kladné hodnotenie. O niečo menej pozitívne je vnímaná príprava na podnikanie zo strany vysokoškolského vzdelávania. Všetky dimenzie hodnotiace vzdelávanie na úrovni odborného, profesijného a vysokoškolského zároveň zaznamenali medziročné zlepšenie. Celkovo možno konštatovať, že táto podmienka predstavuje pomerne dobrú, avšak stále nie úplne postačujúcu podporu podnikateľskej aktivity na Slovensku.

Transfer V&V

Oblasť transferu vedy a výskumu z hľadiska podpory podnikania vykazovala medziročne nezmenený najhorší stav, tak z absolútneho ako aj komparatívneho hľadiska. V roku 2012 bola celkovo najhoršou podmienkou na podnikanie na Slovensku. Až štyri v rámci nej hodnotené dimenzie (rovnaká dostupnosť technológií pre nové aj etablované firmy, dostupnosť najnovších technológií pre nové firmy, dotácie na získanie nových technológií a podpora venture podnikov na základe nových technológií na svetovej úrovni) sa nachádzali v poslednej šestke najhoršie hodnotených dimenzií podnikateľského prostredia, a aj vo zvyšných dvoch (efektívny transfer V&V z univerzít a verejných výskumných centier, a podpora výskumníkom na komercializáciu nápadov pomocou nových firiem) bolo hodnotenie jednoznačne negatívne. Podobne ako v prípade absolútneho, aj komparatívne hodnotenie jednotlivých dimenzií v medzinárodnom kontexte bolo negatívne. Celkovo tak môžeme konštatovať, že táto oblasť predstavuje slabú podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem na Slovensku a vykazuje značný priestor na zlepšenie.

Komerčná infraštruktúra a služby

Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám patril medzi podmienky na podnikanie vykazujúce najlepší stav, a to i napriek miernemu medziročnému

zhoršeniu hodnotenia. Spomedzi jednotlivých dimenzií bola najlepšie hodnotená dostupnosť bankových služieb, nasledovaná dostupnosťou právnych a účtovníckych služieb a dostatkom subdodávateľov a konzultantov. Všetky spomínané dimenzie zaznamenali pozitívne hodnotenie (i keď v prípade prvých dvoch medziročne pokleslo, čo ich zaradilo do rebríčka dimenzií s najvýraznejším zhoršením) a teda predstavovali dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem. Mierne sa zhoršilo aj hodnotenie ľahkého prístupu k subdodávateľom a konzultantom, naopak vzrástlo hodnotenie ich cenovej dostupnosti. Prístup ku komerčnej infraštruktúre a službám tak celkovo možno považovať za podmienku na podnikanie pozitívne prispievajúcu k formovaniu podnikateľského prostredia na Slovensku. Zároveň je však potrebné poukázať na nepriaznivý vývoj niektorých dimenzií, ktorý by v prípade pokračovania mohol viesť k zhoršeniu podpory podnikateľským aktivitám.

Dynamika trhu

V prípade podmienky hodnotiacej dynamiku trhu možno hovoriť o relatívnom zlom hodnotení s miernym medziročným zhoršením. Predmetom hodnotenia tejto podmienky je dynamika zmien na spotrebiteľských trhoch ako aj trhoch tovarov a služieb pre podnikanie. Miera tejto dynamiky je v oboch prípadoch približne rovnako negatívne hodnotená a podobne zaostávajúca v medzinárodnom kontexte, pričom toto hodnotenie je konzistentné aj z hľadiska medziročného vývoja. Keďže podľa nášho východiskového predpokladu vyššia dynamika trhov prirodzene podnecuje vyššiu podnikateľskú aktivitu, dynamika trhu na Slovensku nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem. Priemerné hodnotenie krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách naznačuje, že aj tieto vyspelé ekonomiky s prirodzene vyššou zrelosťou a nasýtenosťou trhov sa usilujú o zachovanie dynamiky podnecujúcej podnikateľskú aktivitu. Možno tak usúdiť, že znižovanie dynamiky nie je žiaducim smerovaním na ceste priblíženia sa k vyspelým ekonomikám, čo ešte zvýrazňuje skôr negatívnu situáciu slovenského podnikateľského prostredia v tejto oblasti.

Trhové obmedzenia

Podmienka hodnotiaca trhové obmedzenia resp. otvorenosť trhu pre vstup nových a rastúcich firiem patrila medzi tie, ktoré vykazovali najlepší stav ako aj mierne medziročné zlepšenie. Vo všetkých dimenziách tejto podmienky (teda hodnotenia náročnosti a cenovej dostupnosti vstupu na trh, neblokovania vstupu etablovanými firmami ako aj dôslednosti uplatňovania protimonopolnej legislatívy) možno pozorovať konzistentný spôsob medziročného zlepšenia hodnotenia (v prípade troch dimenzií na hranici pozitívneho hodnotenia) a nadpriemerného postavenia pri medzinárodnej komparácii. Celkovo tak možno konštatovať, že úroveň trhových obmedzení na Slovensku predstavuje podmienku pozitívne podporujúcu podnikateľskú aktivitu.

Fyzická infraštruktúra a služby

Podmienka hodnotiaca prístup k fyzickej infraštruktúre a službám patrila medzi tie, ktoré vykazujú najlepší, medziročne nezmenený stav. Spomedzi hodnotených dimenzií jedine podpora fyzickej infraštruktúry pre nové rastúce firmy zaznamenala síce pozitívne, ale komparatívne len podpriemerné hodnotenie. V tomto prípade síce trend vývoja naznačil medziročné zlepšenie, avšak stále nešlo o dimenziu komparatívne dostatočne podporujúcu podnikateľskú aktivitu na Slovensku. Príčinou môže byť nedostatočná kvalita (najmä cestnej infraštruktúry) v niektorých regiónoch Slovenska. Všetky ostatné dimenzie, teda hodnotenie cenovej dostupnosti a rýchlosti prístupu ku komunikáciám resp. k energiám a službám však vykazovali pozitívne až vysoko pozitívne hodnotenie, ktoré bolo priemerné alebo nadpriemerné aj z medzinárodného hľadiska, s mierne negatívnou resp. neutrálnou dynamikou. Celkovo možno konštatovať, že prístup k fyzickej infraštruktúre a službám patril medzi podmienky s pomerne vysoko pozitívnym vplyvom na podnikateľskú aktivitu na Slovensku.

Kultúrne a spoločenské normy

Hodnotenie kultúrnych a spoločenských noriem z hľadiska podpory podnikateľskej aktivity nasvedčuje o najhoršom stave ako aj o jeho miernom medziročnom zhoršení. Hodnotenie všetkých sledovaných atribútov národnej kultúry vykazovalo jednoznačne negatívne hodnotenie v absolútnom aj komparatívnom vyjadrení, a s výnimkou jednej dimenzie aj nepriaznivú medziročnú dynamiku. Miera, do akej národná kultúra podporuje individuálny úspech, zdôrazňuje sebestačnosť, autonómiu a osobnú iniciatívu, povzbudzovanie k podstupovaniu podnikateľského rizika, kreativitě či inovatívnosti a zdôrazňuje individuálnu zodpovednosť jednotlivca v riadení svojho vlastného života, zďaleka nie je priaznivo naklonená vytváraniu prajného prostredia na podnikanie najmä v rovine spoločenských aj individuálnych postojov, povzbudzovaniu k podnikateľskej aktivite či vnímaniu podnikania ako vhodnej príležitosti na sebarealizáciu. Celkovo tak možno konštatovať, že kultúrne a spoločenské normy predstavujú skôr prekážku než podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem na Slovensku, pričom ich negatívny vplyv je alarmujúci nielen z absolútneho ale i z komparatívneho hľadiska. Na tomto mieste je tiež vhodné spomenúť paralelu s výsledkami prieskumu dospeléj populácie APS (časť 2.1), konkrétne hodnotením miery egalitarizmu v dospeléj populácii. Slovensko napriek miernemu medziročnému poklesu stále vykazovalo komparatívne vysokú mieru preferencie rovnostárstva, čo možno považovať za skutočnosť skôr negatívne vplyvajúcu na podnikateľskú aktivitu. Napokon, povzbudzovanie k podstupovaniu podnikateľského rizika možno hodnotiť v kontexte strachu zo zlyhania, ktorý by odradil jednotlivcov vnímajúcich podnikateľské príležitosti od začatia podnikania. Ako z výsledkov APS vyplýva, percento takýchto jednotlivcov sa medziročne mierne zvýšilo, čo rovnako predstavuje negatívny vplyv na novú podnikateľskú aktivitu.

Príležitosti na podnikanie

Podmienka hodnotiaca príležitosti na podnikanie vykázala dobrý, medziročne nezmenený stav. Predmetom jej hodnotenia sú existujúce príležitosti na založenie firiem, a to tak z hľadiska množstva, jeho vývoja v strednodobom horizonte, či jeho porovnania s množstvom ľudí schopných tieto príležitosti využiť. Samotné množstvo príležitostí hodnotili experti ako mierne pozitívne, avšak z medzinárodného hľadiska podpriemerné a s miernym medziročným zhoršením. Zvýšené dve spomínané dimenzie vykazovali pozitívne hodnotenie s naopak mierne priaznivou dynamikou a celkovo priemerným komparatívnym hodnotením. Hodnotenú sú tiež bariéry využívania podnikateľských príležitostí, a špeciálne aj príležitosti pre vysoko rastové podnikanie, pričom obe tieto dimenzie vykázali mierne negatívne a medziročne klesajúce, avšak z komparatívneho hľadiska priemerné hodnotenie. Celkovo tak možno konštatovať, že kontext existujúcich príležitostí na podnikanie predstavujú absolútne aj komparatívne priemernú podporu podnikateľských aktivít nových a rastúcich firiem na Slovensku. Hodnotenie tejto oblasti naznačuje, že stále existuje relatívne dostatok príležitostí, ktoré môžu podnikatelia využívať, a zároveň prístup k týmto príležitostiam nie je neprimerane obmedzovaný. V tomto kontexte sa celkový názor expertov líši od výsledkov prieskumu dospelaj populácie, kde Slovensko vykázalo komparatívne nízke vnímanie podnikateľských príležitostí v dospelaj populácii (časť 2.1). V prípade ak však zoberieme do úvahy len dimenziu hodnotiacu samotné množstvo príležitostí, výsledky sú v zásade podobné a to aj v medzinárodnom porovnaní či medziročnej dynamike.

Schopnosti a znalosti na podnikanie

Úroveň schopností a znalostí potrebných na podnikanie je podmienkou, ktorá vykazuje najlepší hodnotenie, navyše medziročne s mierne priaznivým trendom. Predmetom jej hodnotenia sú schopnosti ľudí rozbehnúť a riadiť malú firmu či dynamický biznis, reagovať na podnikateľské príležitosti, organizovať zdroje potrebné na nové podnikanie, či miera skúseností s rozbiehaním nových firiem. Jednotlivé hodnotené dimenzie síce v absolútnom vyjadrení nedosahovali pozitívne hodnotenie, avšak priaznivá bola nielen medziročná dynamika, ale tiež ich komparatívne hodnotenie. Celkovo, napriek absolútnemu hodnoteniu v negatívnom duchu, vnímaná úroveň schopností a znalostí na podnikanie vynikala v medzinárodnom kontexte, pripisujúc tak Slovensku komparatívne pozitívne hodnotenie. Znamená to, že schopnosti a znalosti ľudí na Slovensku možno vnímať ako faktor priaznivo vplyvajúci na podnikateľskú aktivitu. K rovnakým záverom nás vedú aj výsledky prieskumu dospelaj populácie APS (časť 2.1), kde Slovensko vykázalo síce medziročne mierne zníženie, avšak stále vysokú a komparatívne nadpriemernú mieru sebahodnotenia podnikateľských schopností.

Spoločenský imidž podnikateľov

Podmienka hodnotiaca spoločenský imidž podnikateľov vykazovala celkovo zlý stav, avšak mierne medziročné zlepšenie. V absolútnom vyjadrení síce dosiahla mierne priaznivé hodnotenie s priaznivou medziročnou dynamikou, avšak toto hodnotenie bolo v medzinárodnom kontexte stále podpriemerné. Za pozornosť stojí skutočnosť, že jednotlivé dimenzie hodnotené v rámci tejto podmienky sa polarizovali na dve skupiny. Na jednu stranu možno zaradiť považovanie podnikania za vhodný spôsob zbohatnutia či vhodnú kariérnu voľbu, ktoré vykázali pozitívnu dynamiku, priaznivé a najmä komparatívne nadpriemerné hodnotenie. Na strane druhej sa nachádzalo hodnotenie spoločenského statusu úspešných podnikateľov, pozornosti, ktorú im média venujú, a považovania podnikateľov za kompetentných a vynalievavých jedincov. Tieto síce zaznamenali priaznivú dynamiku a kladné hodnotenie, avšak to bolo podpriemerné z hľadiska medzinárodnej komparácie. Najviac pritom zaostávala práve posledná zmienená dimenzia. Celkovo tak možno konštatovať, že spoločenský imidž podnikateľov na Slovensku predstavoval z absolútneho hľadiska síce relatívne priaznivý, avšak z hľadiska medzinárodného porovnania nedostatočnú podporu podnikateľskej aktivity nových a rastúcich firiem. Porovnanie s výsledkami prieskumu dospeljej populácie APS (časť 2.1) poukazuje na mierne odlišné výsledky pri jednotlivých atribútoch. Kým považovanie podnikania za vhodnú kariérnu voľbu v dospeljej populácii vykázalo negatívnu dynamiku a komparatívne skôr podpriemerný stav, vnímanie a status podnikateľov ako aj pozornosť médií podnikaniu síce tiež vykázali priaznivú dynamiku, avšak komparatívne dokonca nadpriemerné hodnotenie. Túto čiastočnú odlišnosť možno podľa nášho názoru pripísať rôznym uhlom pohľadu hodnotiteľov (expertov vs. reprezentatívnej vzorky dospeljej populácie). Platnosť zistení však umocňuje skutočnosť, že vnímanie smeru dynamiky bolo (až na jednu výnimku) totožné.

Situácia v právach duševného vlastníctva

Oblasť práv duševného vlastníctva z hľadiska podpory nového a rastúceho podnikania vykazovala relatívne zlý stav, navyše s miernym medziročným zhoršením. Jej hodnotenie síce z absolútneho hľadiska možno považovať za neutrálne, ale v medzinárodnom porovnaní Slovensko zaostávalo. Rovnako ako v prípade predchádzajúcej podmienky na podnikanie, aj v prípade práv duševného vlastníctva bolo možné medzi hodnotenými dimenziami identifikovať dva protipóly. Na jednej strane pozitívne, medziročne stabilné a komparatívne nadpriemerné hodnotenie vykázali dimenzie charakterizujúce dôveru nových firiem k rešpektovaniu práv duševného vlastníctva a všeobecné uznávanie práv vynálezcov k ich vynálezom, teda akýsi spoločenský rámec práv duševného vlastníctva. Na strane druhej za celkovo neutrálne, medziročne zhoršené a z medzinárodného hľadiska podpriemerné možno považovať dimenzie hodnotiace súhrnnosť a obsažnosť legislatívy práv duševného vlastníctva a efektívnosť jej uplatňovania, teda legislatívny rámec. Medzi uvedenými protipólmi sa s mierne medziročne zlepšeným no stále negatívnym, avšak

z medzinárodného hľadiska priemerným hodnotením nachádza dimenzia charakterizujúca rozšírenie ilegálneho predaja pirátskych produktov. Na základe uvedeného možno konštatovať, že v problematike ochrany práv duševného vlastníctva existuje stále priestor na zlepšenie, kým ju bude možné považovať za faktor dostatočne formujúci priaznivé podnikateľské prostredie na Slovensku.

Podnikanie žien

Hodnotenie podnikateľského prostredia z hľadiska podnikania žien možno považovať za relatívne dobré, s miernym medziročným zlepšením. Hodnotenie tejto podmienky bolo z absolútneho hľadiska skôr pozitívne, z hľadiska medzinárodného porovnania mierne pod priemerom. Podobne bolo možné charakterizovať aj hodnotenie jednotlivých dimenzií, konkrétne charakterizujúcich možnosť realizácie žien aj po založení rodiny, spoločenskú akceptáciu či povzbudzovanie k podnikaniu žien, ako aj rovnosť prístupu k príležitostiam na podnikanie a schopnosť využiť ich. Záverom týchto analýz je, že podnikateľské prostredie nepredstavovalo neprimeranú prekážku podnikania žien na Slovensku. Porovnanie s výsledkami prieskumu dospeléj populácie (časť 3.1.1) však nasvedčuje o nedostatočnej inkluzivite žien v podnikaní, ktorá napriek miernemu medziročnému zlepšeniu v prípade počiatočnej podnikateľskej aktivity ostáva priemerná až podpriemerná.

Podpora vysoko rastového podnikania

Oblasť podpory vysoko rastového podnikania patrila medzi podmienky vykazujúce najhorší stav, ktorý medziročne nezaznamenal výraznejšiu zmenu. Alarmujúce je nielen nízke absolútne hodnotenie, ale predovšetkým hlboko podpriemerný stav vo všetkých hodnotiacich aspektoch medzinárodného porovnania. Toto hodnotenie je konzistentné aj v jednotlivých čiastkových dimenziách, charakterizujúcich množstvo podporných iniciatív na mieru vysoko rastovému podnikaniu a kompetentnosť ľudí pracujúcich v nich, uvedomovanie si dôležitosti vysoko rastového podnikania tvorcami politik a prioritizácia jeho podpory, či uplatňovanie potenciálu vysokého rastu ako kritéria na poskytnutie pomoci. Celkovo možno zhrnúť, že systematická a cielená podpora vysoko rastového podnikania na Slovensku bola nedostačujúca v absolútnom aj komparatívnom vyjadrení, a nepredstavovala tak faktor priaznivo vplyvajúci na podnikateľskú aktivitu nových a rastúcich firiem.

Záujem podnikov o inovácie

Stav podmienky na podnikanie hodnotiacej záujem podnikov o inovácie vo vzťahu k podpore podnikateľskej aktivity možno považovať za skôr dobrý, s miernym medziročným zlepšením. Jej celkové absolútne hodnotenie bolo skôr pozitívne, pričom z hľadiska medzinárodného porovnania sa javilo ako mierne podpriemerné. Čo sa týka jednotlivých hodnotených dimenzií, s pozitívnym hodnotením na priemere medzinárodného porovnania vynikalo vysoké hodnotenie inovácií zo strany podnikov, avšak už mierne negatívne a komparatívne podpriemerne boli hodnotené ďalšie dimenzie, charakterizujúce tendenciu firiem

experimentovať a robiť veci inak, či ich otvorenosť využívať začínajúce inovatívne firmy ako dodávateľov. Možno tak konštatovať, že záujem podnikov o inovácie predstavuje pomerne priaznivo pôsobiaci faktor podporujúci podnikateľskú aktivitu nových a rastúcich firiem na Slovensku, pričom o niečo vyššia priazeň je smerovaná k celkovému pozitívnemu postoju k inováciám než ku konkrétnej akcii, teda ochote experimentovať či využívať začínajúce inovatívne firmy ako dodávateľov. S týmto zistením korešpondujú aj výsledky prieskumu dospeljej populácie (časť 4.2), ktoré naznačujú, že inovačná aktivita podnikateľov v TEA aj etablovaných podnikateľov napriek miernemu medziročnému zlepšeniu je v medzinárodnom kontexte stále podpriemerná.

Záujem spotrebiteľov o inovácie

Táto podmienka sa radila medzi tie so skôr zlým stavom, z hľadiska medziročnej dynamiky bez výraznejšej zmeny. Celkové absolútne hodnotenie bolo síce mierne pozitívne, avšak medzinárodná komparácia dokumentovala podpriemernú pozíciu Slovenska. Jednotlivé hodnotené dimenzie sa vyznačujú rovnakými charakteristikami ako v prípade záujmu o inovácie zo strany firiem. Aj v prípade spotrebiteľov vykazujeme pozitívny a komparatívne priemerný stav vysokého hodnotenia inovácií, avšak už menej pozitívnu a podpriemernú ochotu spotrebiteľov skúšať nové výrobky a služby a dokonca až negatívne, značne podpriemerné hodnotenie otvorenosti spotrebiteľov kupovať produkty od začínajúcich inovatívnych firiem. Celkovo tak možno konštatovať, že napriek pozitívnemu všeobecnému postoju spotrebiteľov k inováciám ich menšia tendencia pretaviť uvedený postoj do konkrétnej akcie (teda v dostatočnej miere skúšať nové produkty či nakupovať u začínajúcich inovatívnych firiem) nepredstavuje dostatočnú podporu podnikateľských aktivít na Slovensku.

6 Závěry a doporučení

Podnikanie je chrbtovou kosťou národných ekonomík. Skúmanie a meranie jeho vplyvu na ekonomický rast a rozvoj krajín je zložitý proces. Je jasné, že žiadne meranie a analýzy v rámci podnikania nie sú absolútne perfektné. Avšak každý seriózne realizovaný vedecký výskum prináša výsledky, ktoré by sa mali využívať jednak v ďalších výskumoch zameraných na podrobnejšie rozobratie identifikovaných kľúčových problémov, ako aj pri formulácii politík, ktoré by viedli k eliminácii negatívnych vplyvov a k nastaveniu požadovanej rozvojovej trajektórie. Z výskumov GEM ako aj ďalších štúdií vyplýva, že v tomto procese má nezastupiteľnú úlohu vláda konkrétnej krajiny, ktorá by na základe zistených kľúčových faktorov ovplyvňujúcich podnikanie, mala využiť svoj inštitucionálny rámec na ich požadované usmernenie zamerané na dosiahnutie ekonomického rastu a rozvoja krajiny. Slovensko má ešte stále veľmi dobrú pozíciu v relevantnom medzinárodnom porovnaní pokiaľ ide o počiatočnú podnikateľskú aktivitu i v miere etablovaných podnikateľov, avšak dlhodobo podpriemerné podmienky na podnikanie. Udržanie si miery podnikateľskej aktivity adekvátnej stupňu nášho ekonomického rozvoja bude vyžadovať zavedenie takých politík a opatrení, ktoré zlepšia podnikateľské prostredie, ako aj úroveň aktivít, postojov a aspirácií našich podnikateľov.

Skôr ako prejdeme ku konkrétnemu odporúčeniu kľúčových špecifických oblastí zameraných na podnikateľskú aktivitu, ako aj prostredie, na ktoré by sa vládne politiky mali zameriavať, je potrebné uviesť tie problémové oblasti, ktoré majú **všeobecný** charakter a dotýkajú sa ďalej rozoberaných špecifických oblastí podnikania u nás. Na Slovensku v porovnaní s vyspelým svetom **nie sú dostatočne podporované výskumy** z oblasti podnikania, a to či už základné alebo aplikované, realizované akademickými inštitúciami v spolupráci s vládnymi agentúrami, ktoré by boli zdrojom informácií na formulovanie stratégií a politík rozvoja podnikania. Tieto výstupy by boli vhodným rámcom aj na rozvoj privátnych iniciatív zameraných na podporu jednotlivých oblastí podnikania. Takisto chýba **jednoznačné deklarovanie organizačnej jednotky zodpovednej za koordináciu prierezových (medzirezortných) problémov podnikania**, ktorá by mala adekvátnu infraštruktúru, zdroje a kompetencie a na národnej úrovni bola by schopná pripraviť podklady na rýchly transfer existujúcich poznatkov a skúseností do praxe.

Na základe výsledkov nášho výskumu v tejto časti formulujeme hlavné **oblasti, na ktoré odporúčame** sústrediť pozornosť. Relevantné politiky a opatrenia, viažuce sa k týmto oblastiam by prispeli k trvalo udržateľnému rozvoju podnikania na Slovensku.

Prvá oblasť je zastavenie poklesu podnikateľskej aktivity naprieč všetkými fázami podnikania: potenciál a zámer začať podnikáť, počiatočná podnikateľská aktivita (TEA), ako aj etablovaní podnikatelia. Ak tento trend bude

pokračovať, možno očakávať, že na Slovensku sa v najbližších rokoch zníži podnikateľská aktivita obyvateľstva, čo bude mať negatívny dopad najmä na zamestnanosť, ale aj celkovo na konkurencieschopnosť a ekonomický rast krajiny. V oblasti potenciálu a zámeru začať podnikáť sú kľúčovými problémami na Slovensku nedostatočné vnímanie podnikateľských príležitostí ako aj slabé spoločenské vnímanie podnikania ako dobrej kariérnej voľby. Ide o oblasti, na zlepšenie ktorých významne prispievajú vzdelávací a tréningový systém na všetkých úrovniach (základné, stredné a vysoké školstvo ako aj ďalšie vzdelávacie a tréningové aktivity). Aplikácia vhodných programov zameraných na tvorivosť by mala takisto pozitívny dopad na rast motivácie začať podnikáť nie z nevyhnutnosti, ktorá je u nás prevládajúca a sme v nej na úrovni najchudobnejších krajín sveta, ale z titulu príležitostí. Zvýšenie podielu tých podnikateľov, ktorí vidia príležitosti úzko súvisí s rastom inovatívnosti, ktorá má bezprostredný vzťah k nárastu počtu firiem s vysokým rastovým potenciálom a schopnosťou prenikať na zahraničné trhy, teda s rozvojom sofistikovanejšieho typu podnikania, čo sú tiež oblasti, kde významne medzinárodne zaostávame. Dobrý vzdelávací systém prispieva tiež k rozvoju považovania podnikania za vhodnú kariérnu voľbu a celkovo pozitívnemu spoločenskému vnímaniu podnikania. Z predchádzajúceho logicky vyplýva, že riešenie týchto problémov nie je len záležitosťou vzdelávania a tréningov, ale vyžaduje aplikovať systémový prístup k formulácii politik a opatrení, ktoré sú súčasťou celkového podnikateľského prostredia a o ktorých pojednávame ďalej. Vláda by mala vytvoriť také prostredie, ktoré nebude vysielat negatívne signály, v dôsledku ktorých rastie strach z podnikania, a ktoré takisto aj odrádza začínajúcich, ale tiež etablovaných podnikateľov od toho, aby pokračovali v podnikaní (o čom svedčí náš index prežitia pod priemerom Európy).

Druhou oblasťou sú reštartovaní podnikatelia. Ako z výsledkov GEM vyplýva, ich podiel na podnikateľoch, ktorí prerušili podnikanie medziročne na Slovensku klesá. Z výskumov však vyplýva, že ide o skupinu podnikateľov, ktorá v rámci tzv. druhej šance má vďaka učeniu a skúsenostiam väčšiu pravdepodobnosť realizácie úspešného biznisu ako novozačínajúci podnikatelia. Takisto z hodnotenia Európskej komisie o Slovensku a (EC, 2011) vyplýva, že poskytujeme neporovnateľné (nepriaznivé) podmienky čestným podnikateľom, ktorí prerušili podnikanie a chcú začať znova. Sme neporovnateľní v čase a nákladoch, ktoré je u nás treba vynaložiť na likvidáciu biznisu, alebo v úrovni podpory druhej šance pre tých, ktorí chcú znova začať. Tieto oblasti sú podľa nášho názoru tými, na ktoré by sa mali zameriavať príslušné politiky a opatrenia v rámci zlepšovania podnikateľského prostredia. Zároveň by bolo na uchovanie existujúcej množiny podnikateľov žiaduce vypracovať programy zamerané špeciálne na podporu reštartu po čestnom zlyhaní.

Tretou oblasťou je inkluzivita podnikania. Dlhodobu pretrvávajúci problém nízkej podnikateľskej aktivity žien, podpora a rozvoj podnikania mladých a podnikanie seniorov sú tri kľúčové oblasti, ktoré si vyžadujú strategické aj operatívne zameranie politik a opatrení na úrovni vlády. I keď v oblasti podpory podnikateľskej aktivity žien je na Slovensku rozbehnutých pomerne veľa iniciatív,

ich nekoordinovanosť na národnej úrovni neprináša adekvátne efekty. Hlavný dôraz by sa mal klásť na vypracovanie jednotnej stratégie a na ňu nadväzujúcich programov, ktoré by boli koordinované z jedného centra (napr. NADSME). Miera podnikateľskej aktivity mladých na Slovensku je síce pomerne vysoká, avšak ešte stále dostatočne neprispieva k riešeniu ich vysokej nezamestnanosti. Miera podnikania seniorov u nás je veľmi nízka, avšak systémová podpora podnikania tejto vekovej kategórie neexistuje. Všetky tri oblasti vytvárajú pomerne veľký priestor na ďalší výskum a na jeho základe návrh vhodných programov, ktoré by boli šité na mieru, a zároveň by mohli využiť široké spektrum poznatkov z najlepších európskych alebo svetových praktík.

Štvrtou oblasťou sú podnikateľské aspirácie v rámci inovácií a zamerania na medzinárodné trhy. V oblasti inovácií Slovensko zaostáva. Nízka úroveň inovatívneho podnikania podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite ako aj etablovaných podnikateľov je pre Slovensko a jeho rozvoj prekážkou. Podpora inovatívnych podnikov a vytvorenie adekvátnych podmienok na rozvoj inovácií by mali byť kľúčovou oblasťou. Zameranie na medzinárodných zákazníkov by malo byť pre slovenských podnikateľov prioritou, no podnikatelia v TEA v medzinárodnej orientácii v európskom kontexte zaostávajú. Vhodná infraštruktúra a podmienky, ktoré by zjednodušili zameranie na zahraničné trhy sú spôsobom, ktorým je možné túto oblasť podporiť.

Samostatnou a veľmi komplexnou oblasťou je podnikateľské prostredie. Rozvoj podnikateľských aktivít vo všeobecnosti, ako aj osobitne v smeroch uvedených vyššie, je nevyhnutné podporiť vytváraním priaznivých podmienok na podnikanie. Na Slovensku však možno stav podnikateľského prostredia označiť na základe vnímania expertov skôr za nedostatočný a podpriemerný. V záujme jeho zlepšenia je preto potrebné venovať pozornosť najzávažnejším implikáciám vyplývajúcim z jeho hodnotenia, a to v podobe nasledovných odporúčaní:

- V rámci vládnych politík zvýšiť prioritizáciu podnikania ako takého, a tiež zásadne zvýšiť jeho podporu v priereze s ostatnými politikami. Zároveň razantne pracovať na eliminácii dlhodobého pretrvávajúceho problému vysokého byrokratického zaťaženia. Po pozitívnych zmenách v rýchlosti získania licencií a povolení nastúpiť tento trend aj v ďalších oblastiach, ktoré zjednodušia a zatraktívnia administratívu nielen pri začínaní podnikania, ale predovšetkým pri jeho prevádzkovaní. V neposlednom rade sa usilovať o zvrátenie negatívneho vývoja vnímania bremena či predvídateľnosti daňového zaťaženia, kde Slovensko začína strácať komparatívne výhodnú pozíciu.
- Zmeny vo vládnych politikách (ktoré by priniesli systémové zlepšenie) realizovať súčasne s balíkom vládnych programov na podporu podnikania, ktoré sú vhodným nástrojom na cielené čelenie špecifickým výzvam rozvoja podnikania (medzi ne patria napr. inkluzivita pohlaví a vekových skupín, vysoko rastové podnikanie, transfer poznatkov vedy a výskumu do podnikania,

vzdelávanie a pod.). Zvýšiť množstvo vládnych programov a eliminovať nedostatky v ich dostupnosti, efektívnosti a efektívnej koordinácii z pohľadu adresátov, teda predovšetkým začínajúcich podnikateľov a MSP.

- V systéme vzdelávania zamerať pozornosť nielen na poskytovanie informácií o možnostiach, postupoch a technikách pri začatí podnikania, ale predovšetkým formovať a rozvíjať podnikateľské charakteristiky súčasne s priaznivými postojmi k podnikaniu. Využiť priestor na získanie komparatívnej výhody z hľadiska podpory podnikania vo vzdelávaní, najmä na úrovni základného a stredného, kde situácia na Slovensku síce nie je absolútne dobrá, ale je komparatívne priemerná, čo v prípade intenzívnej pozornosti vytvára priestor na získanie výhody s dlhodobými priaznivými efektmi.
- Intenzívne sa zamerať na zvrátenie nepriaznivého stavu v oblasti transferu vedy a výskumu. Vytvárať priaznivé podmienky pre efektívny transfer poznatkov do podnikateľských aktivít v rozličných formách. Podporovať obojstrannú spoluprácu vedy a výskumu a podnikateľskej sféry. Vymedziť a intenzívne podporovať prioritné oblasti vedy a výskumu a zabezpečiť transfer poznatkov vytváraním vysoko rastových podnikov na globálne významnej úrovni.
- Eliminovať chronické problémy vysokej miery korupcie a naopak nízkej vymožitelnosti práva, ktoré patria medzi chronické nedostatky podnikateľského prostredia uvádzané okrem GEM v množstve ďalších iniciatív a prieskumov hodnotiacich podmienky na podnikanie.
- Cielene pracovať na rozvíjaní kultúrnych a spoločenských noriem vo vzťahu k podnikaniu, ktorých súčasný stav a kompozícia neprispievajú k formovaniu priaznivého prostredia na podnikanie. Hľadať dlhodobé a udržateľné cesty ich systematického rozvíjania (predovšetkým v systémoch vzdelávania na všetkých úrovniach či vládnych politikách) doplnené o účinné opakujúce sa krátkodobejšie iniciatívy (napr. programy na podporu podnikania, pozornosť médií).

7 Ukazovatele GEM v roku 2012

Tabuľka 7.1: Ukazovatele merania potenciálu a zámeru začať podnikat'

Ukazovateľ	Charakteristika
Vnímané príležitosti	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí vidia dobré príležitosti začať biznis v okolí kde žijú v nasledujúcich šiestich mesiacoch
Dôvera vo vlastné schopnosti	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí veria, že majú potrebné zručnosti a vedomosti začať biznis
Strach zo zlyhania	Percento populácie 18 - 64 ročných s pozitívnym vnímaním príležitostí, ktoré indikuje, že strach zo zlyhania by ich odradil začať podnikat'
Vysoký status úspešného podnikateľa	Percento 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že v krajine má úspešný podnikateľ vysoký spoločenský status a uznanie
Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	Percento 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že v krajine väčšina ľudí považuje začať biznis za dobrú kariérnu voľbu
Pozornosť médií venovaná podnikaniu	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že médiá často uvádzajú príbehy o úspešných podnikateľoch
Egalitarizmus (preferencia rovnakej životnej úrovne pre všetkých)	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí súhlasia s výrokom, že všetci by mali mať rovnakú životnú úroveň
Zámer začať podnikat'	Percento populácie 18 - 64 ročných (jednotlivci, ktorí sú v ktoromkoľvek inom štádiu podnikateľskej aktivity sa v tejto skupine nenachádzajú), ktorí majú záujem začať podnikat' v nasledujúcich troch rokoch

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.2: Ukazovatele merania počiatočnej podnikateľskej aktivity, etablovaného a prerušeného podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Celková počiatočná podnikateľská aktivita (TEA)	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia alebo vlastníci - manažéri nových firiem.
Celková počiatočná podnikateľská aktivita mužov/žien	Percento mužov/žien 18 - 64 ročných, ktorí sú buď rodiaci sa podnikatelia/podnikateľky alebo vlastníci - manažéri/vlastníčky - manažérky nových firiem.
Rodiaci sa podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sa v súčasnosti aktívne angažujú na zakladaní biznisu, ktorý budú vlastniť alebo spolu vlastniť; z tohto biznisu si ešte ako vlastníci najmenej tri mesiace nevyplácali mzdy, platy alebo iné platby
Noví podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú v súčasnosti vlastníckmi manažermi nového biznisu, z ktorého im boli vyplatené platy, mzdy alebo iné platby za aspoň tri mesiace ale nie viac ako 42 mesiacov.
Etablovaní podnikatelia	Percento populácie 18 - 64 ročných, ktorí sú v súčasnosti vlastníckmi - manažermi etablovaných firiem, teda vlastníci a riadia fungujúci biznis, z ktorého si ako vlastníci vyplácali platy, mzdy alebo iné platby za viac ako 42 mesiacov.
Podnikateľská aktivita determinovaná nevyhnutnosťou: prevažujúca miera	Percento z tých, ktorí sú súčasťou TEA (podnikajú) z dôvodu, že nemali inú možnosť zamestnať sa.
Podnikateľská aktivita determinovaná príležitosťou zlepšenia	Percento z tých, ktorí sú súčasťou TEA, ktorí uvádzajú, že ich podnikateľská aktivita je determinovaná príležitosťou ako opakom k neexistencii inej možnosti zamestnať sa, a ktorí deklarujú, že hlavným dôvodom pre túto príležitosť je byť nezávislý alebo zvýšiť si príjem, a nie iba si príjem udržať.

Ukazovateľ	Charakteristika
Prerušenie podnikania: podnikanie zaniklo	Percento tých, ktorí za posledných 12 mesiacov ukončili, prerušili alebo zrušili podnikanie, ktoré vlastnili alebo riadili, a ktoré ďalej nepokračuje.
Prerušenie podnikania: podnikanie pokračuje	Percento tých, ktorí za posledných 12 mesiacov ukončili, prerušili alebo zrušili podnikanie, ktoré vlastnil alebo riadil, ale podnikanie pokračuje ďalej.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.3: Ukazovatele merania sociálnej inkluzívnosti

Ukazovateľ	Charakteristika
Zapojenie žien do podnikania: <i>a/rodia sa podnikateľky alebo vlastníčky/manažérky nových firiem</i> <i>b/ v etablovaných firmách</i>	Percento žien 18 - 64 ročných, ktoré sú buď rodia sa podnikateľky alebo vlastníčky - manažérky nových firiem. Percento žien 18 - 64 ročných, ktoré sú zapojené do etablovaného podnikania (mzdy sú vyplácané viac ako 42 mesiacov).
Ukazovatele typov podnikateľov podľa vekových skupín: <i>18-24 roční</i> <i>25 - 34 roční</i> <i>35 - 44 roční</i> <i>45 – 54 roční</i> <i>55 – 64 roční</i>	Percento 18 – 24 ročných zapojených v rodacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní Percento 25 – 34 ročných, v rodacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní Percento 35 – 44 ročných, v rodacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní Percento 45 – 54 ročných, v rodacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní Percento 55 – 64 ročných, v rodacom sa alebo novom podnikaní/etablovanom podnikaní
Kategórie podnikateľov podľa vzdelania	Percento populácie 18 – 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaní podnikateľa: Bez vzdelania alebo so základným vzdelaním, Odborné vzdelanie (bez maturity -vyučení/á) Stredoškolské vzdelanie (s maturitou) Vyššie odborné vzdelanie (pomaturitné vzdelanie) alebo I. stupeň vysokoškolského vzdelania (bakalárske), II. a III. stupeň vysokoškolského vzdelania

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.4: Ukazovatele merania podľa príjmových kategórií

Ukazovateľ	Charakteristika
Ukazovatele typov podnikateľov podľa príjmových skupín	Percento populácie 18 – 64 ročných z najnižšej príjmovej kategórie/ zo strednej príjmovej kategórie/ z najvyššej príjmovej kategórie, zapojených do TEA/etablovaní podnikateľa

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.5: Ukazovatele merania odvetvovej angažovanosti

Ukazovateľ	Charakteristika
Angažovanosť podnikateľov v ťažobnom priemysle a v poľnohospodárstve (S1P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí pôsobia v ťažobnom priemysle a v poľnohospodárstve
Angažovanosť podnikateľov v stavebníctve, výrobe, doprave, sieťových odvetviach, komunikácii a veľkoobchode (S2P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v odvetviach stavebníctva, výroby, dopravy, sieťových odvetví, komunikácie a veľkoobchode
Angažovanosť podnikateľov v oblasti biznis služieb, financií, poisťovníctva, realit (S3P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v oblasti biznis služieb
Angažovanosť podnikateľov v službách pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovanie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné služby) (S4P)	Percento populácie 18 - 64 ročných, zapojených do TEA/etablovaných podnikateľov podnikajúcich v oblasti služieb pre koncových spotrebiteľov

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.6: Ukazovatele merania rastovej aspirácie podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA)

Ukazovateľ	Charakteristika
Žiadna alebo nízka očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť najviac 5 pracovných miest v najbližších piatich rokoch, zahŕňa aj tých, ktorí neplánujú vytvoriť žiadne pracovné miesto (samozamestnávateľa).
Stredná očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť 6 - 19 pracovných miest v najbližších piatich rokoch.
Vysoká očakávaná tvorba pracovných miest v rámci počiatočnej podnikateľskej aktivity	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA a ktorí očakávajú vytvoriť 20 alebo viac pracovných miest v najbližších piatich rokoch.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.7: Ukazovatele inovačného profilu podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Inovatívnosť podnikateľa	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že majú produkt, ktorý je nový pre väčšinu alebo všetkých zákazníkov; a zároveň, že existuje málo, resp. žiadni konkurenti, ktorí ponúkajú rovnaký produkt.
Inovatívnosť podnikateľa z hľadiska využívania nových technológií	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že využívajú: a) najnovšie technológie, b) technológie 1 - 5 ročné, c) žiadne nové technológie.

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.8: Ukazovatele medzinárodného profilu podnikania

Ukazovateľ	Charakteristika
Silná medzinárodná orientácia	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že majú viac ako 25% zákazníkov v zahraničí
Slabá medzinárodná orientácia	Percento podnikateľov, ktorí sú súčasťou TEA/etablovaní podnikatelia, ktorí udávajú, že nemajú žiadnych, alebo majú do 25% zákazníkov v zahraničí

Zdroj: GEM Manual, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.9: Ukazovatele podnikateľskej aktivity zamestnancov

Ukazovateľ	Charakteristika
Širšia definícia EEA z populácie/zo zamestnancov	Percento zamestnancov z populácie (18 - 64 rokov)/zo zamestnancov, ktorí sa v posledných troch rokoch aktívne zúčastnili a mali vedúcu úlohu najmenej v jednej z fáz podnikateľského procesu v rámci organizácie.
Užšia definícia EEA z populácie/zo zamestnancov	Percento zamestnancov z populácie (18 - 64 rokov)/zo zamestnancov, ktorí sa v súčasnosti zúčastňujú a majú vedúcu úlohu najmenej v jednej z fáz podnikateľského procesu v rámci organizácie.

Zdroj: Dáta GEM 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 7.10: Ukazovatele networkingu

Ukazovateľ	Charakteristika
Poznanie niekoho, kto podniká	Percento populácie 18 – 64 ročných, ktorí udávajú, že poznajú niekoho, kto začal podnikat' za posledných 12 mesiacoch
Spolupráca rodiacich sa podnikateľov	Percento rodiacich sa podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri príprave produktov pre potenciálnych zákazníkov
Spolupráca podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA)	Percento podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA), ktorí spolupracujú s inými firmami pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb
	Percento podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA), ktorí spolupracujú s inými firmami pri obstarávaní vstupov
	Percento podnikateľov v počiatočnej podnikateľskej aktivite (TEA), ktorí spolupracujú s inými pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu
Spolupráca etablovaných podnikateľov	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými firmami pri výrobe tovarov a poskytovaní služieb
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými firmami pri obstarávaní vstupov
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri predaji tovarov a služieb súčasným zákazníkom
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri predaji tovarov a služieb novým zákazníkom
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri vytváraní nových produktov alebo služieb pre súčasných zákazníkov

Ukazovateľ	Charakteristika
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri vytváraní nových produktov alebo služieb pre nových zákazníkov
	Percento etablovaných podnikateľov, ktorí spolupracujú s inými pri zvyšovaní efektivity svojho biznisu

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

8 Tabuľky

Tabuľka 8.1: Postoje k podnikaniu v krajinách GEM v roku 2012

Krajina	Vnímanie príležitostí	Egalitarizmus	Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	Pozornosť médií venovaná podnikaniu	Vnímanie schopností	Strach zo zlyhania
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch							
Alžírsko	45,7	59,3	78,9	81,0	47,0	54,1	35,4
Angola	66,2					72,1	37,9
Botswana	66,7	51,2	76,1	73,3	79,4	70,6	24,8
Egypt	53,7	77,4	83,0	87,2	63,7	58,7	33,0
Etiópia	64,9	52,0	76,2	91,9	72,9	69,1	32,7
Ghana	79,3	62,8	84,0	91,3	82,1	86,3	18,2
Irán	39,2	44,4	60,2	73,0	61,0	54,2	41,4
Malawi	74,3					84,5	12,4
Nigéria	82,2	69,9	81,7	76,0	78,1	87,9	21,0
Pakistan	46,5	71,8	66,4	67,9	50,8	48,7	31,2
Palestína	46,1	56,4	84,6	80,4	70,9	59,4	40,2
Uganda	80,7					87,7	15,2
Zambia	77,9	47,9	67,3	78,7	71,6	83,7	16,7
<i>Priemer (nevážený)</i>	63,3		75,8	80,1	67,8	70,5	27,7
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti							
Argentína	50,1	60,9	74,2	66,9	63,4	63,5	27,0
Barbados	47,0					69,9	17,3
Bosna a Hercegovina	19,6	91,0	80,9	72,3	39,4	49,1	26,9
Brazília	52,4	84,6	89,0	86,0	86,2	53,9	31,0
Čile	64,9		69,7	67,8	65,8	59,9	28,0
Čína	32,2	41,2	71,7	76,1	79,8	37,6	35,8
Kolumbia	71,8	68,4	89,2	75,5	68,8	56,6	32,0
Kostarika	47,1	61,5	71,7	71,8	79,0	63,3	35,3
Chorvátsko	17,1	76,5	64,2	41,7	39,7	44,1	36,0
Ekvádor	58,5	77,6	88,1	84,1	78,8	72,1	32,8
El Salvador	42,7	65,7	72,9	71,9	61,8	58,5	41,7
Estónsko	45,2	55,8	54,8	62,5	41,5	43,2	34,5
Maďarsko	10,9	67,6	41,5	74,0	29,3	39,8	34,3
Lotyšsko	33,1	51,2	59,7	53,3	53,3	43,6	36,7
Litva	30,0	64,3	63,1	52,9	37,3	39,8	35,8
Macedónsko	30,8	71,9	69,6	66,7	64,1	55,1	39,4

Krajina	Vnímanie príležitosti	Egalitarizmus	Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	Pozornosť médií venovaná podnikaniu	Vnímanie schopností	Strach zo zlyhania
Malajzia	35,7	38,6	45,6	50,9	62,5	30,8	36,3
Mexiko	45,0	61,2	56,0	54,1	38,1	62,3	25,7
Namíbia	75,2	59,9	73,5	75,8	81,9	74,0	35,2
Panama	38,5					43,3	16,7
Peru	57,0	54,2	77,2	73,0	75,5	65,5	30,4
Poľsko	20,4	68,9	67,9	57,1	56,3	53,9	43,5
Rumunsko	36,7	68,6	71,2	73,6	55,2	38,3	40,9
Rusko	20,1	56,9	59,8	63,1	44,7	23,5	46,5
Južná Afrika	35,5	64,8	74,1	74,0	72,9	39,5	30,6
Thajsko	44,6	85,5	75,7	79,1	84,1	46,0	50,1
Trinidad a Tobago	59,2	66,1	77,9	75,7	63,8	76,1	16,7
Tunisko	32,6	76,5	87,9	93,9	47,6	62,2	14,9
Turecko	39,9	77,1	67,1	76,1	57,5	49,4	30,4
Uruguaj	51,0	66,8	60,8	59,1	50,8	57,8	27,2
Priemer (nevážený)	41,5		69,8	68,9	60,0	52,4	32,3
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na inováciách							
Rakúsko	49,2		46,4	75,8		49,6	36,0
Belgicko	33,3	53,8	62,3	57,4	53,8	37,1	40,8
Dánsko	44,4					31,0	39,3
Fínsko	55,3	65,9	45,1	83,4	68,4	34,3	36,5
Francúzsko	37,5	54,1	64,5	76,8	41,1	35,7	42,8
Nemecko	36,2	62,6	48,9	76,4	49,0	37,1	41,9
Grécko	12,9	63,3	64,4	68,3	33,1	50,0	61,3
Írsko	25,6	76,6	45,4	81,4	61,4	45,2	35,4
Izrael	30,6	55,3	59,5	72,4	47,4	29,3	46,8
Taliansko	19,8	70,1	66,7	69,7	51,3	30,0	57,7
Japonsko	6,4	45,5	29,7	54,8	52,9	9,0	53,1
Južná Kórea	12,5	72,8	59,4	69,6	68,1	26,9	43,0
Holandsko	34,4	60,1	79,3	65,2	58,3	42,3	30,5
Nórsko	64,4	73,9	50,4	79,5	59,3	34,4	39,4
Portugalsko	16,2					46,8	42,3
Singapur	22,5	59,5	50,2	62,5	76,7	26,6	41,6
Slovensko	17,8	73,4	50,3	74,4	59,4	49,7	38,3
Slovinsko	19,6	82,9	52,7	71,1	51,1	51,3	27,3
Španielsko	13,9	71,9	63,6	63,7	47,3	50,4	41,8
Švédsko	66,5					37,0	32,6

Krajina	Vnímanie príležitostí	Egalitarizmus	Podnikanie ako vhodná kariérna voľba	Vnímanie podnikateľov a ich spoločenského statusu	Pozornosť médií venovaná podnikaniu	Vnímanie schopností	Strach zo zlyhania
Švajčiarsko	35,7	58,3	44,2	63,5	57,4	37,3	32,3
Taiwan	38,5		70,4	62,8	82,5	26,4	37,6
Veľká Británia	32,8		49,8	76,7	47,0	47,1	36,0
USA	43,5					55,9	32,3
Priemer (nevážený)	32,1		55,2	70,3	56,1	38,3	40,3

Tabuľka 8.2: Podnikateľská aktivita v krajinách GEM podľa fáz ekonomického rozvoja v roku 2012

Krajina	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	Prerušenie podnikania	TEA (nutnosť)	TEA (príležitosť)
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na faktoroch							
Alžírsko	1,6	7,3	8,8	3,3	6,9	30,0	47,4
Angola	14,9	18,9	32,4	9,1	25,9	23,7	38,3
Botswana	17,0	12,2	27,7	6,3	16,3	33,4	48,0
Egypt	3,1	4,9	7,8	4,1	5,3	33,6	22,9
Etiópia	5,7	9,2	14,7	10,2	3,4	20,3	69,2
Ghana	15,4	22,8	36,5	37,7	16,2	27,6	51,0
Irán	4,5	6,5	10,8	9,5	5,1	42,0	36,2
Malawi	18,4	20,4	35,6	10,8	28,9	41,9	42,9
Nigéria	21,8	14,2	35,0	15,7	8,3	34,5	53,2
Pakistan	8,3	3,4	11,6	3,8	2,5	52,9	23,6
Palestína	6,2	3,8	9,8	3,0	7,7	41,9	26,6
Uganda	9,6	27,6	35,8	31,2	25,9	46,0	42,1
Zambia	27,5	14,6	41,5	3,8	20,2	32,0	46,2
Nevážený priemer	11,8	12,7	23,7	11,4	13,3	35,4	42,1
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na efektívnosti							
Argentína	11,8	7,3	18,9	9,6	4,9	34,5	46,6
Barbados	10,0	7,2	17,1	12,2	2,9	12,4	62,7
Bosna a Hercegovina	4,5	3,3	7,8	6,0	7,2	58,3	20,1
Brazília	4,5	11,3	15,4	15,2	4,5	30,1	58,8
Čile	14,7	8,4	22,6	7,8	5,0	17,4	68,9
Čína	5,4	7,4	12,8	12,5	3,7	36,9	39,4
Kolumbia	13,6	6,9	20,1	6,7	6,7	12,4	47,8
Kostarika	10,0	5,3	15,0	3,3	3,5	20,2	47,9
Chorvátsko	6,4	1,9	8,3	3,1	4,2	34,2	35,7
Ekvádor	16,7	11,7	26,6	18,9	7,6	35,8	30,2

Krajina	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	Prerušenie podnikania	TEA (nutnosť)	TEA (príležitosť)
El Salvador	7,7	7,8	15,3	9,4	7,8	35,2	39,2
Estónsko	9,5	5,1	14,3	7,2	4,0	18,2	49,1
Maďarsko	5,8	3,6	9,2	8,1	3,8	31,1	35,3
Lotyšsko	8,7	4,8	13,4	7,9	3,4	25,3	46,0
Litva	3,1	3,6	6,7	8,2	2,2	24,6	51,5
Macedónsko	3,7	3,2	7,0	6,7	3,9	51,9	28,7
Malajzia	2,8	4,2	7,0	7,0	1,6	13,3	60,7
Mexiko	7,9	4,3	12,1	4,7	4,3	13,4	51,8
Namíbia	11,3	7,0	18,2	3,2	11,6	37,3	36,8
Panama	7,2	2,7	9,5	1,9	1,8	19,5	56,8
Peru	14,7	6,2	20,2	5,1	6,8	23,4	53,1
Poľsko	4,8	4,6	9,4	5,8	3,9	40,7	30,1
Rumunsko	5,5	3,8	9,2	3,9	3,8	24,2	37,7
Rusko	2,7	1,8	4,3	2,0	1,0	36,4	31,4
Južná Afrika	4,3	3,1	7,3	2,3	5,0	31,7	39,7
Thajsko	8,7	11,3	18,9	29,7	2,8	16,7	67,4
Trinidad a Tobago	8,8	6,5	15,0	7,2	4,5	15,1	59,9
Tunisko	2,4	2,5	4,8	4,4	4,0	35,5	42,3
Turecko	7,3	5,4	12,2	8,7	5,2	30,9	54,6
Uruguaj	10,2	4,7	14,6	5,0	5,0	18,4	39,8
Nevážený priemer	7,8	5,6	13,1	7,8	4,6	27,8	45,7
Ekonomiky, ktorých rozvoj je založený na inováciách							
Rakúsko	6,6	3,4	9,6	7,6	3,6	10,8	38,2
Belgicko	3,3	2,0	5,2	5,1	2,4	17,9	61,6
Dánsko	3,1	2,4	5,4	3,4	1,3	8,2	70,7
Fínsko	3,5	2,7	6,0	8,0	2,0	17,1	59,9
Francúzsko	3,7	1,5	5,2	3,2	2,0	18,1	58,9
Nemecko	3,5	2,1	5,3	5,0	1,9	21,7	50,7
Grécko	3,8	2,8	6,5	12,3	4,4	29,9	32,1
Írsko	3,9	2,3	6,1	8,3	1,7	28,1	40,5
Izrael	3,5	3,0	6,5	3,8	4,0	19,2	46,1
Taliansko	2,5	1,9	4,3	3,3	2,4	15,7	22,3
Japonsko	2,3	1,7	4,0	6,1	1,1	20,7	66,4
Kórea	2,6	4,1	6,6	9,6	3,2	34,9	46,2
Holandsko	4,1	6,3	10,3	9,5	2,2	8,4	66,3
Nórsko	3,7	3,2	6,8	5,8	1,5	7,4	69,6
Portugalsko	4,3	3,6	7,7	6,2	3,0	17,9	53,1

Krajina	Rodiaci sa podnikatelia	Noví podnikatelia	TEA	Etablovaní podnikatelia	Prerušenie podnikania	TEA (nutnosť)	TEA (príležitosť)
Singapur	7,6	4,2	11,6	3,1	3,9	14,8	54,4
Slovensko	6,6	3,9	10,2	6,4	4,7	35,6	42,9
Slovinsko	2,9	2,5	5,4	5,8	1,6	7,4	64,0
Španielsko	3,4	2,5	5,7	8,7	2,1	25,6	32,5
Švédsko	4,6	1,8	6,4	5,2	1,9	6,8	48,6
Švajčiarsko	2,9	3,0	5,9	8,4	2,0	18,1	57,5
Tajvan	3,3	4,2	7,5	10,4	5,7	17,9	42,6
Veľká Británia	5,3	3,7	9,0	6,2	1,7	18,3	42,6
USA	8,9	4,1	12,8	8,6	4,5	21,4	59,5
Nevážený priemer	4,2	3,0	7,1	6,7	2,7	18,4	51,1

Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.3: Počiatočná podnikateľská aktivita podľa pohlavia v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	TEA12	TEA11	TEA12 muži	TEA11 muži	TEA12 ženy	TEA11 ženy	Podiel žien na TEA12 (%)	Podiel žien na TEA11 (%)
Alžírsko	8,8	9,3	12,1	10,8	5,4	5,6	31	34
Angola	32,4	NA	34,4	NA	30,6	NA	47	NA
Argentína	18,9	20,8	24,0	24,8	14,2	17,1	37	41
Rakúsko	9,6	NA	11,0	NA	8,1	NA	42	NA
Austrália	NA	10,5	NA	12,6	NA	8,4	NA	40
Barbados	17,1	12,6	18,2	16,3	16,1	9,1	47	36
Bangladéš	NA	12,8	NA	21,0	NA	4,3	NA	17
Belgicko	5,2	5,7	7,7	6,9	2,6	4,5	25	40
Bosna a Hercegovina	7,8	8,1	10,4	11,0	5,1	5,2	33	32
Botswana	27,7	NA	30,0	NA	25,4	NA	46	NA
Brazília	15,4	14,9	16,2	15,3	14,7	14,5	48	49
Čile	22,6	23,7	26,2	26,3	19,1	21,0	42	44
Čína	12,8	24,0	14,7	25,7	11,0	22,4	43	47
Kolumbia	20,1	21,4	22,8	26,8	17,6	16,3	44	38
Kostarika	15,0	NA	19,7	NA	10,7	NA	35	NA
Chorvátsko	8,3	7,3	11,8	10,0	4,9	4,7	29	32
Česká republika	NA	7,6	NA	11,0	NA	4,2	NA	28
Dánsko	5,4	4,6	7,6	6,3	3,1	2,9	29	32
Ekvádor	26,6	NA	25,7	NA	27,4	NA	52	NA
Egypt	7,8	NA	13,1	NA	2,4	NA	15	NA

Krajina	TEA12	TEA11	TEA12 muži	TEA11 muži	TEA12 ženy	TEA11 ženy	Podiel žien na TEA12 (%)	Podiel žien na TEA11 (%)
El Salvador	15,3	NA	16,4	NA	14,3	NA	47	NA
Estónsko	14,3	NA	19,1	NA	9,7	NA	34	NA
Etiópia	14,7	NA	16,6	NA	12,9	NA	44	NA
Fínsko	6,0	6,3	7,8	8,1	4,1	4,3	34	35
Francúzsko	5,2	5,7	6,4	8,6	4,0	2,9	39	25
Nemecko	5,3	5,6	7,2	6,7	3,5	4,5	33	40
Ghana	36,5	NA	35,0	NA	38,0	NA	52	NA
Grécko	6,5	8,0	8,6	10,1	4,4	5,8	34	37
Guatemala	NA	19,3	NA	19,4	NA	19,2	NA	50
Maďarsko	9,2	6,3	12,8	8,3	5,8	4,3	31	34
Irán	10,8	14,5	15,6	19,6	5,9	4,6	27	19
Írsko	6,2	7,2	8,3	10,3	4,0	4,2	32	29
Izrael	6,5	NA	7,6	NA	5,5	NA	42	NA
Taliansko	4,3	NA	5,7	NA	2,9	NA	34	NA
Jamajka	NA	13,7	NA	14,9	NA	12,6	NA	46
Japonsko	4,0	5,2	5,9	7,2	2,1	3,2	26	31
Južná Kórea	6,6	7,8	10,8	11,7	2,3	3,8	17	24
Lotyšsko	13,4	11,9	18,9	15,7	8,2	8,3	30	35
Litva	6,7	11,3	9,4	15,6	4,2	7,2	31	32
Macedónsko	7,0	NA	9,4	NA	4,5	NA	33	NA
Malawi	35,6	NA	39,3	NA	32,1	NA	45	NA
Malajzia	7,0	4,9	7,8	5,8	6,2	4,0	44	41
Mexiko	12,1	9,6	12,2	10,9	12,1	8,5	50	44
Namíbia	18,2	NA	18,8	NA	17,5	NA	48	NA
Holandsko	10,3	8,2	13,9	10,4	6,7	6,0	32	37
Nigéria	35,0	NA	34,5	NA	35,6	NA	51	NA
Nórsko	6,8	6,9	9,8	9,6	3,6	4,2	27	30
Pakistan	11,6	9,1	21,3	15,9	1,2	1,7	5	10
Palestína	9,8	NA	16,0	NA	3,4	NA	18	NA
Panama	9,5	20,8	8,5	22,0	10,4	19,6	55	47
Peru	20,2	22,9	22,9	26,9	17,6	19,0	44	41
Poľsko	9,4	9,0	12,6	13,1	6,2	5,0	33	28
Portugalsko	7,7	7,5	9,3	10,5	6,2	4,7	40	31
Rumunsko	9,2	9,9	13,2	12,5	5,3	7,3	29	37
Rusko	4,3	4,6	5,4	5,1	3,4	4,1	39	44
Singapur	11,6	6,6	13,2	6,0	10,0	7,2	43	54
Slovensko	10,2	14,2	13,7	20,3	6,7	8,1	33	29
Slovinsko	5,4	3,7	8,1	4,6	2,6	2,7	24	37

Krajina	TEA12	TEA11	TEA12 muži	TEA11 muži	TEA12 ženy	TEA11 ženy	Podiel žien na TEA12 (%)	Podiel žien na TEA11 (%)
Južná Afrika	7,3	9,1	8,9	11,3	5,7	7,0	39	38
Španielsko	5,7	5,8	7,4	7,1	4,0	4,5	35	39
Švédsko	6,4	5,8	8,0	7,1	4,8	4,5	38	39
Švajčiarsko	5,9	6,6	6,4	6,6	5,5	6,6	46	50
Tajvan	7,5	7,9	9,1	10,2	6,0	5,6	40	35
Thajsko	18,9	19,5	17,3	18,1	20,6	20,9	54	54
Trinidad a Tobago	15,0	22,7	16,7	27,4	13,2	18,0	44	40
Tunisko	4,8	NA	6,8	NA	2,9	NA	30	NA
Turecko	12,2	11,9	17,5	16,5	6,9	7,2	28	30
Spojené arabské emiráty	NA	6,2	NA	6,9	NA	4,3	NA	38
Uganda	35,8	NA	36,0	NA	35,5	NA	50	NA
Veľká Británia	9,0	7,3	11,6	9,3	6,3	5,2	35	36
USA	12,8	12,3	15,2	14,3	10,5	10,4	41	42
Uruguaj	14,6	16,7	19,9	21,2	10,0	12,8	33	38
Venezuela	NA	15,4	NA	16,4	NA	14,4	NA	47
Zambia	41,5	NA	42,9	NA	40,0	NA	48	NA
Priemer krajiny GEM	13,0	10,9	15,4	13,5	10,6	8,3	37	37
Poradie Slovenska	32.	14.	31.	10.	31.	19.	45.	47.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.4: Etablovaní podnikatelia podľa pohlavia v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	EB12	EB11	EB12 muži	EB11 muži	EB12 ženy	EB11 ženy	Podiel žien na EB12	Podiel žien na EB11
Alžírsko	3,3	3,1	5,5	3,9	1,2	1,1	17%	22%
Angola	9,1	NA	8,9	NA	9,2	NA	51%	NA
Argentína	9,6	11,8	13,5	15,6	6,1	8,3	31%	35%
Rakúsko	7,6	NA	9,3	NA	5,9	NA	39%	NA
Austrália	NA	9,1	NA	12,3	NA	5,8	NA	32%
Barbados	12,2	4,2	16,8	5,5	7,9	2,9	32%	35%
Bangladéš	NA	11,6	NA	20,2	NA	2,7	NA	12%
Belgicko	5,1	6,8	6,7	9,4	3,5	4,1	34%	30%
Bosna a Hercegovina	6,0	5,0	7,7	6,1	4,3	3,8	36%	38%
Botswana	6,3	NA	8,0	NA	4,8	NA	38%	NA
Brazília	15,2	12,2	17,4	14,0	13,1	10,6	43%	43%
Čile	7,8	7,0	9,2	9,4	6,4	4,7	41%	33%
Čína	12,5	12,7	14,3	15,1	10,6	10,2	42%	40%
Kolumbia	6,7	7,5	9,0	9,9	4,6	5,1	34%	34%
Kostarika	3,3	NA	3,5	NA	3,1	NA	47%	NA
Chorvátsko	3,1	4,2	3,7	5,5	2,5	3,0	40%	35%
Česká republika	NA	5,2	NA	8,2	NA	2,2	NA	21%
Dánsko	3,5	4,9	4,8	7,5	2,1	2,3	31%	24%
Ekvádor	18,9	NA	23,5	NA	14,8	NA	39%	NA
Egypt	4,2	NA	7,6	NA	0,6	NA	7%	NA
El Salvador	9,4	NA	10,4	NA	8,6	NA	45%	NA
Estónsko	7,2	NA	10,6	NA	4,2	NA	28%	NA
Etiópia	10,2	NA	10,3	NA	10,1	NA	50%	NA
Fínsko	8,0	8,8	11,7	11,5	4,3	6,0	27%	34%
Francúzsko	3,2	2,4	4,3	3,3	2,2	1,5	34%	32%
Nemecko	5,0	5,6	5,9	8,3	4,0	2,9	41%	26%
Ghana	37,7	NA	39,8	NA	35,8	NA	47%	NA
Grécko	12,3	15,8	17,7	21,8	6,8	9,7	28%	31%
Guatemala	NA	2,5	NA	2,9	NA	2,2	NA	43%
Maďarsko	8,1	2,0	12,0	2,7	4,3	1,3	26%	33%
Irán	9,5	11,2	15,9	15,6	3,0	2,6	16%	14%
Írsko	8,3	8,0	11,8	10,9	4,7	5,0	29%	31%
Izrael	3,8	NA	4,7	NA	2,9	NA	38%	NA
Taliansko	3,3	NA	5,0	NA	1,6	NA	25%	NA
Jamajka	NA	5,1	NA	6,1	NA	4,2	NA	41%
Japonsko	6,1	8,3	8,0	12,8	4,2	3,8	35%	23%

Krajina	EB12	EB11	EB12 muži	EB11 muži	EB12 ženy	EB11 ženy	Podiel žien na EB12	Podiel žien na EB11
Južná Kórea	9,6	10,9	15,1	15,9	3,8	5,7	20%	26%
Lotyšsko	7,9	5,7	10,2	7,9	5,8	3,6	36%	31%
Litva	8,2	6,3	12,4	8,9	4,4	4,0	26%	31%
Macedónsko	6,7	NA	9,2	NA	4,2	NA	31%	NA
Malawi	10,8	NA	12,6	NA	9,1	NA	42%	NA
Malajzia	7,0	5,2	8,3	6,9	5,5	3,5	40%	34%
Mexiko	4,7	3,0	6,0	3,2	3,4	2,9	36%	47%
Namíbia	3,2	NA	3,8	NA	2,5	NA	39%	NA
Holandsko	9,5	8,7	13,0	11,6	5,9	5,7	31%	33%
Nigéria	15,7	NA	16,0	NA	15,4	NA	49%	NA
Nórsko	5,8	6,6	7,7	9,9	3,8	3,3	33%	25%
Pakistan	3,8	4,1	5,8	7,9	1,6	0,0	22%	0%
Palestína	3,0	NA	5,2	NA	0,7	NA	12%	NA
Panama	1,9	6,0	2,8	6,8	1,0	5,2	26%	43%
Peru	5,1	5,7	5,7	5,6	4,6	5,9	45%	51%
Poľsko	5,8	5,0	8,5	7,1	3,2	2,9	28%	29%
Portugalsko	6,2	5,7	8,8	7,7	3,7	3,8	30%	33%
Rumunsko	3,9	4,6	6,0	6,3	1,9	2,9	24%	32%
Rusko	2,1	2,8	2,2	3,1	2,0	2,7	47%	47%
Singapur	3,1	3,3	4,4	3,7	1,9	3,0	30%	45%
Slovensko	6,4	9,6	9,2	13,7	3,6	5,6	28%	29%
Slovinsko	5,8	4,8	8,5	6,5	2,9	2,9	25%	31%
Južná Afrika	2,3	2,3	2,8	2,5	1,8	2,2	40%	46%
Španielsko	8,7	8,9	11,1	12,5	6,4	5,2	36%	29%
Švédsko	5,3	7,0	7,3	8,6	3,1	5,3	30%	38%
Švajčiarsko	8,4	10,1	9,8	11,6	7,1	8,7	42%	43%
Tajvan	10,4	6,3	14,4	8,5	6,4	4,2	31%	33%
Thajsko	29,7	30,1	29,9	30,9	29,5	29,3	50%	49%
Trinidad a Tobago	7,2	6,9	9,5	9,0	4,9	4,8	34%	35%
Tunisko	4,4	NA	7,2	NA	1,6	NA	18%	NA
Turecko	8,7	8,0	14,6	12,7	2,7	3,2	16%	20%
Spojené arabské emiráty	NA	2,7	NA	3,2	NA	1,4	NA	31%
Uganda	31,3	NA	33,8	NA	28,9	NA	46%	NA
Veľká Británia	6,2	7,2	8,8	9,6	3,5	4,7	28%	33%
USA	8,6	9,1	10,5	11,3	6,7	6,8	39%	38%
Uruguaj	5,0	5,9	7,0	9,4	3,2	2,9	31%	23%
Venezuela	NA	1,6	NA	2,1	NA	1,0	NA	32%
Zambia	3,8	NA	4,1	NA	3,6	NA	46%	NA

Krajina	EB12	EB11	EB12 muži	EB11 muži	EB12 ženy	EB11 ženy	Podiel žien na EB12	Podiel žien na EB11
Priemer krajiny GEM	8,1	7,0	10,3	9,3	5,9	4,6	34%	33%
Poradie Slovenska	35.	10.	32.	9.	40.	13.	48.	42.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.5: Počiatočná podnikateľská aktivita v jednotlivých vekových kategóriách v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	TEA 2012, % vo vekovej kategórii					TEA 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Alžírsko	4,1	14,1	10,2	5,4	0,0	5,3	16,0	9,7	5,9	5,3
Angola	22,6	36,2	43,9	34,1	23,5	NA	NA	NA	NA	NA
Argentína	16,4	23,2	21,0	17,7	13,2	15,9	24,7	24,5	20,4	16,1
Rakúsko	7,1	12,5	12,2	9,6	4,8	NA	NA	NA	NA	NA
Austrália	NA	NA	NA	NA	NA	5,9	13,7	11,4	11,6	8,2
Barbados	16,7	21,9	18,3	14,5	9,5	9,4	18,0	13,7	11,9	6,4
Bangladéš	NA	NA	NA	NA	NA	12,0	14,8	14,6	10,7	5,7
Belgicko	1,8	3,9	5,8	9,6	2,9	4,7	9,8	7,1	2,8	3,7
Bosna a Hercegovina	7,5	8,7	9,2	8,3	4,5	12,4	11,4	9,4	5,6	2,5
Botswana	21,2	33,0	30,7	29,3	20,5	NA	NA	NA	NA	NA
Brazília	14,2	19,2	18,7	12,1	8,3	12,8	17,8	17,2	13,1	9,3
Čile	18,2	26,1	28,2	20,0	13,4	16,6	29,8	25,9	23,3	17,1
Čína	12,4	20,1	15,4	8,8	6,0	20,7	28,7	26,4	21,9	18,3
Kolumbia	20,9	25,2	22,8	17,1	8,4	19,7	26,9	23,2	20,1	12,1
Kostarika	11,0	18,1	16,7	15,8	11,3	NA	NA	NA	NA	NA
Chorvátsko	8,6	15,2	7,3	5,8	4,4	5,7	10,2	9,6	5,9	4,1
Česká republika	NA	NA	NA	NA	NA	10,4	9,1	9,2	6,9	3,3
Dánsko	5,9	6,7	5,2	6,7	2,3	3,5	4,8	6,6	5,1	2,5
Ekvádor	22,7	31,0	28,7	25,1	21,6	NA	NA	NA	NA	NA
Egypt	5,8	12,8	7,1	6,3	3,6	NA	NA	NA	NA	NA
El Salvador	12,0	18,3	17,9	14,4	11,3	NA	NA	NA	NA	NA
Estónsko	16,6	22,1	17,2	10,3	4,2	NA	NA	NA	NA	NA
Etiópia	15,1	19,8	13,8	9,3	4,6	NA	NA	NA	NA	NA
Fínsko	4,0	9,4	6,9	6,2	3,2	4,9	8,3	8,4	5,6	4,0
Francúzsko	3,2	8,5	6,4	4,9	1,8	3,3	9,1	7,1	5,5	2,4
Nemecko	3,8	7,9	8,5	3,1	3,2	8,1	6,2	6,4	5,3	2,7
Ghana	32,5	49,3	35,9	28,9	18,6	NA	NA	NA	NA	NA
Grécko	3,0	9,6	7,9	5,3	4,9	5,1	9,0	11,8	5,8	6,7
Guatemala	NA	NA	NA	NA	NA	14,9	20,9	22,8	21,6	17,4

Krajina	TEA 2012, % vo vekovej kategórii					TEA 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Maďarsko	9,7	9,8	10,8	9,4	6,5	5,6	7,1	8,2	7,0	2,8
Irán	10,6	14,8	10,8	6,3	4,7	13,8	16,4	15,5	14,0	9,5
Írsko	4,5	7,9	4,8	8,1	4,5	4,8	8,7	9,7	7,7	2,9
Izrael	5,5	8,9	7,0	6,4	3,5	NA	NA	NA	NA	NA
Taliano	2,7	8,2	4,4	3,3	2,5	NA	NA	NA	NA	NA
Jamajka	NA	NA	NA	NA	NA	8,8	16,8	16,5	14,0	5,3
Japonsko	3,8	4,8	3,5	4,5	3,5	4,0	4,7	5,4	6,3	5,2
Južná Kórea	1,2	5,7	8,8	8,5	6,1	1,4	7,3	11,1	9,6	5,8
Lotyšsko	11,8	22,1	17,7	10,1	2,9	14,2	18,8	11,8	8,8	4,8
Litva	7,7	11,9	7,1	4,1	2,4	18,6	15,8	10,2	8,3	3,8
Macedónsko	6,8	9,6	8,7	5,6	3,3	NA	NA	NA	NA	NA
Malawi	30,1	41,2	39,4	34,2	25,5	NA	NA	NA	NA	NA
Malajzia	6,0	9,3	7,5	5,4	4,6	3,4	4,6	7,0	5,2	4,5
Mexiko	10,1	13,9	12,9	12,0	10,2	6,3	10,5	13,3	9,5	6,4
Namíbia	11,3	19,6	21,3	22,4	17,3	NA	NA	NA	NA	NA
Holandsko	7,4	11,8	13,7	11,9	5,2	7,4	9,9	9,3	9,0	4,9
Nigéria	29,1	41,5	37,7	33,3	28,9	NA	NA	NA	NA	NA
Nórsko	3,0	7,9	9,2	5,5	6,9	1,7	7,2	9,9	8,1	5,7
Pakistan	11,1	12,9	12,0	11,0	9,0	7,7	11,1	8,9	9,1	7,3
Palestína	8,1	11,0	10,7	10,2	9,3	NA	NA	NA	NA	NA
Panama	6,0	10,5	10,5	12,1	6,8	22,1	20,9	21,5	20,3	17,5
Peru	17,4	22,4	21,5	22,0	15,0	19,4	25,8	27,2	21,9	15,0
Poľsko	7,0	15,5	9,2	6,5	6,9	6,1	13,9	11,2	8,2	4,0
Portugalsko	6,4	10,6	8,1	7,2	4,6	6,1	10,9	7,9	6,4	5,0
Rumunsko	10,1	13,2	10,2	7,7	2,6	7,9	14,6	9,4	10,2	4,5
Rusko	4,3	6,7	4,1	4,7	1,1	3,9	6,6	6,0	3,9	1,5
Singapur	7,6	10,8	15,4	13,7	7,1	6,9	11,4	6,2	6,2	1,3
Slovensko	12,8	13,9	9,9	10,3	3,5	14,3	18,5	19,3	12,0	4,7
Slovinsko	4,5	7,6	7,9	3,8	2,7	3,9	5,1	4,6	2,5	2,3
Južná Afrika	5,0	8,4	10,7	6,9	3,2	6,8	10,2	13,6	8,3	4,0
Španielsko	3,4	7,9	6,6	5,5	2,9	4,4	7,7	7,6	4,8	2,5
Švédsko	5,2	8,1	7,1	6,3	5,1	3,6	4,2	7,3	6,3	6,7
Švajčiarsko	2,9	4,9	10,0	5,5	4,7	3,9	5,6	7,5	9,2	5,1
Tajvan	5,8	11,6	10,1	5,1	3,3	6,5	8,4	9,5	7,8	6,3
Thajsko	13,8	26,4	22,0	13,6	14,4	16,2	26,1	20,4	18,8	11,0
Trinidad a Tobago	9,8	20,7	17,8	15,7	4,5	18,3	26,7	28,7	19,0	14,9
Tunisko	2,3	6,6	7,5	3,4	1,7	NA	NA	NA	NA	NA
Turecko	6,6	19,2	14,5	9,0	4,4	8,0	16,2	13,2	12,4	3,0

Krajina	TEA 2012, % vo vekovej kategórii					TEA 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Spojené arabské emiráty	NA	NA	NA	NA	NA	4,0	7,1	6,6	6,2	4,6
Uganda	38,4	41,1	36,9	22,9	13,8	NA	NA	NA	NA	NA
Veľká Británia	7,1	10,5	12,8	8,0	5,6	6,7	8,8	8,7	6,9	4,8
USA	10,1	14,1	16,5	12,4	10,2	9,3	15,2	14,3	12,6	8,9
Uruguaj	10,8	23,9	14,5	13,0	7,4	12,7	24,3	19,7	14,0	9,7
Venezuela	NA	NA	NA	NA	NA	12,2	16,0	18,0	18,1	11,3
Zambia	31,8	50,2	43,0	40,8	41,8	NA	NA	NA	NA	NA
Priemer krajiny GEM	10,7	16,6	14,8	11,9	8,1	9,1	13,6	12,8	10,4	6,8
Poradie Slovenska	18.	31.	42.	27.	48.	11.	12.	11.	17.	33.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.6: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých vekových kategóriách v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	EB 2012, % vo vekovej kategórii					EB 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Alžírsko	0,6	3,6	4,4	5,1	1,9	1,6	3,0	4,7	4,8	1,1
Angola	2,2	9,3	13,0	13,7	17,9	NA	NA	NA	NA	NA
Argentína	1,1	6,7	10,5	16,0	18,7	2,4	5,8	14,5	21,9	19,8
Rakúsko	0,5	3,8	7,6	12,6	10,3	NA	NA	NA	NA	NA
Austrália	NA	NA	NA	NA	NA	0,7	6,4	11,0	13,4	12,2
Barbados	2,5	9,0	16,0	20,0	16,9	0,9	2,1	5,4	8,5	5,2
Bangladéš	NA	NA	NA	NA	NA	3,9	11,5	16,0	16,3	15,1
Belgicko	0,0	0,7	4,2	10,4	8,4	2,7	3,8	8,8	10,4	6,0
Bosna a Hercegovina	2,4	2,7	6,9	10,0	6,6	0,7	3,9	9,5	4,6	4,7
Botswana	1,0	3,8	11,7	10,9	18,4	NA	NA	NA	NA	NA
Brazília	2,8	11,2	20,6	23,9	21,3	2,1	11,0	14,2	21,7	19,8
Čile	0,6	4,9	7,6	11,4	20,2	0,9	2,2	8,6	14,2	12,7
Čína	3,7	9,7	16,8	14,6	13,7	2,6	10,0	17,0	16,5	13,2
Kolumbia	1,4	4,4	7,8	12,0	9,9	1,0	4,2	12,8	11,9	9,3
Kostarika	1,3	2,0	4,3	5,5	5,9	NA	NA	NA	NA	NA
Chorvátsko	1,4	0,7	5,2	4,2	3,1	1,5	1,6	6,0	5,8	5,2
Česká republika	NA	NA	NA	NA	NA	0,5	3,9	5,6	9,2	5,6
Dánsko	0,3	2,0	4,6	5,1	3,9	0,0	3,0	4,6	8,1	6,9
Ekvádor	3,6	13,8	25,4	30,1	28,0	NA	NA	NA	NA	NA
Egypt	2,9	4,0	5,5	5,3	3,3	NA	NA	NA	NA	NA
El Salvador	2,5	6,5	8,6	18,8	19,9	NA	NA	NA	NA	NA

Krajina	EB 2012, % vo vekovej kategórii					EB 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Estónsko	1,1	6,0	7,9	11,5	8,3	NA	NA	NA	NA	NA
Etiópia	3,0	11,0	14,4	13,0	8,8	NA	NA	NA	NA	NA
Fínsko	0,7	3,6	12,6	9,8	10,8	0,9	4,2	11,9	12,8	11,0
Francúzsko	0,0	2,7	2,9	5,7	3,7	0,0	1,2	4,2	3,0	2,6
Nemecko	0,4	3,6	5,2	7,1	6,1	0,4	3,3	8,2	6,0	7,9
Ghana	8,9	31,0	55,4	61,6	68,5	NA	NA	NA	NA	NA
Grécko	2,3	8,6	18,7	18,6	11,0	3,9	16,9	19,8	24,2	10,6
Guatemala	NA	NA	NA	NA	NA	1,0	2,5	3,4	4,2	3,1
Maďarsko	1,2	5,2	10,4	12,2	9,5	0,0	1,0	2,5	3,5	2,6
Irán	1,9	10,4	13,2	17,0	11,2	6,4	11,8	14,3	17,6	10,0
Írsko	1,2	4,7	9,4	13,3	14,7	0,0	6,8	9,5	11,7	12,0
Izrael	0,6	3,3	4,8	6,2	4,1	NA	NA	NA	NA	NA
Taliano	0,9	3,1	4,7	3,5	3,0	NA	NA	NA	NA	NA
Jamajka	NA	NA	NA	NA	NA	1,1	3,6	6,5	9,2	8,8
Japonsko	0,0	3,9	4,4	8,5	10,8	0,0	2,7	7,7	10,7	15,9
Južná Kórea	0,4	1,4	10,3	19,8	11,6	0,0	2,8	14,4	17,9	14,8
Lotyšsko	2,7	6,3	11,5	9,3	8,7	0,3	4,2	8,4	8,2	6,1
Litva	0,9	5,2	12,2	13,3	7,3	2,0	4,0	8,1	10,1	6,0
Macedónsko	2,1	6,3	11,0	7,9	5,0	NA	NA	NA	NA	NA
Malawi	3,5	12,5	14,8	18,8	11,2	NA	NA	NA	NA	NA
Malajzia	0,8	7,7	9,1	10,3	8,5	0,8	3,7	7,7	10,4	4,6
Mexiko	1,1	2,5	6,6	8,1	7,7	0,7	1,7	4,6	6,0	3,1
Namíbia	0,9	1,6	5,0	8,7	3,2	NA	NA	NA	NA	NA
Holandsko	1,4	7,1	12,4	12,9	9,9	1,7	4,4	13,4	9,5	10,7
Nigéria	4,4	11,5	20,9	27,3	24,5	NA	NA	NA	NA	NA
Nórsko	0,3	3,4	7,5	8,0	7,9	1,0	3,4	7,2	9,5	10,6
Pakistan	2,2	4,9	5,1	4,0	2,0	2,3	4,4	5,7	3,5	6,2
Palestína	1,2	1,5	4,9	6,8	3,8	NA	NA	NA	NA	NA
Panama	0,5	1,1	2,6	1,3	5,0	1,5	4,7	7,1	10,3	9,6
Peru	0,7	3,1	7,8	8,4	9,3	2,8	5,7	5,5	7,6	10,0
Poľsko	1,7	6,2	9,5	5,9	4,8	0,2	4,3	7,0	7,0	5,4
Portugalsko	0,4	4,4	8,1	7,8	9,6	0,4	3,8	6,9	8,8	7,7
Rumunsko	1,1	5,0	2,8	5,9	3,8	1,4	4,9	4,1	5,6	6,7
Rusko	0,2	1,8	3,4	3,0	1,4	0,8	2,2	4,7	4,2	1,6
Singapur	0,2	1,1	3,4	6,2	3,0	0,8	3,1	3,6	5,6	2,0
Slovensko	0,5	5,6	10,1	7,0	7,2	1,9	6,8	12,9	15,3	10,0
Slovinsko	0,8	2,6	7,5	10,0	5,8	0,3	3,1	6,9	7,8	3,7
Južná Afrika	0,1	1,8	4,3	3,7	2,6	0,6	1,0	3,6	4,0	5,2
Španielsko	0,9	4,3	9,9	13,5	12,4	1,0	4,3	10,7	13,3	11,8

Krajina	EB 2012, % vo vekovej kategórii					EB 2011, % vo vekovej kategórii				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Švédsko	0,9	2,1	5,3	7,3	9,7	1,2	4,2	5,5	10,7	11,7
Švajčiarsko	0,0	1,5	10,5	12,9	13,9	0,4	3,5	10,0	18,0	17,0
Tajvan	0,8	6,6	11,2	16,4	14,1	0,0	4,3	8,2	9,1	8,2
Thajsko	8,6	20,8	35,1	44,1	36,4	7,2	23,0	36,4	41,5	38,9
Trinidad a Tobago	2,7	7,5	9,4	9,8	6,2	1,4	4,5	8,6	14,3	8,2
Tunisko	1,7	4,7	4,4	6,0	7,6	NA	NA	NA	NA	NA
Turecko	3,0	7,8	12,5	12,2	5,9	3,3	8,5	11,2	8,2	6,7
Spojené arabské emiráty	NA	NA	NA	NA	NA	0,7	2,7	2,6	5,3	7,7
Uganda	12,8	32,0	40,0	58,2	51,4	NA	NA	NA	NA	NA
Veľká Británia	0,0	3,1	5,4	8,3	13,6	0,4	3,2	6,3	11,2	13,8
USA	0,9	5,3	9,1	12,8	12,4	0,7	4,7	9,7	12,4	16,0
Uruguaj	1,6	2,1	6,8	9,3	5,5	2,4	5,4	8,8	7,1	5,6
Venezuela	NA	NA	NA	NA	NA	0,0	1,4	2,3	1,3	4,0
Zambia	0,4	2,6	8,8	6,1	5,1	NA	NA	NA	NA	NA
Priemer krajiny GEM	1,7	6,0	10,5	12,7	11,3	1,4	4,9	8,9	10,6	9,2
Poradie Slovenska	53.	25.	26.	49.	42.	14.	9.	10.	10.	22.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.7: Podiel jednotlivých vekových kategórií na počiatočnej podnikateľskej aktivite v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Alžírsko	8,4	50,3	28,1	10,3	3,0	12,1	47,7	21,2	10,9	8,2
Angola	21,5	31,4	27,0	15,2	4,9	NA	NA	NA	NA	NA
Argentína	18,8	30,6	23,5	17,6	9,5	16,6	29,6	24,9	18,4	10,5
Rakúsko	10,0	26,4	29,7	24,7	9,1	NA	NA	NA	NA	NA
Austrália	NA	NA	NA	NA	NA	9,0	29,3	24,4	23,5	13,8
Barbados	21,5	30,3	26,6	15,6	6,2	16,3	33,7	27,1	17,3	5,6
Bangladéš	NA	NA	NA	NA	NA	23,0	36,1	25,9	11,4	3,6
Belgicko	4,7	15,6	26,2	42,8	10,7	11,1	35,4	29,7	11,3	12,5
Bosna a Hercegovina	13,9	24,7	25,8	25,5	10,2	21,3	30,9	25,6	16,5	5,6
Botswana	23,2	37,8	20,1	13,6	5,2	NA	NA	NA	NA	NA
Brazília	18,2	33,9	27,1	14,3	6,6	20,4	32,6	26,7	14,0	6,4
Čile	14,9	29,9	32,1	16,0	7,1	12,9	32,7	28,1	17,6	8,7
Čína	14,5	29,9	32,8	15,0	7,8	12,5	27,1	30,7	19,2	10,5
Kolumbia	21,0	32,8	23,9	17,0	5,2	19,8	32,2	23,3	17,7	7,0
Kostarika	16,6	32,9	26,4	16,0	8,1	NA	NA	NA	NA	NA
Chorvátsko	16,0	38,3	20,5	15,8	9,4	12,0	29,1	30,7	18,3	9,9
Česká republika	NA	NA	NA	NA	NA	18,7	28,3	26,4	17,6	9,0
Dánsko	16,1	23,8	22,1	29,2	8,8	10,6	20,0	33,1	24,9	11,3
Ekvádor	17,6	31,3	24,6	16,9	9,6	NA	NA	NA	NA	NA
Egypt	20,0	43,6	19,0	13,0	4,3	NA	NA	NA	NA	NA
El Salvador	19,3	31,9	25,8	14,9	8,2	NA	NA	NA	NA	NA
Estónsko	17,9	35,7	25,5	15,1	5,8	NA	NA	NA	NA	NA
Etiópia	21,4	46,0	21,3	8,9	2,5	NA	NA	NA	NA	NA
Fínsko	9,3	32,2	22,8	23,2	12,5	10,7	27,3	26,6	20,3	15,1
Francúzsko	8,3	34,5	29,2	21,2	6,8	8,2	33,3	28,8	21,5	8,2
Nemecko	9,0	28,3	35,7	15,1	11,9	19,1	20,7	28,0	23,3	9,0
Ghana	23,6	40,3	20,6	11,0	4,4	NA	NA	NA	NA	NA
Grécko	7,5	36,3	27,2	16,3	12,8	10,5	27,5	32,9	14,5	14,6
Guatemala	NA	NA	NA	NA	NA	21,8	32,6	22,9	14,3	8,5
Maďarsko	14,4	24,5	26,6	19,8	14,8	14,6	25,5	26,2	25,9	7,8
Irán	28,0	39,8	20,5	8,4	3,3	30,5	30,4	21,1	12,9	5,0
Írsko	12,2	33,9	17,7	25,3	11,0	11,1	31,9	30,7	20,3	6,0
Izrael	15,6	34,7	23,4	17,6	8,6	NA	NA	NA	NA	NA
Taliano	7,2	37,4	26,2	17,9	11,3	NA	NA	NA	NA	NA
Jamajka	NA	NA	NA	NA	NA	12,9	36,0	32,8	14,9	3,4
Japonsko	11,6	24,7	20,5	22,6	20,6	9,2	18,8	24,2	24,2	23,6

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Južná Kórea	2,3	18,7	33,8	31,2	13,9	2,3	20,3	36,1	29,8	11,4
Lotyšsko	14,0	37,5	27,9	16,7	4,0	19,7	35,6	21,1	16,4	7,1
Litva	19,4	37,3	23,1	14,2	6,0	27,6	29,7	19,6	17,5	5,6
Macedónsko	15,9	32,3	27,0	16,7	8,2	NA	NA	NA	NA	NA
Malawi	25,3	38,6	20,4	10,2	5,5	NA	NA	NA	NA	NA
Malajzia	19,4	37,3	22,8	13,3	7,2	15,3	24,7	29,8	19,4	10,9
Mexiko	18,3	30,5	25,2	16,9	9,1	14,3	29,0	32,7	16,8	7,2
Namíbia	15,7	36,8	27,1	15,8	4,5	NA	NA	NA	NA	NA
Holandsko	9,7	21,7	31,7	26,4	10,5	12,0	23,1	26,9	25,9	12,1
Nigéria	20,5	32,6	23,0	16,1	8,0	NA	NA	NA	NA	NA
Nórsko	6,7	24,4	31,9	17,8	19,3	3,6	21,5	33,8	25,2	15,8
Pakistan	28,0	31,8	19,9	13,4	6,8	24,9	34,8	19,0	14,2	7,1
Palestína	24,4	32,4	22,2	14,2	6,8	NA	NA	NA	NA	NA
Panama	12,3	29,6	26,4	23,1	8,6	18,5	35,6	21,5	15,4	9,0
Peru	19,8	31,0	23,9	17,6	7,7	19,5	31,5	26,7	15,4	6,8
Poľsko	11,4	40,5	19,1	14,6	14,4	10,4	37,8	24,1	19,0	8,6
Portugalsko	12,5	33,3	24,6	19,7	9,9	12,1	34,9	24,3	17,9	10,9
Rumunsko	19,0	37,4	20,9	18,3	4,4	13,9	38,4	18,1	22,2	7,3
Rusko	15,6	36,4	18,9	24,2	4,9	14,5	33,8	26,4	20,1	5,2
Singapur	8,8	20,4	32,0	28,4	10,4	14,1	37,7	22,6	22,4	3,2
Slovensko	18,9	33,6	20,5	20,7	6,3	16,2	32,6	27,1	18,5	5,6
Slovinsko	10,4	31,4	32,3	15,9	10,0	13,3	31,0	27,7	15,5	12,5
Južná Afrika	16,5	32,2	32,5	14,2	4,6	18,9	30,7	32,2	13,9	4,3
Španielsko	6,9	33,2	30,1	21,4	8,4	7,8	33,0	34,1	18,0	7,1
Švédsko	12,6	25,8	24,4	21,1	16,2	9,3	14,6	28,8	22,9	24,5
Švajčiarsko	6,4	17,0	39,5	22,3	14,9	7,6	19,8	29,3	30,0	13,3
Tajvan	10,6	35,9	30,4	15,5	7,5	11,3	25,7	27,2	22,6	13,2
Thajsko	11,2	33,6	29,3	15,6	10,3	12,7	32,3	26,4	20,9	7,6
Trinidad a Tobago	14,3	33,9	29,8	18,7	3,3	18,6	28,4	31,2	14,7	7,0
Tunisko	11,8	37,2	36,0	11,7	3,4	NA	NA	NA	NA	NA
Turecko	9,0	44,9	27,7	13,8	4,6	12,0	39,5	26,2	19,6	2,8
Spojené arabské emiráty	NA	NA	NA	NA	NA	13,1	46,0	27,6	11,2	2,1
Uganda	34,7	37,0	19,2	6,6	2,5	NA	NA	NA	NA	NA
Veľká Británia	13,5	24,0	31,8	19,2	11,5	14,9	25,1	27,0	20,6	12,3
USA	11,8	23,4	27,1	22,8	14,9	11,6	26,5	24,6	23,8	13,5
Uruguaj	13,4	39,5	21,7	17,1	8,3	14,0	34,3	25,7	16,2	9,8
Venezuela	NA	NA	NA	NA	NA	17,3	28,4	25,4	20,4	8,5

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na TEA 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Zambia	23,0	36,4	21,5	12,1	7,0	NA	NA	NA	NA	NA
Priemer krajiny GEM	15,3	32,6	25,9	17,8	8,4	14,6	30,5	27,0	18,8	9,2
Poradie Slovenska	20.	31.	59.	18.	46.	19.	22.	23.	26.	44.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.8: Podiel jednotlivých vekových kategórií na etablovaných podnikateľoch v krajinách GEM v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Alžírsko	3,2	33,5	31,9	25,5	5,9	11,0	26,5	30,8	26,5	5,1
Angola	7,3	28,8	28,7	21,7	13,5	NA	NA	NA	NA	NA
Argentína	2,5	17,2	23,0	31,0	26,4	4,5	12,2	25,9	34,7	22,8
Rakúsko	0,9	10,1	23,3	41,0	24,8	NA	NA	NA	NA	NA
Austrália	NA	NA	NA	NA	NA	1,2	16,1	27,2	31,5	24,0
Barbados	4,5	17,5	32,6	30,0	15,4	4,8	11,9	32,1	37,2	13,9
Bangladéš	NA	NA	NA	NA	NA	8,2	31,1	31,2	19,0	10,5
Belgicko	0,0	2,8	19,2	46,8	31,3	5,4	11,7	30,5	35,7	16,8
Bosna a Hercegovina	5,8	10,0	25,0	39,8	19,4	2,0	17,2	41,8	22,1	16,8
Botswana	4,7	19,2	33,5	22,1	20,5	NA	NA	NA	NA	NA
Brazília	3,6	20,2	30,3	28,7	17,2	4,1	24,4	26,8	28,3	16,4
Čile	1,4	16,2	25,1	26,3	30,9	2,3	8,3	31,6	36,2	21,7
Čína	4,4	14,8	36,7	25,6	18,4	3,0	17,8	37,3	27,4	14,4
Kolumbia	4,2	17,0	24,6	35,7	18,6	2,9	14,5	37,0	30,2	15,3
Kostarika	8,8	16,2	30,9	25,0	19,1	NA	NA	NA	NA	NA
Chorvátsko	7,1	4,5	39,6	30,9	17,9	5,6	8,1	33,2	31,3	21,8
Česká republika	NA	NA	NA	NA	NA	1,4	17,7	23,8	34,6	22,5
Dánsko	1,2	10,9	30,3	34,3	23,3	0,0	11,8	21,4	37,5	29,3
Ekvádor	4,0	19,5	30,6	28,5	17,4	NA	NA	NA	NA	NA
Egypt	19,0	25,4	27,7	20,5	7,5	NA	NA	NA	NA	NA
El Salvador	6,6	18,3	20,1	31,7	23,2	NA	NA	NA	NA	NA
Estónsko	2,2	19,1	23,1	33,5	22,0	NA	NA	NA	NA	NA
Etiópia	6,2	36,9	32,0	18,0	7,0	NA	NA	NA	NA	NA
Fínsko	1,2	9,2	31,0	27,2	31,3	1,3	9,7	26,9	32,8	29,3
Francúzsko	0,0	17,3	20,9	39,4	22,4	0,0	10,1	41,0	28,1	20,8
Nemecko	0,9	14,1	23,4	37,0	24,6	1,0	10,9	35,7	26,4	26,1
Ghana	6,2	24,5	30,8	22,7	15,8	NA	NA	NA	NA	NA

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Grécko	3,0	17,2	34,1	30,4	15,3	4,0	26,1	27,8	30,5	11,7
Guatemala	NA	NA	NA	NA	NA	11,5	29,5	26,2	21,3	11,5
Maďarsko	2,0	14,9	29,3	29,2	24,6	0,0	11,1	25,6	40,8	22,5
Irán	5,7	31,6	28,3	25,5	9,0	18,3	28,4	25,3	21,1	6,9
Írsko	2,4	15,0	25,7	30,6	26,3	0,0	22,5	27,1	27,9	22,5
Izrael	2,7	22,3	27,8	29,5	17,7	NA	NA	NA	NA	NA
Taliansko	3,2	18,2	36,1	24,7	17,8	NA	NA	NA	NA	NA
Jamajka	NA	NA	NA	NA	NA	4,2	20,3	34,2	26,1	15,3
Japonsko	0,0	13,2	16,8	27,8	42,2	0,0	6,8	21,8	25,7	45,7
Južná Kórea	0,5	3,2	27,4	50,3	18,6	0,0	5,7	33,6	39,9	20,8
Lotyšsko	5,4	18,0	30,8	25,8	20,1	0,9	16,6	31,5	31,8	19,2
Litva	1,8	13,3	32,1	37,6	15,2	5,3	13,5	27,9	37,7	15,6
Macedónsko	5,1	22,0	35,4	24,8	12,8	NA	NA	NA	NA	NA
Malawi	9,8	38,6	25,2	18,4	8,0	NA	NA	NA	NA	NA
Malajzia	2,7	30,9	27,9	25,2	13,3	3,4	19,1	30,8	36,2	10,5
Mexiko	5,2	14,4	33,2	29,5	17,7	5,2	14,6	35,5	33,7	10,9
Namíbia	6,8	16,8	36,3	35,3	4,8	NA	NA	NA	NA	NA
Holandsko	2,0	14,3	31,1	31,0	21,6	2,6	9,8	36,7	26,1	24,8
Nigéria	6,9	20,2	28,4	29,4	15,1	NA	NA	NA	NA	NA
Nórsko	0,9	12,2	30,4	30,4	26,1	2,3	10,5	25,5	30,8	30,9
Pakistan	17,4	36,8	26,1	15,1	4,7	16,7	31,0	26,8	12,1	13,3
Palestína	12,2	14,2	33,3	31,3	9,0	NA	NA	NA	NA	NA
Panama	5,6	15,8	33,6	13,0	32,0	4,3	27,4	24,4	26,9	17,0
Peru	3,1	16,9	34,6	26,5	19,0	11,1	27,9	21,6	21,4	18,1
Poľsko	4,5	26,1	31,8	21,4	16,2	0,6	21,2	27,4	29,5	21,2
Portugalsko	0,9	16,9	30,1	26,4	25,7	1,1	15,8	28,3	32,4	22,4
Rumunsko	5,1	33,5	13,6	32,6	15,3	5,2	28,1	17,0	26,3	23,4
Rusko	1,3	20,0	33,3	32,7	12,6	4,7	18,1	33,1	35,4	8,7
Singapur	1,1	7,8	26,7	48,1	16,3	3,2	20,3	25,8	40,4	10,3
Slovensko	1,1	21,7	33,6	22,7	20,9	3,2	17,6	26,7	34,9	17,6
Slovinsko	1,8	9,8	28,5	39,6	20,4	0,9	14,7	31,7	37,1	15,6
Južná Afrika	1,4	21,9	40,7	23,8	12,2	6,7	11,5	33,5	26,1	22,1
Španielsko	1,2	11,8	29,2	34,1	23,8	1,1	12,2	31,5	32,8	22,4
Švédsko	2,7	8,0	22,0	29,9	37,4	2,5	12,0	17,9	32,2	35,4
Švajčiarsko	0,0	3,7	29,3	36,4	30,6	0,5	7,9	25,2	38,0	28,5
Tajvan	1,0	14,8	24,7	35,9	23,6	0,0	16,4	29,4	32,8	21,4
Thajsko	4,5	16,9	29,8	32,2	16,6	3,7	18,4	30,5	29,9	17,5
Trinidad a Tobago	8,1	25,6	32,7	24,2	9,4	4,7	15,7	30,8	36,1	12,7

Krajina	Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2012 (%)					Podiel jednotlivých vekových kategórií na EB v roku 2011 (%)				
	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64
Tunisko	9,2	28,8	23,1	22,7	16,3	NA	NA	NA	NA	NA
Turecko	5,8	25,7	33,5	26,3	8,8	7,4	30,9	33,0	19,5	9,2
Spojené arabské emiráty	NA	NA	NA	NA	NA	5,3	39,6	25,0	21,8	8,2
Uganda	13,2	33,0	23,8	19,3	10,6	NA	NA	NA	NA	NA
Veľká Británia	0,0	10,5	19,6	29,1	40,9	0,8	9,2	19,9	34,1	36,0
USA	1,5	13,4	22,6	35,3	27,3	1,1	11,1	22,8	31,9	33,1
Uruguaj	5,7	10,0	30,2	36,0	18,1	7,5	21,6	32,2	22,9	15,7
Venezuela	NA	NA	NA	NA	NA	0,0	24,4	32,4	14,0	29,3
Zambia	3,1	20,6	47,6	19,7	9,1	NA	NA	NA	NA	NA
Priemer krajiny GEM	4,2	18,3	29,0	29,4	19,0	3,9	17,5	29,1	30,0	19,5
Poradie Slovenska	55.	19.	10.	56.	24.	26.	24.	37.	14.	29.

Zdroj: Dáta GEM 2012 a 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.9: Rozdelenie počiatkovej podnikateľskej aktivity v európskych krajinách podľa skupín odvetví v rokoch 2012 a 2011 (%)

Krajina	Podiel jednotlivých skupín odvetví na TEA v roku 2012 (%)				Podiel jednotlivých skupín odvetví na TEA v roku 2011 (%)			
	S1P	S2P	S3P	S4P	S1P	S2P	S3P	S4P
Slovensko	3,8	25,3	32,4	38,5	1,4	36,1	20,0	42,5
Maďarsko	12,2	26,2	23,4	38,2	8,5	36,1	22,6	32,8
Poľsko	6,7	41,3	18,1	33,9	3,7	47,0	21,2	28,1
Česká republika		NA	NA	NA	4,9	34,5	22,8	37,8
Slovinsko	3,8	28,3	41,8	26,1	1,8	23,7	34,3	40,3
Rakúsko	1,6	11,4	40,1	46,8	NA	NA	NA	NA
Belgicko	3,0	26,2	22,6	48,2	2,3	22,2	30,2	45,2
Bosna a Hercegovina	22,4	33,1	6,4	38,1	20,9	22,3	14,9	41,9
Chorvátsko	13,1	18,0	26,7	42,2	7,4	33,1	30,0	29,4
Dánsko	3,3	20,1	34,3	42,3	2,9	16,5	33,1	47,5
Estónsko	6,3	29,1	26,5	38,1	NA	NA	NA	NA
Fínsko	15,7	19,5	27,9	36,9	10,0	22,7	31,1	36,2
Francúzsko	5,3	17,2	33,4	44,1	1,1	22,7	36,6	39,6
Nemecko	0,8	14,8	30,5	54,0	2,8	27,4	25,1	44,8
Grécko	3,5	19,8	24,5	52,2	2,5	27,5	20,6	49,4
Írsko	5,1	19,4	34,8	40,7	7,0	22,9	34,3	35,8
Taliansko	7,7	24,5	24,9	42,8	NA	NA	NA	NA
Lotyšsko	10,9	35,7	16,9	36,6	13,4	29,3	20,9	36,5

Krajina	Podiel jednotlivých skupín odvetví na TEA v roku 2012 (%)				Podiel jednotlivých skupín odvetví na TEA v roku 2011 (%)			
	S1P	S2P	S3P	S4P	S1P	S2P	S3P	S4P
Litva	9,3	26,3	28,8	35,6	5,8	35,9	23,8	34,5
Macedónsko	9,5	25,3	11,7	53,6	NA	NA	NA	NA
Holandsko	3,7	25,4	28,0	42,9	3,4	17,9	33,5	45,1
Nórsko	9,0	24,1	33,1	33,8	9,0	23,9	30,6	36,6
Portugalsko	5,1	26,2	23,8	44,9	2,4	29,2	25,0	43,4
Rumunsko	17,7	21,2	17,3	43,9	16,1	26,4	25,4	32,1
Rusko	8,2	34,5	8,9	48,4	3,9	33,3	9,4	53,4
Španielsko	3,8	18,4	25,7	52,2	5,5	18,1	23,1	53,3
Švédsko	9,5	14,1	38,2	38,1	3,7	19,1	37,9	39,2
Švajčiarsko	4,5	15,8	33,6	46,1	4,8	19,0	28,8	47,5
Turecko	5,5	28,4	16,3	49,8	4,2	28,1	13,9	53,7
Veľká Británia	2,4	23,0	33,0	41,6	2,7	17,3	42,6	37,4
Priemer Európa	7,4	23,9	26,3	42,4	5,9	26,6	26,6	40,9
Poradie Slovenska	21.	13.	10.	19.	25.	3.	23.	11.

Zdroj: Dáta GEM 2012, 2011, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 8.10: Etablovaní podnikatelia v jednotlivých skupinách odvetví v Európe v rokoch 2012 a 2011

Krajina	Podiel jednotlivých skupín odvetví na EB v roku 2012 (%)				Podiel jednotlivých skupín odvetví na EB v roku 2012 (%)			
	S1P	S2P	S3P	S4P	S1P	S2P	S3P	S4P
Slovensko	3,8	41,4	23,7	31,1	2,6	42,4	17,6	37,3
Maďarsko	8,4	30,8	29,2	31,7	7,6	30,3	30,3	31,8
Poľsko	15,9	30,7	21,8	31,7	12,9	33,2	14,9	39,0
Česká republika	NA	NA	NA	NA	9,1	43,0	16,5	31,4
Slovinsko	5,4	36,0	34,8	23,9	3,9	38,5	29,5	28,1
Rakúsko	10,1	16,6	39,5	33,9	NA	NA	NA	NA
Belgicko	11,3	27,7	19,4	41,6	4,3	26,2	36,1	33,4
Bosna a Hercegovina	28,2	34,1	5,0	32,7	31,0	25,8	2,2	41,0
Chorvátsko	23,4	22,4	24,0	30,3	12,9	34,4	11,4	41,3
Dánsko	8,9	18,0	32,8	40,2	19,2	27,3	30,6	23,0
Estónsko	12,0	26,5	30,0	31,5	NA	NA	NA	NA
Fínsko	23,4	29,4	21,8	25,5	16,8	34,5	22,4	26,4
Francúzsko	13,9	24,1	36,3	25,7	9,7	18,2	31,1	41,0
Nemecko	3,0	27,0	31,7	38,4	1,3	23,1	36,9	38,6
Grécko	3,9	25,3	12,3	58,5	5,0	30,7	16,5	47,8
Írsko	25,8	22,9	27,6	23,8	21,3	32,1	25,8	20,8

Krajina	Podiel jednotlivých skupín odvetví na EB v roku 2012 (%)				Podiel jednotlivých skupín odvetví na EB v roku 2012 (%)			
	S1P	S2P	S3P	S4P	S1P	S2P	S3P	S4P
Taliansko	8,3	28,3	27,5	35,9	NA	NA	NA	NA
Lotyšsko	21,7	31,5	12,4	34,4	20,8	28,0	17,4	33,8
Litva	12,3	32,2	21,9	33,6	5,7	36,6	23,8	33,9
Macedónsko	5,0	37,7	7,7	49,6	NA	NA	NA	NA
Holandsko	14,0	35,8	21,7	28,6	11,8	29,9	29,2	29,1
Nórsko	26,1	22,6	27,8	23,5	17,3	24,8	33,8	24,1
Portugalsko	4,7	25,4	23,2	46,8	6,6	35,3	26,1	31,9
Rumunsko	17,5	38,5	2,6	41,5	12,3	31,5	5,8	50,4
Rusko	9,6	25,1	8,2	57,1	6,2	29,8	7,8	56,2
Španielsko	10,6	27,9	20,8	40,8	10,7	32,6	16,2	40,5
Švédsko	9,6	25,0	37,7	27,7	13,5	23,7	31,5	31,3
Švajčiarsko	9,0	18,1	34,6	38,3	14,9	25,5	25,7	33,9
Turecko	3,9	36,2	15,4	44,6	5,0	30,9	15,0	49,1
Veľká Británia	5,8	28,4	40,7	25,1	9,2	25,6	40,8	24,4
Priemer Európa	12,3	28,5	23,9	35,4	11,2	30,5	22,9	35,4
Poradie Slovenska	28.	1.	15.	20.	25.	2.	16.	11.

Zdroj: Dáta GEM 2012, 2011, vlastné spracovanie autorov

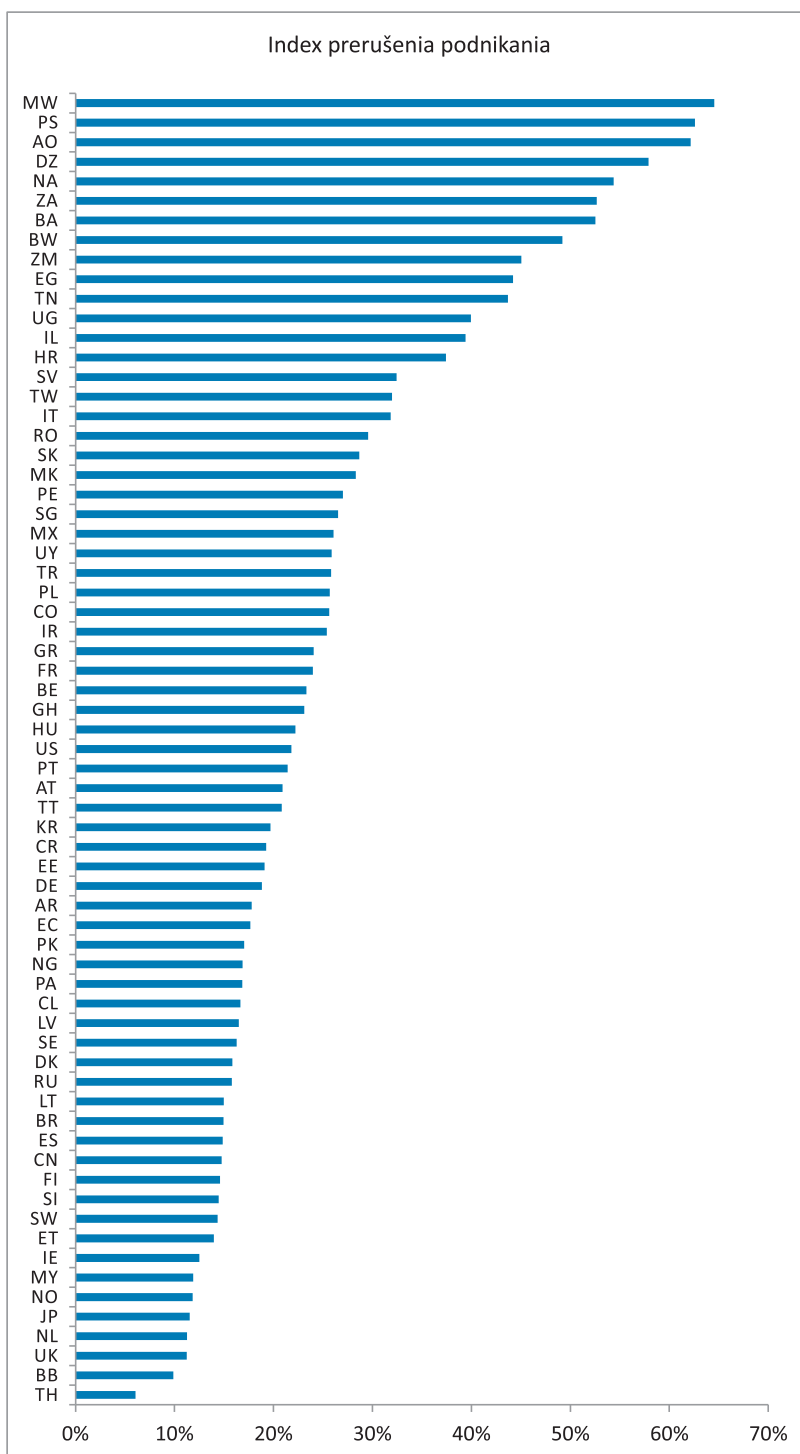
S1P Poľnohospodárstvo a ťažobný priemysel

S2P Stavebníctvo, výroba, doprava, sieťové odvetvia, komunikácie, veľkoobchod

S3P Biznis služby, financie, poisťovníctvo, reality...

S4P Služby pre koncových spotrebiteľov (maloobchod, ubytovacie, reštauračné, osobné, zdravotné, vzdelávacie, sociálne, rekreačné...)

Graf 8.1: Index prerušenia podnikania v krajinách GEM v roku 2012



Zdroj: Dáta GEM 2012, vlastné spracovanie autorov

Literatúra

ALDRICH, H. E. *Organisations Evolving*. London: Sage, 1999. ISBN 0-8039-8918-0

ALDRICH, H. E., ZIMMER, C. Entrepreneurship Through Social Networks. In SEXTON, D. L., SMILOR, R. W. (eds.). *The Art and Science of Entrepreneurship*. New York: Ballinger, 1986, p. 3 - 23.

ALIZADEH, Y. *Unravelling Small Business Owner/Managers Networking Activities* [online]. Paper presented to the 45th ICSB World Conference, Brisbane, 2000. Dostupné na internete: <<http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2000/56.pdf>>

ALLEN, K. R. *New Venture Creation*. Mason: South-Western Cengage Learning, 2010. 461 p. ISBN 978-1-4390-8053-5.

ALVAREZ, C. et al. Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. In *Journal of Small Business and Enterprise Development*. ISSN 1462-6004, 2011, vol. 18, no. 1, p. 120 - 140.

ALVAREZ, S. A., BUSENITZ, L. W. The entrepreneurship of resource-based theory. In *Journal of Management*. ISSN 0149-2063, 2001, vol. 27, no. 6, p. 755 - 775.

AMORÓS, J. E., BOSMA, N., LEVIE, J. *Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects* [online]. GEM Working Paper Series 2011. London: GERA, 2011. Dostupné na internete: <<http://gemconsortium.org/docs/download/2240>>

ANDERSON, A., MILLER, C. „Class matters“: human and social capital in the entrepreneurial process. In *The Journal of Socio-Economics*. ISSN 1053-5357, 2003, vol. 32, no. 1, p. 17 - 36.

AUTIO, E., ÁCS, Z. Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. In *Strategic Entrepreneurship Journal*. ISSN 1932-443X, 2010, vol. 4., no. 3, p. 234 - 251.

BARLEY, S. R., TOLBERT, P. S. Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution. In *Organization Studies*. ISSN 0170-8406, 1997, vol. 18, no. 1, p. 93 - 117.

BARNEY, J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. In *Journal of Management*. ISSN 0149-2063, 1991, vol. 17, no. 1, p. 99 - 120.

BARRINGER, B. R., IRELAND, R. D. *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*. 2nd ed. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2008. ISBN 9780132240574

BAUCUS, D. A., HUMAN, S. E. Second-Career Entrepreneurs: A Multiple Case Study Analysis of Entrepreneurial Processes and Antecedent Variables. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 1994, vol. 19, no. 2, 41 - 71.

BAUMOL, W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. In *Journal of Political Economy*. ISSN 0022-3808, 1990, vol. 98, no. 5, p. 893 - 921.

BAUMOL, W. J., LITAN, R. E., SCHRAMM, C. J. *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. Yale: Yale University Press, 2009. 336 p. ISBN 978-0-300-10941-2

BECKER, G. S. *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 2nd ed. New York: NBER, 1975. 268 p. ISBN 0-226-04109-3

BECKER, G. S. *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago; London: University of Chicago Press, 1993. 402 p. ISBN 0-226-04119-0

BEGRMAN, H., MUELLER, S., SCHRETTLE, T. The Use of Global Entrepreneurship Monitor Data in Academic Research: A Critical Inventory and Future Potentials. In: *International Journal of Entrepreneurial Venturing*. ISSN 1742 - 5360, 2013, v tlači.

BHAVE, M. P. A Process Model Of New Venture Creation. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 1994, vol. 9, no. 3, p. 223 - 242.

BIRKINSHAW, J., BATENBURG, R. B., MURRAY, G. Venturing to succeed. In *Business Strategy Review*. ISSN 0955-6419, 2002, vol. 13, no. 4, p. 10 - 17.

BLANCHFLOWER, D., OSWALD, A., STUTZER, A. Latent entrepreneurship across nations. In *European Economic Review*. ISSN 0014-2921, 2001, vol. 45, no. 4 - 6, p. 680 - 691.

BOSMA, N. et al. *GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor* [online]. London: GERA, 2011. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2375>>

BOSMA, N., LEVIE, J. *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report* [online]. London: GERA, 2010. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download5>>

BOSMA, N., STAM, E., WENNEKERS, S. *Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior* [online]. Discussion Paper Series nr: 11-04. Utrecht: Utrecht School of Economics, 2011. Dostupné na internete: <http://www.uu.nl/SiteCollectionDocuments/REBO/REBO_USE/REBO_USE_OZZ/11-04.pdf>

BOSMA, N. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research. In *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*. ISSN 1551-3114, 2013, vol. 9, no. 2, p. 143 - 248.

BOSMA, N., WENNEKERS, S., STAM, E. *Intrapreneurship - An international study* [online]. EIM Research Reports no 201005, 2010. Dostupné na internete: <<http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H201005.pdf>>

BOSMA, N., WENNEKERS, S., AMORÓS, J. E. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe* [online]. London: GERA, 2012. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>>

BOTHAM R., GRAVES A. *The grey economy: How third age entrepreneurs are contributing to growth* [online]. London: NESTA Research report, 2009. Dostupné na internete: <<http://www.nesta.org.uk/library/documents/third-age-entrepreneurs-report.pdf>>

BRUTON, G. D., AHLSTROM, D., Li, H. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2010, vol. 34, no. 3, p. 421 - 440.

BUSENITZ, L. W., GÓMEZ, C., SPENCER, J. W. Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. In *The Academy of Management Journal*. ISSN 0001-4273, 2000, vol. 43, no. 5, p. 994 - 1003.

BYGRAVE, W. D., HOFER, C. W. Theorising About Entrepreneurship. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 1991, vol. 16, no. 2, p. 13 - 22.

CARLAND, J. W. Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualisation. In *Academy of Management Review*. ISSN 0363-7425, 1984, vol. 9 no. 2, p. 354 - 359.

CARTER, N. M., GARTNER, W. B., REYNOLDS, P. D. Exploring Start-up Event Sequences. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 1996, vol. 11, no. 3, p. 151 - 166.

CLARK, B. R. *Creating the Entrepreneurial University: Organisational Pathways of Transformation*. Oxford: Pergamon, IAU Press, Elsevier Science, 1998. 163 p. ISBN 9780080433547.

CLARKE, A. D., EVALD, M. R., MUNKSGAARD, K. B. Combining open innovation with corporate venturing: a case of how to balance incremental and radical innovation. In *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. ISSN 1368-275X, 2012, vol. 15, no. 4, p. 253-274.

CLAUSEN, T. H. *Who Identifies & exploits entrepreneurial opportunities?* [online]. Oslo: TIK, University of Oslo, 2006. Dostupné na internete: <http://www.ccsr.ac.uk/methods/festival/programme/18QM/documents/PaperTommyClausen2_000.pdf>

COULTER, M. *Entrepreneurship in Action*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2003. ISBN 978-0-13101-101-4

CRAMER, J. et al. Low Risk Aversion Encourages the Choice for Entrepreneurship: An Empirical Test of a Truism. In *Journal of Economic Behavior and Organization*, ISSN 0167-2681, 2002, vol. 48, no. 1, p. 29 - 36.

CURRAN, J., BLACKBURN, R. Older People and the Enterprise Society: Age and Self-Employment Propensities. In *Work, Employment and Society*. ISSN 0950-0170, 2001, vol. 15, no. 4, p. 889 - 902.

DE BURIN, A., FIRKIN, P. *Self-Employment and The Older Worker* [online]. Massey University Working Paper No. 4, 2001. Dostupné na internete: <<http://lmd.massey.ac.nz/publications/Working%20Paper%20No4.pdf>>

DOWN, S., REVELEY, J. Generational Encounters and the Social Formation of Entrepreneurial Identity: 'Young Guns' and 'Old Farts'. In *Organisation*. ISSN 1350-5084, 2004, vol. 11, no. 2, p. 233 - 250.

DOWNING, S. The Social Construction of Entrepreneurship: Narratives and Dramatic Processes in the Co-production of Organisation and Identities. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2005, vol. 29, no. 2, p. 185 - 204.

ECKHARDT, J. T., SHANE, S. Opportunities and Entrepreneurship. In *Journal of Management*. ISSN 0149-2063, 2003, vol. 29, no. 3, p. 333 - 349.

ELFRING, T. Dispersed and focused corporate entrepreneurship: Ways to balance exploitation and exploration. In ELFRING, T. (ed.). *Corporate Entrepreneurship and Venturing*. New York: Springer, 2005. p. 1 - 21.

EURÓPSKA KOMISIA. *Akčný plán pre podnikanie 2020. Opätovné stimulovanie podnikateľského ducha v Európe* [online]. Brusel: EK, 2013. Dostupné na internete: <<http://www.ipex.eu/IPEXL-WEB/dossier/document/COM20120795.do?appLng=SK>>

EURÓPSKA KOMISIA. *Small Business Act*. Brusel: EK, 2008.

EURÓPSKA KOMISIA. *Small Business Act Fact Sheet 2012 Slovakia*. Brusel: EK, 2012.

EVANS, D., LEIGHTON S. Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. In *The American Economic Review*. ISSN 0002-8282, 1989, vol. 79, no. 3, p. 519 - 535.

FAYOLLE, A. Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations, New Movements. In STEYAERT, C., HJORTH, D. (eds.). *New Movements in Entrepreneurship*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2003. p. 35 - 50.

GARTNER, W. B. Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. In *The Academy of Management Review*. ISSN 0363-7425, 1985, vol. 10, no. 4, p. 696 - 706.

GARTNER, W. B. Who is Entrepreneur? Is the wrong Question. In *American Journal of Small Business*. ISSN 0363-9428, 1988, vol. 12, no. 4, p. 27 - 39.

GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. In MARSDEN, P. V., LIN. N. (eds.). *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, 1983.

GREENE, F. J., MOLE, K. F. STOREY D. J. *Three Decades of Enterprise Culture*. London: Palgrave Macmillan, 2008. ISBN: 9780230288010.

GUTH, W. D., GINSBERG, A. Guest Editors Introduction: Corporate Entrepreneurship. In *Strategic Management Journal*. ISSN 0143-2095, 1990, vol. 11, special issue, p. 5 - 15.

HART M., ANYADIKE-DANES M., BLACKBURN R. *Spatial Differences in Entrepreneurship: A Comparison of Prime Age and Third Age Cohorts* [online]. Belfast: Economic Research Institute of Northern Ireland, 2004. Dostupné na internete: <<http://eservices.afbini.gov.uk/erini/pdf/ERINIConf6.pdf>>

HEIMONEN, T. et al. *Entrepreneurship in golden years: Creative opportunity or not* [online]. Mikkeli: Aalto University, 2012. Dostupné na internete: <<http://pyk2.aalto.fi/ncsb2012/Heimonen.pdf>>

HEINONENEN, J., TOIVONEN, J. Corporate entrepreneurs or silent followers. In *Leadership and Organisation Development Journal*. ISSN 0143-7739, 2008, vol. 29, no. 7, p. 583 - 599.

HESSELS, J. et al. Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. In *Journal of Evolutionary Economics*. ISSN 0936-9937, 2011, vol. 21, no. 3, p. 447 - 471.

HISRIC, R. D., PETERS, M. P. *Entrepreneurship*. Boston: McGraw-Hill, 2001. ISBN 978-0-07062-017-9.

HOANG, H., GIMEO, J. Becoming a founder: How Founder role identity affects entrepreneurial transition and persistence in founding. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 2010, vol. 25, no. 1, p. 41 - 53.

HOFSTEDE, G. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Newbury Park: Sage Publications, 1980. 327 s. ISBN 0-8039-1306-0

HOLTZ-EAKIN, D., JOULFAIAN, D., ROSEN, H. S. Sticking it Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constrains. In *Journal of Political Economy*. ISSN 0022-3808, 1994, vol. 102, no. 1, p. 53 - 75.

HORNADAY, J. A., BUNKER, C. S. The nature of the entrepreneur. In *Personnel Psychology*. ISSN 0031-5826, 1970, vol. 23, no. 1, p. 47 - 54.

HORNSBY, J. S. et al. An interactive model of corporate entrepreneurship. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 1993, vol. 17, no. 2, p. 29 - 37.

HURST, E., LUSARDI, A. Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship. In *Journal of Political Economy*, ISSN 0022-3808, 2004, vol. 112, no. 2, p. 319 - 347.

CHANDLER, G., HANKS, S. An examination of the substitutability of founder's human and financial capital in emerging business ventures. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 1998, vol. 13, no. 5, p. 353 - 369.

CHODASOVÁ, Z. Moderné metódy v manažmente podniku. In *Forum Statisticum Slovacum*. ISSN 1336-7420, 2008, vol. 4, no. 3, p. 133-137.

IVANIČKA, K., ŠPIRKOVÁ, D. Challenges of Real Estate Sector Development in Central European Countries in the Post-crisis Period. In MIRDALA, R. (ed.). *Financial Aspects of Recent Trends in the Global Economy*. Vol. 1. Craiova: ASERS Publishing, 2013. ISBN 978-606-93129-6-4. p 121 - 141

JAKUBEC, V., SOBEKOVÁ-MAJKOVÁ, M., SOLÍK, J. Prieskum potrieb mladých podnikateľov a prekážok v ich podnikaní. Združenie mladých podnikateľov Slovenska 2011. [online] Dostupné na internete: <<http://www.iuventa.sk/sk/Vyskum-mladeze/Vyskumy-katalog-dat/2012/Prieskum-potrieb-mladych-podnikatelov-a-prekazok-v-ich-podnikani.alej>>

KATZ, J., GARTNER, W. B. Properties of Emerging Organizations. In *Academy of Management Journal*. ISSN 0001-4273, 1988, vol. 13, no. 3, p. 429 - 441.

KAUTONEN, T. Understanding the older entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age entrepreneurs in Finland. In *Journal of Business Science and Applied Management*. ISSN 1753-0296, 2008, vol. 3, no. 3, p. 3 - 13.

KAUTONEN, T., DOWN, S., SOUTH, L. Enterprise support for older entrepreneurs: the case of PRIME in the UK. In *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. ISSN 1355-2554, 2008, vol. 14, no. 2, p. 85 - 101.

KAUTONEN, T., LUOTO, S. Entrepreneurial intentions in the third age: The impact of career history. In *Proceedings of Regional Frontiers of Entrepreneurship Research 2008*. Melbourne: AGSE, 2008. ISBN 9780980332834. p. 995 - 1007.

KAUTONEN T., LOUTO S., TORNIKOSKI T. Influence of work history on entrepreneurial intentions in 'prime age' and 'third age': A preliminary study. In *International Small Business Journal*. ISSN 0266-2426, 2010, vol. 28, no. 6, p. 583 - 601.

KAUTONEN, T., TORNIKOSKI, E., KILBER, E. Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. In *Small Business Economics*. ISSN 0921-898X, 2011, vol. 37, no. 2, p. 219 - 234.

KELLEY, D. et al. *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Women's Report* [online]. London: GERA, 2011. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/768>>

KELLEY, D., SINGER, S., HERRINGTON, M. *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Goba Report*. [online]. London: GERA, 2012. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2409>>

KELLEY, D. et al. *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Women's Report* [online]. London: GERA, 2013. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2825>>

KILBER, E. et al. *(Work) Life after work: Understanding barriers to older entrepreneurship in London* [online]. Paper presented to the 56th ICBS World Conference, Stockholm, 2011. Dostupné na internete: <<http://sbaer.uca.edu/research/icsb/20113.pdf>>

KIM, P. H., ALDRICH, H. E., KEISTER, L. A. Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. In *Small Business Economics*. ISSN 0921-898X, 2006, vol. 27, no. 1, p. 5 - 22.

KIRZNER, I. M. *Perception, Opportunity and Profit: Studies in The Theory of Entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press, 1979. ISBN 978-0226437736.

KIRZNER, I. M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press, 1973. ISBN 0-226-43776-0.

KLYVER, K., HINDLE, K. The role of social networks at different stages of business formation. In *Small Enterprise Research*. ISSN 1321-5906, 2007, vol. 15, no. 1, p. 22 - 38.

KOMORNIK, J. Country case study: Slovakia - a booming economy in the heart of Europe - an example for an emerging EU market. In *Growth Opportunities in Emerging EU Wealth Markets. A Strategic Analysis*. London: VRL Publishing, 2006. ISBN 1-905457-16-2. p. 61 - 66.

KORUNKA, C. et al. The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment, and the Startup Process - A Configurational Approach. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2003, vol. 28, no. 1, p. 23 - 42.

KOSTOVA, T. Country Institutional Profiles: Concept and Measurement. In *The Academy of Management Proceedings & Membership Directory*. ISSN 1543-8643, 1997, no. 1, p. 180 - 184.

LANDSTROM, H. The roots of entrepreneurship Research. In *New England Journal of Entrepreneurship*. ISSN 1550-333X, 1999, vol. 2, no. 2, p. 9 - 20.

LEVESQUE, M., MINNITI, M. The effect of aging on entrepreneurial behavior. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 2006, vol. 21, no. 2, p. 177 - 194.

LEVIE, J. D., ERKKO, A. A theoretical grounding and test of the GEM model. In *Small Business Economics*. ISSN 0921-898X, 2008, vol. 31, no. 3, p. 235 - 263.

LIN, N. *Social capital - A theory of social structure and action*. New York: Cambridge University Press, 2001. 278 p. ISBN 978-0521521673.

LUKEŠ, M. et al. Faktory ovlivňující vstup do podnikání: Začínající podnikatelé v České republice. In *Politická ekonomie*. ISSN 0032-3233, 2013, vol. 61, no. 2, p. 229 - 247.

MANOLOVA, T. S., EUNNI, R. V., GYOSHEV, B. S. Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies an Eastern Europe. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2008, vol. 32, no. 1, p. 203 - 218.

McCLELLAND, M. et al. Following the pathway of female entrepreneurs: a six-country investigation. In *International Journal of Entrepreneurship Behavior and Research*. ISSN 1355-2554, 2005, vol. 11, no. 2, p. 1 - 28.

McKAY, R. Women entrepreneurs: Moving beyond family and flexibility. In *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. ISSN 1355-2554, 2001, vol. 7, no. 4, p. 148 - 165.

MITCHELL, R. K. et al. Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2002, vol. 27, no. 2, p. 93 - 104.

MURPHY, R. J., LIAO, J., WELSCH, H. P. A Conceptual History of Entrepreneurship Thought. In *Journal of Management History*. ISSN 1751-1348, 2006, vol. 12, no. 1, p. 12 - 35.

NIELSEN, S. L., KLYVER, K., EVALD, M. J., BAGER, T. *Entrepreneurship in theory and practice*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2012. ISBN 978-0-85793-531-1.

NORTH, D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 159 p. ISBN 9780521397346.

OECD. *Higher Education and Management Policy*. Vol. 17, No. 3. Paris: OECD Publication Service, 2005. ISBN 92-64-03565-6.

OKRUHLICA, F. *Vlastnícka správa spoločností (Corporate governance)*. Bratislava: Iura Edition, 2013. 336 p. ISBN 978-80-8078-603-8.

PÁLENÍK, V. et al. *Strieborná ekonomika v slovenskom, európskom a svetovom kontexte*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2012. ISBN 978-807144-205-9.

PAPULA, J., PAPULOVÁ, E., PAPULOVÁ, Z. *Úvod do podnikania a manažmentu*. Bratislava: Kartprint, 2006. 248 s. ISBN 80-88870-59-3.

PATEL, S. H., GREY, C. *Grey Entrepreneurs in the UK* [online]. IKO Working Paper No. 18, Open University Research Centre on Innovation, Knowledge and Development, Milton Keynes: Open University, 2006. Dostupné na internete: <http://www.open.ac.uk/ikd/workingpapers/workingpaper_18.pdf>

PILKOVÁ, A. a kol. Podnikanie na Slovensku: vysoká aktivita, nízke rozvojové aspirácie. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu, 2012. ISBN 978-80-223-2823-4.

PITTAWAY, L. Philosophies in Entrepreneurship: a focus on economic theories. In *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. ISSN 1355- 2554, 2005, vol. 11, no. 3, p. 201 - 221.

RAUCH, A., FRESE, M. *Human Capital of Small Scale Business Owners and Business Success: A Longitudinal Study of Moderators and Mediators*. Paper presented to the 45th ICSB World Conference, Brisbane, 2000.

REBERNIK, M. et al. *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru, 2013. ISBN 978-961-6802-20-8

REBERNIK, M., TOMINC, P., PUŠNIK, K. *Počasne spremembe podjetniške tvarnosti. GEM Slovenija 2006*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru 2007.

REYNOLDS, P. D. et al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. In *Small Business Economics*. ISSN 0921-898X, 2005, vol. 24, no. 3, p. 205 - 231.

RUSSEV, S., ŠÚBERTOVÁ, E. *Manažment projektov v podnikaní a informatizácii pri prechode k znalostnému manažmentu*. Bratislava: Kartprint, 2013. 466 s. ISBN 978-80-89553-13-6

SARASVATHY, S. D. et al. Three Views of Entrepreneurial Opportunities. In ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B. (eds.). *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer, 2005. p. 141 - 160.

SARASVATHY, S. D. *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2008. ISBN 978-1848445727.

SARASVATHY, S. D. et al. *A Testable Typology of Entrepreneurial Opportunity: Extension of Shane & Venkataraman (2000)*. Rukopis. University of Maryland; University of Virginia, 2002.

SHANE, S. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2003. ISBN 978-1-84376-382-6.

SHANE, S., VENKATARAMAN, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. In *Academy of Management Review*. ISSN 0363-7425, 2000, vol. 25, no. 1, p. 217-226.

SHANE, S. *Born Entrepreneurs, Born Leaders: How Your Genes Affect Your Work Life*. New York: Oxford University Press, 2010. ISBN 978-0-19537-342-4.

SHANE, S. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. In *Organisation Science*. ISSN 1047-7039, 2000, vol. 11, no. 4, p. 448 - 469.

SHARMA, P., CHRISMAN, J. J. Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 1999, vol. 23, no. 3, p. 11 - 27.

SCHMALZER, T. et al. *Global Entrepreneurship Monitor 2012. Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich*. Graz: FH JOANNEUM, 2013. ISBN 978-3-902103-44-2

SCHUMPETER, J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press, 1934. ISBN 0-87855-698-2.

SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Geneva: World Economic Forum, 2011. 527 p. ISBN 978-92-95044-74-6.

SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. Geneva: World Economic Forum, 2012. 527 p. ISBN 978-92-95044-35-7

SINGER, S. et al. *Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2002-2011*. Zagreb: CEPOR, 2012. ISBN 978-953-7520-02-1

SINGH, G., DENOBLE, A. Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, 2003, vol. 27, no. 3, p. 207 - 226.

STEVENSON, H. H., JARILLO, J. C. A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial management. In *Strategic Management Journal*. ISSN 0143-2095, 1990, vol. 11, special issue, p. 17 - 27.

THE WORLD BANK. *Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world*. Washington: The World Bank, 2012. 200 p. ISBN 978-0-8213-8833-4.

THE WORLD BANK. *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington: The World Bank, 2013. 270 p. ISBN 978-0-8213-9615-5

TOMINC, P., REBERNIK, M. Gender differences in entrepreneurial education and entrepreneurial activity in part of the Danube region. In *Actual Problems of Economics*. ISSN 1993-6788, 2012, vol. 138, no. 12, p. 496 - 505.

TURTON, N., HERRINGTON, M. Global Entrepreneurship Monitor 2012 South Africa. Cape Town: The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, 2013.

UCBASARAN, D., WESTHEAD, P., WRIGHT, M. The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. In *Entrepreneurship Theory and Practice*. ISSN 1042-2587, vol. 25, no. 4, p. 57 - 80.

VECCHIO, R. P. Entrepreneurship and Leadership: common trends and common threads. In *Human Resource Management Review*. ISSN 1053-4822, 2003, vol. 13, no. 2, p. 303 - 327.

VERHEUL, I., THURIK, R. Start-Up Capital: Does Gender Matter? In *Small Business Economics*. ISSN 0921-898X, 2001, vol. 16. No. 4, p. 329 - 346.

VON HIPPEL, E. Successful and Failing Internal Corporate Ventures: An Empirical Analysis. In *Industrial Marketing Management*. ISSN 0019-8501, 1977, vol. 6, no. 3, p. 163 - 174.

WEBER, P., SCHAPER, M. Understanding the Grey Entrepreneur. In *Journal of Enterprising Culture*. ISSN 0218-4958, 2004, vol. 12, no. 2, p. 147 - 164.

WEBSTER, B., WALKER, B. *Smart training for older entrepreneur* [online]. Paper presented to the ICSB World Conference, 2005. Dostupné na internete: <<http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/paper206.pdf>>

WEICK, K. E. *Sensemaking in Organisations*. Thousand Oaks: Sage, 1995. ISBN 978-0-80397-177-6.

WERNERFELT, B. Resource-based view of the firm. In *Strategic Management Journal*. ISSN 0143-2095, 1984 vol. 5, no. 2, p. 171 - 180.

WICKHAM, P. A. *Strategic Entrepreneurship*. Harlow: Pearson Education Limited, 2006. ISBN 978-0-27370-642-7.

XAVIER, S. R. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report* [online]. London: GERA, 2013. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download45>>

ZAHRA, S. A. Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. In *Journal of Business Venturing*. ISSN 0883-9026, 1991, vol. 6, no. 4, 259-285.

ZACHARAKIS, A. L. et al. *Global Entrepreneurship Monitor National Entrepreneurship Assessment, USA, 2001 Executive Report* [online]. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 2001. Dostupné na internete: <<http://www.gemconsortium.org/docs/download/660>>

ZBIEROWSKY, P. et al. *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Poland*. Warsaw: PARP, 2012. 70 p. ISBN 978-83-7633-183-6.

ZHANG, T. *Elderly Entrepreneurship in an Aging US Economy*. Singapore: World Scientific Publishing, 2008. ISBN 978-981-281-449-4.

Krajiny, ktoré sa v roku 2012 zúčastnili na projekte GEM

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ' prieskumu APS	Kontakt
Alžírsko	CREAD	Abderrahmane Abedou, Ahmed Bouyacoub, Hamid Kherbachi, Mohcene Abdenour, Zoubir Hocine, Marita Riedel, Marcus Casel	German Development Cooperation (Deutsche Gesellschaft fuer Internationale Zusammenarbeit, GIZ)	CREAD	a.abedou@cread.edu.dz abedou@yahoo.fr
Angola	Sociedade Portuguesa e Inovação (SPI) Centro de Estudos e Investigação Científica (CEIC) of the Universidade Católica de Angola (UCAN)	Augusto Medina, Douglas Thompson, Nuno Gonçalves, João Rodrigues, Catarina Barbosa, Sofia Esteves, Manuel Alves da Rocha, Carlos Vaz, Salim Abdul Valimamade	BFA – Banco de Fomento Angola, S.A.R.L. International Development Research Centre (IDRC)	SINFIC, Sistemas de Informação Industriais, S.A.	augustomedina@spi.pt
Argentína	IAE - Business School	Silvia Torres Carbonell, Aranzazu Echezarreta, Juan Martín Rodriguez	Buenos Aires City Government – Economic Development Ministry	MORI Argentina	SCarbonell@iae.edu.ar

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ' prieskumu APS	Kontakt
Rakúsko	FH Joanneum	Thomas Schmalzer, Bernadette Frech, Rene Wenzel, Vito Bobek	Wirtschaftskammer Österreich, Wirtschaftskammer Steiermark, Wirtschaftskammer Oberösterreich, Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammer Wien, Wirtschaftskammer Kärnten, Wirtschaftskammer Salzburg, Wirtschaftskammer Burgenland, Wirtschaftskammer Tirol, Wirtschaftskammer Vorarlberg	OGM Gesellschaft für Marketing Ges.m.b.H.	Thomas.Schmalzer@fh- joanneum.at
Barbados	The Cave Hill School of Business, The University of the West Indies	Marjorie Wharton, Donley Carrington, Jeannine Comma	International Development Research Centre (IDRC), First Citizens Bank Ltd.	Systems Consulting Ltd.	marjorie.wharton@cavehill.uwi. edu
Belgicko	Vlerick Business School	Hans Crijns, Niels Bosma, Tine Holvoet	STOIO (Flemish Research Organisation for Entrepreneurship and Regional Economy), EWI (Department of Economy, Science and Innovation)	Dedicated Research	tine.holvoet@vlerick.com, niels.bosma@vlerick.com

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Bosna a Hercegovina	Centre for Entrepreneurship Development Tuzla (in partnership with University of Tuzla)	Bahrija Umihanić, Mirela Omerović, Rasim Tulumović, Sjadana Simić, Aziz Šunje, Kenan Crnkić, Vjekoslav Domljan, Ranko Markuš, Selma Poljić	Centre for Entrepreneurship Development Tuzla, Federal Ministry of Entrepreneurship, Development and Crafts, Ministry of Development and Entrepreneurship of Tuzla, Canton SeeNet Program, MCF Prizma, Municipality of Tuzla	IPSOS d.o.o. Sarajevo	office@cerpod-tuzla.org
Botswana	University of Botswana	C.R. Sathyamoorthi, B. Kealesitse, Z. Muranda, J. Pansiri, R. Makgosa, S. Biza-Khupe, E.D.M. Odirele, T. Mphela, T. Tshoko	International Development Research Centre (IDRC)	GEM Botswana Team	sathyamo@mopipi.ub.bw
Brazília	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)	Simara Maria de Souza, Silveira Greco, Adriano Luiz Antunes, Eliane Cordeiro de Vasconcellos, Garcia Duarte, Fábio Fernandes Pereira, Joana Paula Machado, Mariano Mato Macedo, Mario Tamada Neto, Marco Aurélio Bedé Morlan Luigi Guimarães Paulo Alberto Bastos Jr., Tales Andreassi Vanderlei Moroz	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, Fundação Getúlio Vargas - FGV- EAESP, Serviço Social da Indústria – SESI – PR, Universidade Federal do Paraná – UFPR, Instituto de Tecnologia do Paraná - TECPAR	Rogério de Mello Bonilha - EI	simara@ibqp.org.br
Čile	Universidad del Desarrollo	José Ernesto Amors, Carlos Poblete, Carlos Albornoz, Gianni Romani	Ministerio de Economía, MovistarInnova, InnovaChile Corfo, SOFOFA (Federation of Chilean Industry)	Questio, Estudios de Mercado y Opinion Limitada	eamoros@udd.cl

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Čína	Tsinghua University	Gao Jian, Qin Lan, Jiang Yanfu, Cheng Yuan, Li Xibao	School of Economics and Management, Tsinghua University	SINOTRUST International Information & Consulting (Beijing) Co., Ltd.	gaoj@sem.tsinghua.edu.cn
Kolumbia	Universidad de los Andes, Universidad del Norte, Universidad Icesi, Pontificia Universidad Javeriana Cali	Rafael Augusto Vesga, Raúl Fernando Quiroga, Paola Andrea Garcia, Livijs Gómez, Ignacio Negrette, Juan Guillermo Restrepo, Leila Escaff, Rodrigo Varela Villegas, Juan David Soler, Luis Miguel Alvarez, Fernando Pereira, Fabian Osorio	Universidad de los Andes - Center for Entrepreneurship, Universidad del Norte, Universidad Icesi - International Development Research Center (IDRC), Pontificia Universidad Javeriana Cali	Centro Nacional de Consultoría	rav@adm.uniandes.edu.co
Kostarika	Parque Tec	Marcelo Lebendiker, Petra Petry, Rafael Herrera, Guillermo Velasquez	Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	Ipsos Marketing Research	mlebendiker@parquetec.org
Croatia	J. J. Strossmayer University Osijek, Faculty of Economics	Slavica Singer, Nataša Šarija, Sanja Pfeifer, Suncica Oberman Peterka, Mirna Oberman	Ministry of Entrepreneurship and Crafts, CEPOR SME & Entrepreneurship Policy Centre, J. J. Strossmayer University in Osijek, Faculty of Economics	Puls d.o.o., Zagreb	singer@efos.hr
Dánsko	University of Southern Denmark	Thomas Schøtt, Torben Bager, Mahdokht Sedaghat, Kim Klyver, Majbritt Rostgaard Evald, Kent Wickstrøm Jensen, Mick Hancock, Shahamak Rezaei	Industriens Fond, EE - Etnisk Erhvervsfremme	Voxmeter	tsc@sam.sdu.dk

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Ekvádor	ESPOL	Virginia Lasio, Maria Elizabeth Arteaga, Guido Caicedo, Xavier Ordeñana, amón Villa, Andrea Samaniego	Banco de Guayaquil, CLARO Dyvenpro ESPOL, Mexichem Group, Telcelnet, Trout and Partners	Survey Data	mlasio@espol.edu.ec
Egypt	The British University in Egypt	David Kirby, Hala Hattab, Hadia FakhrEldin	Silatech, International Development Research Centre (IDRC), The British University in Egypt, The Middle East Council for Small Businesses and Entrepreneurship	The Nielsen Company	hala.hattab@bue.edu.eg
El Salvador	ESEN	Manuel Sanchez Masterrer, Ramon Candel	Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN)	Centro Emprendedor ESEN	msanchez@esen.edu.sv
Estónsko	Estonian Development Fund	Tõnis Arro, Tõnis Mets, Ellen Liigus, Tiit Elenurm, Jaan Masso, Kaire Põder, Urve Venesaar, Anne Reino	Estonian Development Fund	Saar Poll	tonis.arro@arengufond.ee
Etiópia	Addis Ababa University	Tassew Woldehanna, Wolday Amha, Asmelash Haile, Mawardi Abdurahman	International Development Research Centre (IDRC)	Association of Ethiopian Microfinance Institutions	tassew.woldehanna@gmail.com
Fínsko	Turku School of Economics, University of Turku	Anne Kovalainen, Jama Heinonen, Tommi Pukkinen, Pekka Stenholm	Ministry of Employment and the Economy, Turku School of Economics, University of Turku	TNS Gallup Oy	anne.kovalainen@utu.fi
Francúzsko	EML YON Business School	Alain Fayolle, Emeran Nzili, Danielle Rousson, Jean-Pierre Debourse	EML YON Business School	CSA	fayolle@em-lyon.com

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Nemecko	Leibniz Universität Hannover, Institute for Employment Research (IAB) of the German Federal Employment Agency (BA)	Rolf Stemberg, Udo Brixy, Arne Vordenwülbecke	German Federal Employment Agency (BA)	Zentrum fuer Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn	sternberg@wigeo.uni-hannover.de
Ghana	University of Ghana	Paul W. K. Yankson, George Owusu, Robert D. Osei, Simon Bawakyillenuo	International Development Research Centre (IDRC)	Institute of Statistical, Social and Economic Research (ISSER), University of Ghana	pyankson@ug.edu.gh
Grécko	Foundation for Economic & Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioannides, Stelina Chatzichristou, Aggelos Tsakanikas	National Bank of Greece SA	Datapower SA	ioannides@iobe.gr
Maďarsko	University of Pécs, Faculty of Business and Economics	László Szerb, József Ulbert, Attila Varga, Gábor Márkus, Attila Pethő, Dietrich Péter, Zoltán J. Ács, Sári Terjesen, Saul Estrin, Rula Aidis	OTKA Research Foundation Theme number K 81527 Regional Studies PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics, Business Administration PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics Management, and Business Administration, PhD Programme of the Corvinus University of Budapest, Doctoral School of Regional and Economic Sciences, Széchenyi István University, GEDI	Szocio-Gráf Plac-és Közvélemény-kutató Intézet	szerb@ktk.pte.hu

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ' prieskumu APS	Kontakt
India	Entrepreneurship Development Institute of India (EDI), Ahmedabad, Institute of Management Technology (IMT), Ghaziabad, Indian School of Business (ISB), Hyderabad	Sunil Shukla, Pankaj Bharti, Amit Kumar Dwivedi, Bibek Banerjee, Surinder Batra, Noel Saraf, Krishna Tanuku Santosh Srinivas, Kumar Ashish, Vijay Vyas	Centre for Research in Entrepreneurship, Education and Development (CREED) Entrepreneurship Development Institute of India (EDI) Institute of Management Technology (IMT) Wadhvani Centre for Entrepreneurship Development (WCED), ISB, Department of Strategy, Enterprise and Innovation, Portsmouth Business School	TNS India	sunilshukla@ediindia.org
Írán	University of Tehran	Abbas Bazargan, Nezameddin Faghhi, Ali Akbar Moosavi-Movahedi, Leyla Sarfaraz, Asadollah Kordinaei Jahangir Yadollahi Farsi, Mahmood Ahmadipour Daryani, S. Mostafa Razavi, Mohammad Reza Zali, Mohammad Reza Sepehri, Ali Rezaeean	Labour Social Security Institute (LSSI)	Sedigheh Yeganegi	abazarga@ut.ac.ir mrzali@ut.ac.ir
Írsko	Fitzsimons Consulting, Dublin City University Business School	Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman	Enterprise Ireland, Forfás	IFF	paula@fitzsimons-consulting.com

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Izrael	The Ira Centre for Business Technology and Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz, Yoash Avrahami, Miri Lerner	The Ira Center for Business Technology and Society, Ben Gurion University, Ministry of Industry, Trade and Employment, Government of Israel, The Sami Shamoon College of Engineering, MATA - Organisation for the Advancement of Technology Entrepreneurs	Dialogue Corporation	ehudm@bgu.ac.il
Itálsko	University of Padua	Moreno Muffatto, Paolo Giacom, Michael Sheriff, Saadat Saad, Masoud Mostafavi, Sandra Dal Bianco, Debora Vivenci	Grafica Veneta Spa, Campania Innovazione	Doxa	moreno.muffatto@unipd.it
Jamaika	University of Technology, Jamaica	Girjanauth Boodraj, Paul Golding, Michael Steele, Vanetta Skeete, Orville Reid, Horace Williams, O'Neil Perkins	International Development Research Centre (IDRC), University of Technology, Jamaica	Market Research Services Ltd	gboodraj@gmail.com
Japonsko	Musashi University	Noriyuki Takahashi, Takeo Isobe, Yuji Honjo, Takehiko Yasuda, Masaaki Suzuki	Venture Enterprise Center	Social Survey Research Information Co. Ltd. (SSRI)	noriyuki@cc.musashi.ac.jp
Republika Kórea	Gyeongnam National University of Science and Technology (GnTech)	Sung-sik Bahn, Sang-gu Seo, Kyung-Mo Song, Dong-hwan Cho, Jong-hae Park, Min-Seok Cha, Jong-bok Park	Small and Medium Business Administration (SMBA), Korea Entrepreneurship Foundation, Korea Aerospace Industries, Ltd. (KAI), Taewan Co., Ltd.	Hankook Research Co	ssbahn@gnitech.ac.kr
Lotyšsko	The Telia Sonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga	Marija Krumina, Anders Paalzow, Alf Vanags	Telia Sonera AB	SKDS	marija@biceps.org

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Litva	International Business School at Vilnius University	Mindaugas Lauzikas, Erika Varginiene, Aiste Miliute, Vikieta Rosinaite, Skaiste Batuleviciute	International Business School at Vilnius University, Lithuanian Research Council, Enterprise Lithuania	RAIT Ltd	mindaugas.lauzikas@gmail.com
Macedónsko	University "Ss. Cyril and Methodius" - Business Start-Up Centre (BSC), Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)	Radmil Polenakovic, Tejjana Lazarevska, Saso Klekovski, Aleksandar Krzalovski, Dimce Mitreski, Lazar Nedanovski, Gligor Mihailovski, Jasmina Popovska, Fisnik Shabani	Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)	Brima Gallup	radmil.polenakovik@mf.edu.mk mrfp@mrfp.mk
Malawi	University of Malawi	George Mandere, Benjamin Kaneka, James Kaphuka, Andrew Jamali, Regson Chaweza, Monica Phiri, Mike Dalious	International Development Research Centre (IDRC), University of Malawi, Invest in Knowledge Initiative	Invest in Knowledge Initiative	jmandere@chanco.unima.mw
Malajzia	Universiti Tun Abdul Razak	Siri Roland Xavier, Mohar bin Yusof, Leilanie binti Mohd Nor, Noorשהa binti Ayob, Garry Clayton	Universiti Tun Abdul Razak	Rehanstat	roland@unirazak.edu.my
Mexiko	Tecnologico de Monterrey	Mario Adrián Flores Castro, Marcia Campos Sema, Elvira Naranjo Priego, Luz Natzin López González, Dessire Angel Rocha, Laura Camino Muñoz, Adriana del Carmen Sánchez	Tecnologico de Monterrey Campus León, Proyectos Legado del Tecnológico de Monterrey, Instituto para el Desarrollo Regional	Alduncin y Asociados	adrian.flores@itesm.mx natzin.lopez@itesm.mx

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Namíbia	Namibia Business School	Mac Hengari, Albert Kamunjo, Jennifer Haihambo, Nepeti Nicanor	Namibia Business School	Nielsen	mac.hengari@nbs.edu.na
Holandsko	Panteia/EIM	Jolanda Hessels, Peter van der Zwan, Sander Wennekers, André van Stei, Roy Thurik, Philipp Koellinger, Ingrid Verneui, Niels Bosma	Stratus	Stratus	j.hessels@eim.panteia.nl p.van.der.zwan@panteia.nl
Nigéria	TOMEB Foundation for Youth Development & Sustainability	Rilwan Aderinto, Tunde Popoola, Luqman Olatokunbo Obileye, Abubakar Sadiq Kasum, Tomola Marshal Obamuyi	International Development Research Centre (IDRC), Tomeb Foundation For Youth Development & Sustainability, MarketSight Consultancy Limited	MarketSight Consultancy Limited	graderinto@yahoo.co.uk
Nórsko	Bodø Graduate School of Business	Gry Alsos, Erlend Bullvaag, Lars Kolvereid, Bjørn Willy Aamo, Aurora Dymes	Innovation Norway, Ministry of Local Government and Regional Development, Ministry of Trade and Industry, Kunnskapsfondet Nordland AS	Polarfakta	Gry.agnete.alsos@uin.no
Pakistan	Center for Entrepreneurial Development, Institute of Business Administration (IBA), Karachi	Sarfraz A. Mian, M. Shahid Qureshi, Zafar A. Siddiqui, Moaid Sultan, Syed Ali Akbar Rizvi, Akhtar Ali Qureshi, Syed Asif Ali Shah, Nadeem Mustafa	Institute of Business Administration (IBA) Karachi, Institute of Business Administration (IBA) Sukkur, National University of Science and Technology (NUST) Islamabad, University of Engineering and Technology (UET) Peshawar, GIFT University, Gujranwala, State University of New York (SUNY) Oswego	Oasis Insight	sarfraz.mian@oswego.edu

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ' prieskumu APS	Kontakt
Palestína	MAS Institute	Samir Abdullah, Yousef Daoud, Tareq Sadeq, Mohammed Hittawi	International Development Research Centre (IDRC)	The Palestine Central Bureau of Statistics (PCBS)	sabdullah@mas.ps
Panama	City of Knowledge's Panama Business Accelerator	Manuel Lorenzo, Manuel Arrocha, Ramón Garibay, Andrés León, Federico Fernández Dupouy	The Authority of the Micro, Small and Medium Enterprises, IPSOS	IPSOS	mlorenzo@cdspanama.org
Peru	Universidad ESAN	Jaime Serida, Keiko Nakamatsu, Oswaldo Morales, Amanda Borda	Universidad ESAN's Center for Entrepreneurship, Imasen	Imasen	jserida@esan.edu.pe
Polsko	University of Economics in Katowice, Polish Agency for Enterprise Development	Przemysław Zbierowski, Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota, Dorota Wędlawska, Mariusz Bratnicki, Wojciech Dyduch, Bartłomiej J. Gabrys, Rafał Kozłowski, Katarzyna Bratnicka	Polish Agency for Enterprise Development, University of Economics in Katowice	Millward Brown SMG/KRC	przemyslaw.zbierowski@ue.kato wice.pl
Portugalsko	Sociedade Portuguesa e Inovação (SPI), ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)	Augusto Medina, Douglas Thompson, Nuno Gonçalves, João Rodrigues, Claudia Drumond, Catarina Barbosa, António Caetano, Susana Correia Santos, Sílvia Fernandes Costa	ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)	GfKMetris (Metris – Métodos de Recolha e Investigação Social, S.A.)	augustomedina@spi.pt
Rumunsko	Faculty of Economics and Business Administration, Babeş-Bolyai University	Annamária Benyovszki, Tünde Petra Petru, Ágnes Nagy, Ștefan Pete, Lehel - Zoltán Györfy, Dumitru Matis, Eugenia-Ana Matis	OTP Bank Romania, Asociația Pro Oeconomica, Babeş-Bolyai University of Cluj- Napoca, Metro Media Transilvania, Studii Sociale, Marketing și Publicitate S.R.L.	Metro Media Transilvania	annamaria.benyovszki@econ. ubbcluj.ro

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Rusko	Graduate School of Management SPbSU	Olga Verkhovskaya, Maria Dorokhina, Galina Shirokova, Alexander Chepurensko, Olga Obraztsova, Maria Gabelko	Charitable Foundation for Graduate School of Management Development, Citi Foundation	Levada-Center	verkhovskaya@gsm.pu.ru
Singapur	Nanyang Technological University	David Matus Gomulya, Ho Moon-Ho Ringo, Olexander Chernyshenko, Chan Kim Yin, Alex Lin, Rosa Kang, Lai Yoke Yong, Olwen Bedford, Marilyn Ang Uy, Francis Wong Lun Kai	Nanyang Technological University, NTU Ventures Pte Ltd	Joshua Research Consultants Pte Ltd	DMGOMULYA@ntu.edu.sg
Slovensko	Comenius University in Bratislava, Faculty of Management	Anna Pilikova, Zuzana Kovacicova, Marian Holienka, Jan Rehak, Andrej Mihálik, Jozef Komornik	National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, Mery - Jaroslav Iglar, SLOVINTEGRA Energy, s.r.o	GfK Slovakia, s.r.o.	anna.pilikova@gmail.com
Slovinsko	Faculty of Economics and Business, University of Maribor	Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Katja Crnogaj, Karin Širec, Barbara Bradac Hojnik	Ministry of Economy, Slovenian Research Agency, Institute for Entrepreneurship and Small Business Management	RM PLUS	rebernik@uni-mb.si
Južná Afrika	The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town	Mike Herrington, Natasha Turton, Jacqui Kew	The Swiss South African Cooperation Initiative (SSACI), The Small Enterprise Development Agency (SEDA), The Services SETA	Nielsen South Africa	mike.herrington@gsb.uct.ac.za
Španielsko	UCEIF-Cise	Ricardo Hernández, Federico Gutiérrez-Solana, Alvaro Sancho González, Alicia Coduras	Bank Of Santander, Spanish GEM Regional Network, University Antonio de Nebrija, Fundación Rafael	Instituto Opinómetro S.L.	ricardoh@arrakis.es acoduras@gemconsortium.org

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ' prieskumu APS	Kontakt
			Del Pino		
Švédsko	Swedish Entrepreneurship Forum	Pontus Braunerhjelm, Per Thulin, Kristina Nyström, Carin Holmquist, Ulrika Stuart Hamilton	Svenskt Näringsliv / Confederation of Swedish Enterprise, Vinnova, EU Commission, DG Employment (for EU project)	Ipsos	pontus.braunerhjelm@entreprenorskapsforum.se
Švajčiarsko	School of Management (HEG-FR) Fribourg	Rico Baldegger, Pius Baschera, Andreas Brühlhart, Siegfried Alberton, Andrea Huber, Fredrik Hacklin, Onur Saglam, Pascal Wild	Kommission für Technologie und Innovation KTI / CTI, HEG –FR School of Management Fribourg (HEG-FR)	gfs Bern	rico.baldegger@hefr.ch
Tajvan	National Chengchi University	Chao-Tung Wen, Chang-Yung Liu, Su-Lee Tsai, Yu-Ting Cheng, Yi-Wen Chen, Ru-Mei Hsieh, Chao Hsien Chang, Chin-Hsiang Tsao	Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs	NCCU Survey Center	jtwen@nccu.edu.tw
Thajsko	School of Entrepreneurship and Management (SEM), Bangkok University	Pichit Akkrathit, Koson Sapprasert, Sam Aksaranugraha	Bangkok University	TNS Research International Thailand	gem_thailand@bu.ac.th
Trinidad a Tobago	Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies	Miguel Carrillo, Henry Bailey, Marvin Pacheco	International Development Research Centre (IDRC)	Sacoda Serv Ltd	M.Carrillo@lokjackgsb.edu.tt
Tunisko	IHEC, University of Sousse	Faysal Mansouri, Loffi Belkacem	International Development Research Centre (IDRC) SILATECH, Doha, Qatar	Optima	faysal.mansouri@yahoo.fr

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Turecko	Yeditepe University, Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB)	Esra Karadeniz, Melisa Mete	Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB), Yeditepe University	Akademeire	ekaradeniz@yeditepe.edu.tr
Uganda	Makerere University Business School	Rebecca Namatovu, Waswa Balunywa, Sarah Kyejusa, Peter Rosa, Laura Orobia, Diana Ntamu, Arthur Sserwanga, Waren Byabashajja	International Development Research Centre (IDRC) Makerere University Business School	Makerere University Business School	rybekaz@yahoo.com
Veľká Británia	Aston University	Mark Hart, Jonathan Levie, Erko Autio, Tomasz Mickiewicz, Michael Anyadike-Danes, Mohammad Shamsul Karim	Department for Business, Innovation and Skills (BIS) Royal Bank of Scotland (RBS), Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA), Welsh Assembly Government Hunter Centre for Entrepreneurship, Strathclyde University, Invest Northern Ireland, Liverpool Vision Leeds City Region Young Enterprise, The Prince's Initiative for Mature Enterprise (PRIME)	IFF Research Ltd	mark.hart@aston.ac.uk
USA	Babson College	Donna Kelley, Abdul Ali, Marcia Cole, Andrew Corbett, Medhi Majbourni, Candida Brush, Diana Hechavarria, Monica Dean, Edward Rogoff, Thomas Lyons, Joseph Onochie, Ivory Phinisee	Babson College, Baruch College	OpinionSearch Inc.	dkelley@babson.edu

Tím/Krajina	Inštitúcia	Členovia národného tímu	Finanční sponzori	Vykonávateľ prieskumu APS	Kontakt
Uruguaj	IEEM	Leonardo Veiga, Fernando Borraz, Alvaro Cristiani	University of Montevideo	Equipos Mori	lveiga@um.edu.uy
Zambia	University of Zambia	Francis Chigunta, Valentine Mwanza, Mumba Moonga, Nawa Mwale, Chilala Hankuku, Wisdom Kalenga	International Development Research Centre (IDRC)	Department of Development Studies	fchigunta@yahoo.co.uk

© Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu 2013

Vydala Univerzita Komenského v Bratislave v spolupráci s vydavateľstvom
KARTPRINT v roku 2013

ISBN 978-80-223-3481-5

