



Regulácia internacionalizácie z pohľadu postavenia MSP v EÚ a SR

**Bratislava
2019**

Vydavateľ: Slovak Business Agency

© SBA, Bratislava, 2019

Všetky práva vyhradené.

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

Neprešlo jazykovou úpravou.

Obsah

Úvod.....	7
1 Kvantitatívny prehľad	9
1.1 Postavenie MSP v zahraničnom obchode v krajinách EÚ	10
1.2 Otvorenosť ekonomiky.....	15
1.3 Postavenie MSP v zahraničnom obchode na území SR	15
2 Hodnotenie Slovenskej republiky v rámci Doing Business 2018 v indikátore „Cezhraničné obchodovanie“	32
2.1 Metodológia zostavovania indikátora „Cezhraničné obchodovanie“	32
2.2 Hodnotenie SR v rámci indikátora „Cezhraničného obchodovania“	34
2.3 Vybrané formy podpory zahranično-obchodných aktivít.....	36
3 Právne predpisy upravujúce internacionalizáciu MSP	44
4 Sumarizácia identifikovaných prekážok internacionalizácie MSP	60
4.1 Prekážky obchodu a investícií v krajinách EÚ	61
4.2 Prekážky obchodu a investícií mimo krajín EÚ	62
4.3 Vybrané výsledky reprezentatívneho prieskumu SBA v roku 2017	65
5 Inšpiratívne programy identifikovanej dobrej praxe v oblasti podpory internacionalizácie MSP v rámci členských krajín EÚ	68
6 Záver.....	72
7 Metodické poznámky	76
Zoznam použitej literatúry	79
Prílohy	80

Zoznam grafov

Graf č. 1: Podiel MSP v jednotlivých krajinách EÚ v r. 2016	9
Graf č. 2: Podiel veľkostných kategórií podnikov na zamestnanosti a pridanej hodnote v EÚ v r. 2016	9
Graf č. 3: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme vývozu do krajín EÚ	11
Graf č. 4: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme vývozu do krajín mimo EÚ	11
Graf č. 5: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom vývoze do krajín EÚ v r. 2016	11
Graf č. 6: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom vývoze do krajín mimo EÚ v r. 2016	12
Graf č. 7: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme dovozu z krajín EÚ	13
Graf č. 8: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme dovozu z krajín mimo EÚ	13
Graf č. 9: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom dovoze z krajín EÚ v r. 2016	14
Graf č. 10: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom dovoze z krajín mimo EÚ v r. 2016	14
Graf č. 11: Otvorenosť ekonomiky v roku 2016	15
Graf č. 12: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín EÚ	17
Graf č. 13: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín mimo EÚ	17
Graf č. 14: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín EÚ v r. 2017	18
Graf č. 15: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín mimo EÚ v r. 2017	19
Graf č. 16: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze z pohľadu komoditnej štruktúry v r. 2017	21
Graf č. 17: Komoditná štruktúra vývozu MSP do krajín EÚ v r. 2017	22
Graf č. 18: Vlastnícka štruktúra vývozu MSP v r. 2017	22
Graf č. 19: Veľkostná štruktúra vývozu podľa druhu vlastníctva v r. 2017	23
Graf č. 20: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín EÚ	24
Graf č. 21: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín mimo EÚ	24
Graf č. 22: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín EÚ v r. 2017	26
Graf č. 23: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín mimo EÚ v r. 2017	27
Graf č. 24: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze z pohľadu komoditnej štruktúry v r. 2017	29
Graf č. 25: Komoditná štruktúra dovozu MSP z krajín EÚ v r. 2017	30
Graf č. 26: Vlastnícka štruktúra dovozu MSP v r. 2017	31
Graf č. 27: Veľkostná štruktúra vývozu podľa druhu vlastníctva v r. 2017	31
Graf č. 28: Postavenie krajín EÚ 28 v rámci hodnoteného ukazovateľa „Ease of DB 2019 Score“ v oblasti „Cezhraničné obchodovanie“	36
Graf č. 29: Vnímané prekážky MSP pri exportovaní 2015 (v %)	61
Graf č. 30: Očakávané prekážky pre MSP v rámci Slovenska v r. 2015	62

Zoznam tabuliek

Tab. č. 1: Teritoriálna štruktúra vývozu európskych MSP v r. 2016	10
Tab. č. 2: Teritoriálna štruktúra dovozu európskych MSP v r. 2016	13
Tab. č. 3: Štruktúra celkového vývozu MSP v r. 2017.....	16
Tab. č. 4: Objem vývozu podľa teritoriálnych oblastí v r. 2017	16
Tab. č. 5: Teritoriálna štruktúra vývozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín EÚ v r. 2017	17
Tab. č. 6: Teritoriálna štruktúra vývozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín mimo EÚ v r. 2017	18
Tab. č. 7: Vývoz MSP podľa jednotlivých odvetví v r. 2017.....	20
Tab. č. 8: Vývoz MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších komodít v r. 2017	20
Tab. č. 9: Štruktúra celkového dovozu MSP v r. 2017.....	23
Tab. č. 10: Objem dovozu MSP podľa teritoriálnych oblastí v r. 2017.....	24
Tab. č. 11: Teritoriálna štruktúra dovozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín EÚ v r. 2017	25
Tab. č. 12: Teritoriálna štruktúra dovozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín mimo EÚ v r. 2017.....	26
Tab. č. 13: Dovozy MSP podľa jednotlivých odvetví v r. 2017.....	28
Tab. č. 14: Dovozy MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších komodít v r. 2017.....	29
Tab. č. 15: Metodológia indikátora „Cezhraničné obchodovanie“ v rokoch 2012 - 2018	33
Tab. č. 16: Hodnotenie SR v rámci indikátora „Cezhraničné obchodovanie“	35
Tab. č. 17: Prehľad tretích krajín s najväčším počtom zaznamenaných a vyriešených prekážok v roku 2017	63

Zoznam obrázkov

Obrázok č. 1: Čas a náklady na dovoz a vývoz 2016.....	34
Obrázok č. 2: Externé bariéry slovenských exportujúcich MSP a možnosti ich riešenia	59
Obrázok č. 3: Prehľad oznámených a vyriešených prekážok podľa druhu opatrenia za rok 2017.....	63
Obrázok č. 4: Počet prekážok obchodu a investícií voči tretím krajinám oznámených v roku 2017 podľa sektora.....	64
Obrázok č. 5: Súhrnné bariéry exportujúcich MSP.....	65
Obrázok č. 6: Interné bariéry slovenských exportujúcich MSP a možnosti ich riešenia	67

Zoznam skratiek

AEO – Authorised Economic Operators
ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) – Združenie národov juhovýchodnej Ázie
BRIS – Business Registers Interconnection System
CATI – Computer Assisted Telephone Interviewing
Colný kódex – Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013 z 9. októbra 2013, ktorým sa ustanovuje Colný kódex Únie v platnom znení
COSME (programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs) – program EÚ pre konkurencieschopnosť podnikov a MSP
DB – Doing Business
EEN (Enterprise Europe Network) – európska podnikateľská sieť
EEPA (European Enterprise Promotion Awards) – európska cena za podporu podnikania
EK – Európska komisia
Eurostat – Štatistický úrad Európskych spoločenstiev
EÚ – Európska únia
EXIMBANKA SR – Exportno-importná banka SR
Extrastat – systém štatistického zisťovania údajov o obchodovaní s tovarom medzi nečlenskými štátmi EÚ
EHS – Európske spoločenstvo
EZHZ – Európskom zoskupení hospodárskych záujmov
FO podnikateľ – Fyzická osoba podnikateľ
GDPR – Nariadenie 2016/679 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov a o voľnom pohybe takýchto údajov, ktorým sa zrušuje smernica 95/46/ES (všeobecné nariadenie o ochrane údajov)
Intrastat – systém štatistického zisťovania údajov o obchodovaní s tovarom medzi členskými štátmi EÚ
Kartnet ATA – unifikovaný colný doklad
MADB (The Market Access Database) – Databáza informácií Európskej únie o prístupe na trhy tretích krajín
MERCOSUR (Mercado Comum do Sul) - spoločný trh juhu
MSP – malé a stredné podniky
NIS – Smernica Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1148 zo 6. júla 2016 o opatreniach na zabezpečenie vysokej spoločnej úrovne bezpečnosti sietí a informačných systémov v Únii
SARIO – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SBA – Slovak Business Agency
SK NACE – Štatistická klasifikácia ekonomických činností
SOPK – Slovenská obchodná a priemyselná komora
SZČO – Samostatne zárobkovo činná osoba
ŠÚSR – Štatistický úrad Slovenskej republiky

Úvod

Internacionalizácia sa stáva čoraz viac dôležitejšou vo vzťahu ku konkurencieschopnosti podnikov všetkých veľkostných kategórií, a to najmä s ohľadom na proces globalizácie.¹ Jej význam z makroekonomického hľadiska spočíva najmä v tom, že prostredníctvom dlhodobej zahranično-obchodnej aktivity dochádza k akcelerácii národnej ekonomiky.

Z mikroekonomického hľadiska predstavuje teritoriálna expanzia a rozšírenie aktivít na nové trhy spôsob, akým možno dosiahnuť zvýšenie rastu samotných podnikov. Vzájomné zosúladenie makroekonomických a mikroekonomických vzťahov determinuje výkonnosť zahraničného obchodu. Miera internacionalizácie MSP súvisí aj s otvorenosťou ekonomiky, ktorá zintenzívňuje zapájanie sa podnikov do zahranično-obchodnej aktivity. V prípade, ak nastane **nesúlad medzi makroekonomickými** (ovplyvňujúce najmä export) **a mikroekonomickými väzbami** (napríklad legislatíva, daňová a colná politika), táto skutočnosť sa rieši spravidla **prostredníctvom regulácie zo strany štátu** (Ružeková, Kašťáková, Silná, 2013).

Internacionalizácia malých a stredných podnikov na úrovni EÚ prináša so sebou výhody vyplývajúce z jednotného trhu EÚ. Napriek tomu je miera internacionalizácie európskych MSP rôzna, pričom závisí od viacerých faktorov (napríklad miery otvorenosti ekonomiky alebo efektívnosti podpornej infraštruktúry).

Malé a stredné podniky sú častokrát konfrontované s rôznymi výzvami pri zapájaní sa do medzinárodných aktivít (najmä v oblasti inovácií, dodržiavaní noriem určených pre výroby, vysporiadania sa s rôznou právnou úpravou, nedostatkom výrobných alebo finančných zdrojov a v neposlednom rade nedostatkom informácií). Na rozdiel od veľkých podnikov sú malé a stredné podniky vo všeobecnosti zraniteľnejšie vo vzťahu k obchodným bariéram a rizikám z nich vyplývajúcich. Na druhej strane malé a stredné podniky sa dokážu flexibilnejšie prispôbiť zmenám trhu.

Cieľom predkladanej publikácie je zmapovanie postavenia slovenských MSP v rámci procesu rozširovania aktivít na nové trhy s prioritným zameraním na jednotný trh EÚ a s ohľadom na súčasnú reguláciu internacionalizačných aktivít.

Zámerom publikácie je poskytnúť v prehľadnej podobe obraz o postavení MSP v rámci expanzie na zahraničný trh s využitím kvantitatívnych, ako aj kvalitatívnych údajov. Zároveň chceme poukázať na význam internacionalizácie malých a stredných podnikov a potrebu zintenzívnenia jej podpory.

Predkladaná analýza sa zaoberá primárne ekonomickým a právnym prostredím s ohľadom na internacionalizáciu slovenských malých a stredných podnikov pôsobiacich najmä na jednotnom trhu EÚ a to v súvislosti s jeho kľúčovou úlohou v zahraničnom obchode.

Publikácia pozostáva z piatich samostatných kapitol. Prvá kapitola podáva kvantitatívny, ako aj kvalitatívny prehľad v oblasti zahraničného obchodu malých a stredných podnikov na území jednotného trhu EÚ, s detailnejším zameraním sa na vývoz a dovoz malých a stredných podnikov na území SR, a to z pohľadu teritoriálnej, odvetvovej, komoditnej a vlastníckej

¹ Podľa štatistík Svetovej obchodnej organizácie (WTO) objem svetového exportu medzi rokmi 1980 a 2007 vzrástol v obchode s tovarmi približne 7 krát

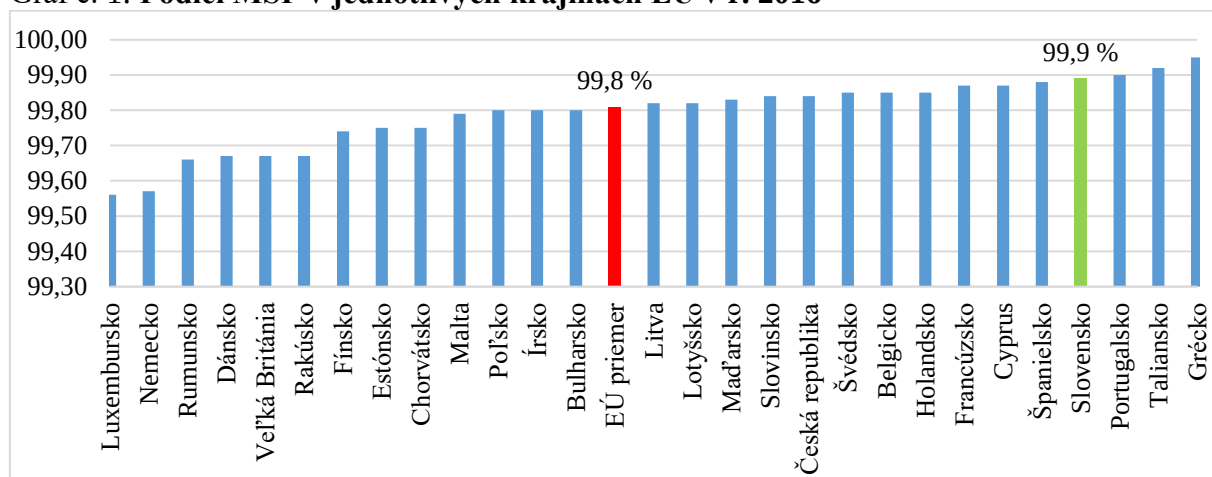
štruktúry. Druhá kapitola je venovaná hodnoteniu SR v rámci ukazovateľa Doing Business. Okrem toho, súčasťou tejto kapitoly je časť venovaná vybraným nástrojom podpory zahraničnej expanzie slovenských MSP. Účelom tejto kapitoly je priblížiť, aké služby malým a stredným podnikom poskytujú jednotlivé súčasti slovenského systému podpory internacionalizácie. V tretej kapitole, v súvislosti s reguláciou internacionalizácie MSP, sa zameriavame na niektoré vybrané právne predpisy Európskej únie upravujúce vnútorný trh EÚ s vplyvom na vnútroštátne právne predpisy. Štvrtá kapitola sa sústreďuje na sumarizáciu identifikovaných prekážok internacionalizácie MSP, ktoré sú kľúčové v otázkach zvýšenia úspešnosti v rámci teritoriálnej expanzie. Obsahom poslednej kapitoly sú príklady dobrej praxe v oblasti internacionalizácie MSP, ktoré vytvárajú priestor pre inšpiratívne riešenia ich podpory. Súčasťou dokumentu sú aj prílohy, ktoré sú pripojené v jeho závere.

1 Kvantitatívny prehľad

Malé a stredné podniky sa považujú za jeden z hnacích síl hospodárstva Európskej únie. Významným spôsobom sa podieľajú na vytváraní pracovných miest, na tvorbe pridanej hodnoty a prispievajú tak k ekonomickému rastu (Eurostat, 2017).²

Podľa údajov Eurostatu v roku 2016 dosiahli malé a stredné podniky v Európskej únii v priemere 99,8 % zastúpenie na celkovom počte podnikov v krajinách EÚ (v prípade Slovenskej republiky bolo toto zastúpenie ešte výraznejšie).

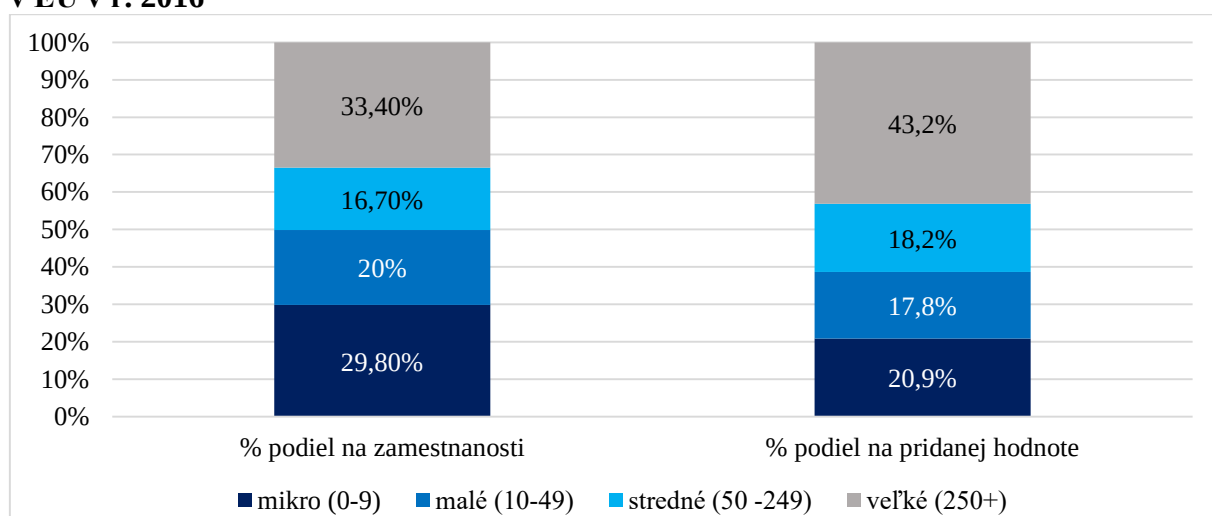
Graf č. 1: Podiel MSP v jednotlivých krajinách EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Podiel európskych malých a stredných podnikov na celkovej zamestnanosti v roku 2016 predstavoval 66,6 %. Slovenská republika sa umiestnila nad priemerom EÚ. Z hľadiska dosiahnutého podielu MSP na celkovej pridanej hodnote sa však Slovenská republika umiestnila pod priemerom EÚ (56,8 % priemer EÚ).

Graf č. 2: Podiel veľkostných kategórií podnikov na zamestnanosti a pridanej hodnote v EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe dokumentu Európskej komisie (Annual report on European Smes 2016/2017)

² Dostupné na: <<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8467294/6-21112017-AP-EN.pdf/ab123dd2-0901-4c64-95b0-f071a5f235e3>>

1.1 Postavenie MSP v zahraničnom obchode v krajinách EÚ

Internacionalizácia predstavuje pre MSP príležitosť vo viacerých oblastiach a na viacerých úrovniach (mikroekonomická a makroekonomická úroveň). Pod pojmom internacionalizácia malých a stredných podnikov sa rozumie zintenzívnenie priameho zapojenia MSP do medzinárodných podnikateľských aktivít, pričom dôsledkom, ako aj predpokladom internacionalizácie je globalizácia a medzinárodná ekonomická závislosť.³ Internacionalizácia predstavuje pre malé a stredné podniky spôsob, akým môžu zvýšiť predaj, redukovať náklady na produktivitu práce, ale rovnako môže predstavovať spôsob kompenzácie poklesu na domácom trhu. Medzi proaktívne potenciálne dôvody expanzie na nové trhy patrí najmä zvýšenie resp. získanie trhového rastu a rozvoja MSP a v neposlednom rade získanie vedomostí v oblasti inovácií.

V konečnom dôsledku môže internacionalizácia prispieť k zlepšeniu hospodárskej výkonnosti na národnej, ako aj európskej úrovni. Spravidla sa väčšina aktívnych MSP v rámci EÚ zapája do internacionalizácie najmä prostredníctvom zahraničného obchodu (Európska komisia, 2015).

Vývoz európskych MSP v roku 2016

Napriek významnému zastúpeniu MSP na celkovom počte vyvážajúcich podnikateľských subjektov (v rámci jednotlivých veľkostných kategórií, príloha č.3) je ich podiel na celkovom objeme vývozu v krajinách EÚ rôzny.

Z pohľadu celkového objemu vývozu európskych malých a stredných podnikov dominovalo v roku 2016 ich zastúpenie v rámci teritória jednotného trhu EÚ (69,8 %). V rámci veľkostnej kategórie mikropodnikov predstavoval podiel objemu vývozu do krajín EÚ až tri štvrtiny z celkového objemu vývozu mikropodnikov. V prípade malých podnikov predstavoval podiel objemu vývozu v rámci krajín EÚ 69,3 % a stredných podnikov 66,8 %.

Tab. č. 1: Teritoriálna štruktúra vývozu európskych MSP v r. 2016

Teritoriálna štruktúra	mikro (0-9)		malé (10-49)		stredné (50-249)		MSP spolu	
	mil. Eur	%	mil. Eur	%	mil. Eur	%	mil. Eur	%
EÚ	371 093	75,2%	291 571	69,3%	558 702	66,8%	1 221 365	69,8%
mimo EÚ	122 227	24,8%	129 352	30,7%	277 099	33,2%	528 678	30,2%

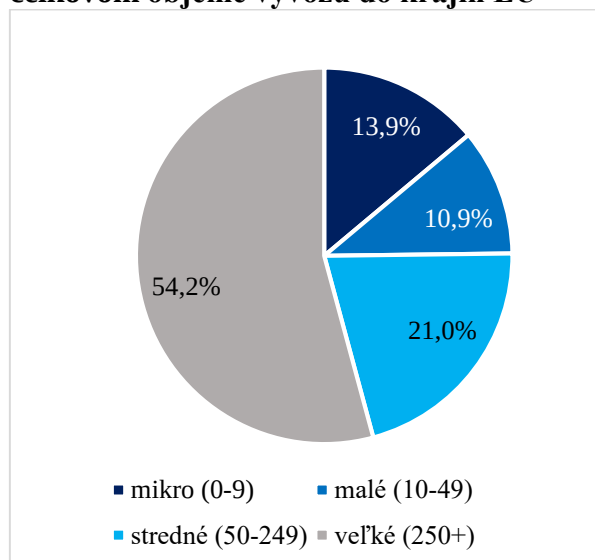
Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Z hľadiska jednotlivých teritórií, tvoril podiel vnútroúnijskeho vývozu malých a stredných podnikov členských krajín EÚ 45,8 % z celkového vývozu do krajín EÚ. Podiel vývozu malých a stredných podnikov v členských krajinách EÚ predstavoval 34,7 % z celkového objemu vývozu mimo krajín EÚ.

³ Dostupné na:

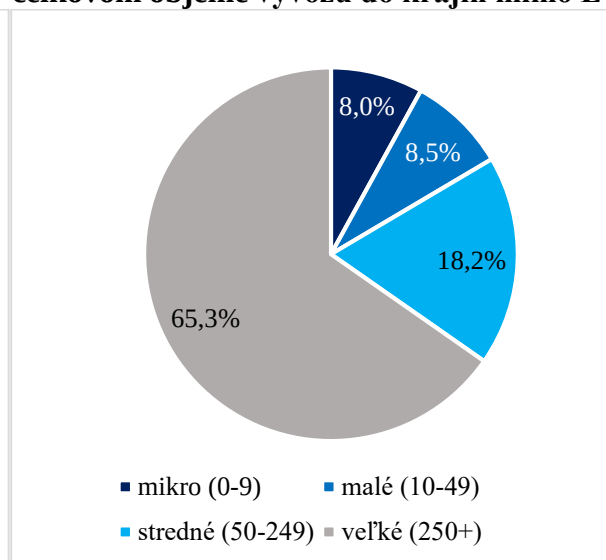
<http://www.sbagency.sk/sites/default/files/internacionalizacia_msp_prostrednictvom_nastrojov_na_podporu_zahranicneho_obchodu.pdf>

Graf č. 3: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme vývozu do krajín EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Graf č. 4: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme vývozu do krajín mimo EÚ

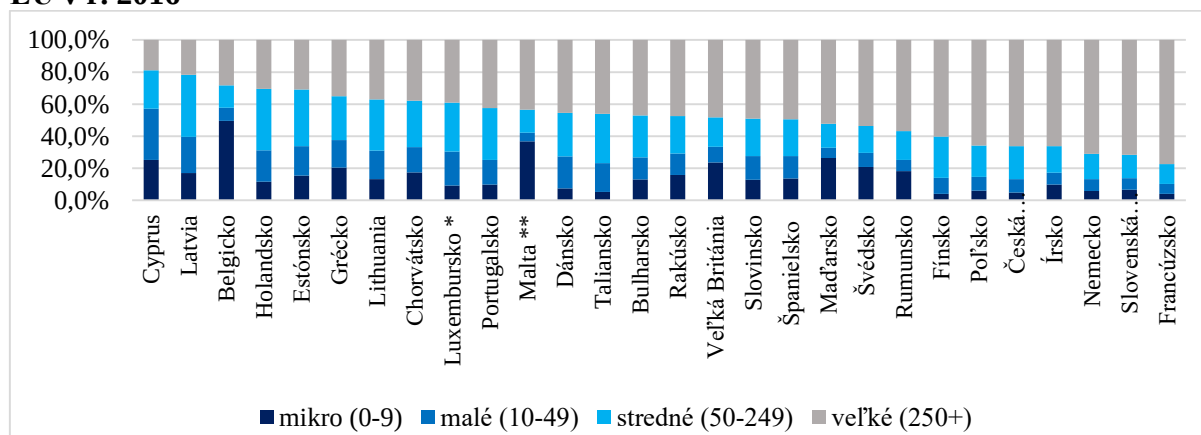


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Postavenie jednotlivých členských krajín EÚ podľa dosiahnutého podielu MSP na celkovom vnútroúijnom vývoze znázorňuje graf. č.5. Podľa údajov z Eurostatu v roku 2016 vytvorili MSP viac ako dve tretiny z celkového vnútroúijného objemu vývozu na Cypre (81,2 %), v Lotyšsku (78,4 %), v Belgicku (71,8 %), v Holandsku (69,5 %) a v Estónsku (69,1 %). Na druhej strane vytvorili MSP menej ako jednu tretinu z celkového vnútroúijného objemu vývozu v Nemecku (29 %), na Slovensku (28,3 %) a menší podiel MSP ako v prípade Slovenskej republiky dosiahli len MSP vo Francúzsku (22,6 %).

Z pohľadu MSP prispievali **mikropodniky** k celkovému vnútroúijnému exportu v rámci členských krajín EÚ najviac v Belgicku (49,7 %), na Malte (36,7 % v roku 2013), v Maďarsku (26,5 %) vo Veľkej Británii (23,7 %), Švédsku (20,8 %) a v Rumunsku (18,2 %). **Malé podniky** najviac prispeli k celkovému vnútroúijnému exportu na Cypre (31,9 %) a **stredné podniky** sa najviac podieľali na objeme exportu v rámci krajín EÚ v Lotyšsku (38,8 %), Holandsku, (38,4 %) a v Estónsku (35,3 %).

Graf č. 5: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom vývoze do krajín EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

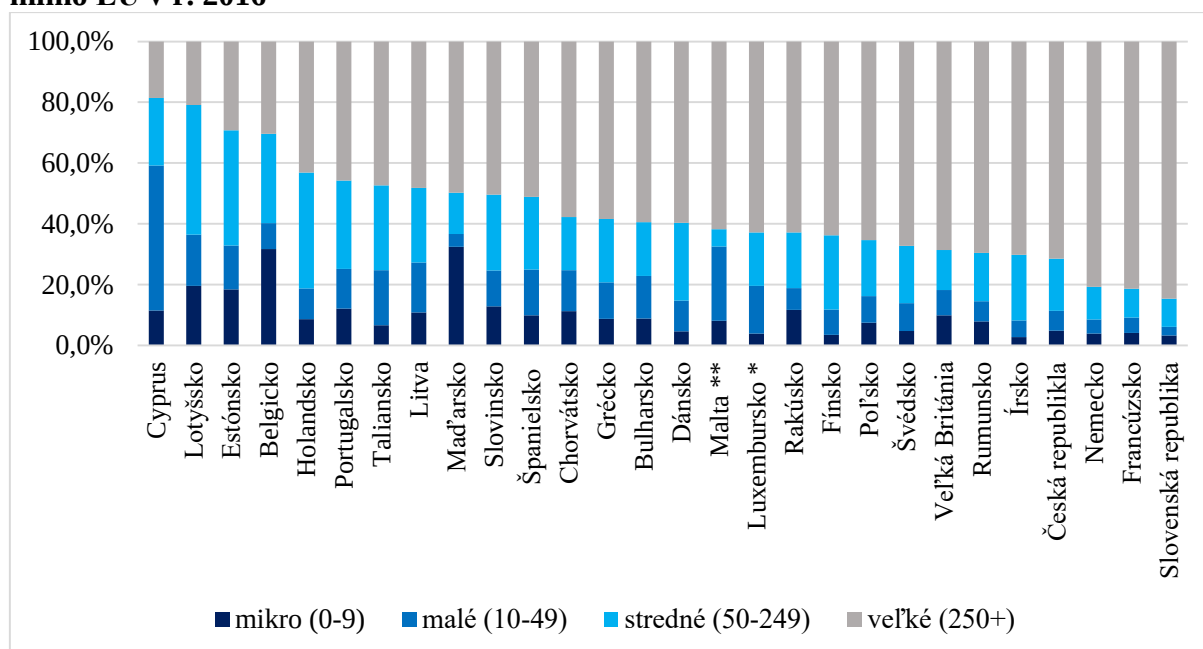
* Luxembursko: použité dáta za rok 2015 **Malta: použité dáta za rok 2013

Postavenie jednotlivých členských krajín EÚ podľa dosiahnutého podielu MSP na celkovom vývoze mimo krajín EÚ znázorňuje graf. č. 6. Viac ako tri štvrtiny z celkového vonkajšieho vývozu vytvorili MSP na Cypre (81,4 %) a v Lotyšsku (79,1 %). Viac ako dve tretiny z celkového vonkajšieho vývozu vytvorili MSP v Estónsku (70,8 %) a v Belgicku (69,6 %).

Menej ako jednou štvrtinou prispeli k celkovému objemu mimo-úijného vývozu MSP na Slovensku (15,4 %), vo Francúzsku (18,6 %) a v Nemecku (19,3 %) a menej ako jednou tretinou v Českej republike (28,5 %), Írsku (29,8 %), Rumunsku (30,5 %), vo Veľkej Británii (31,4 %) a vo Švédsku (32,7 %).

Z pohľadu MSP prispievali **mikropodniky** k celkovému mimo-úijnému exportu v rámci členských krajín EÚ najviac v Belgicku (31,7 %) a malé podniky na Cypre (47,7 %). Stredné podniky sa najviac podieľali na celkovom mimo-úijnom exporte v Lotyšsku (42,7 %), Holandsku (38,1 %) a v Estónsku (38 %).

Graf č. 6: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom vývoze do krajín mimo EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

* Luxembursko: použité dáta za rok 2015 **Malta: použité dáta za rok 2013

Z pohľadu realizovaného objemu exportných aktivít zohráva jednotný trh EÚ významnú úlohu pre malé a stredné podniky v jednotlivých krajinách EÚ.

Dovoz európskych MSP v roku 2016

V rámci celkového objemu dovozu európskych malých a stredných podnikov dominovalo v roku 2016 zastúpenie na jednotnom trhu EÚ (68,2 %). V rámci veľkostnej kategórie mikropodnikov predstavoval podiel objemu dovozu z krajín EÚ 66,9 %. V prípade malých podnikov predstavoval podiel objemu dovozu z krajín EÚ 68,5 % a stredných podnikov 68,9 %.

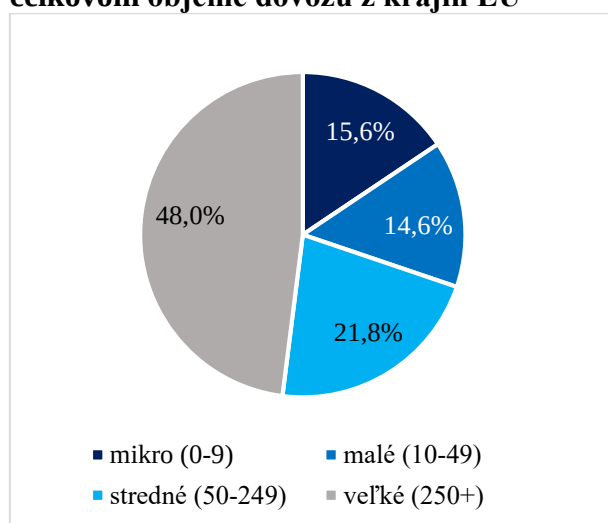
Tab. č. 2: Teritoriálna štruktúra dovozu európskych MSP v r. 2016

Teritoriálna štruktúra	mikro (0-9)		malé (10-49)		stredné (50-249)		MSP spolu	
	mil. Eur	%	mil. Eur	%	mil. Eur	%	mil. Eur	%
EÚ	416 255	66,9%	388 634	68,5%	582 300	68,9%	1 387 189	68,2%
mimo EÚ	205 566	33,1%	178 964	31,5%	263 436	31,1%	647 966	31,8%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

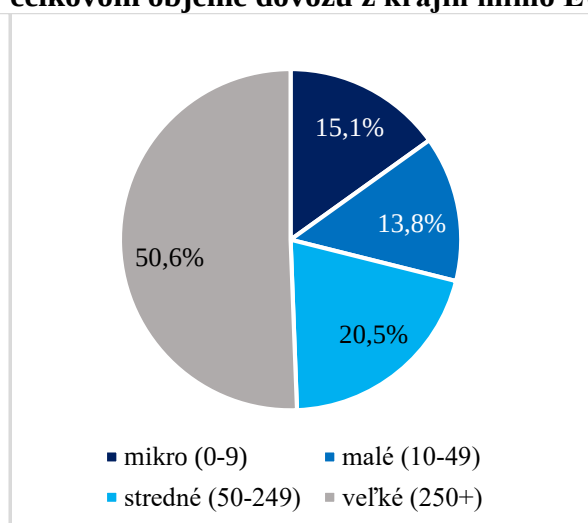
Z hľadiska jednotlivých teritórií, tvoril podiel vnútroúnijského dovozu malých a stredných podnikov členských krajín EÚ 52 % z celkového dovozu z krajín EÚ. Podiel dovozu malých a stredných podnikov v členských krajinách mimo EÚ predstavoval 49,4 % z celkového objemu dovozu mimo krajín EÚ.

Graf č. 7: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme dovozu z krajín EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Graf č. 8: Zastúpenie európskych MSP na celkovom objeme dovozu z krajín mimo EÚ

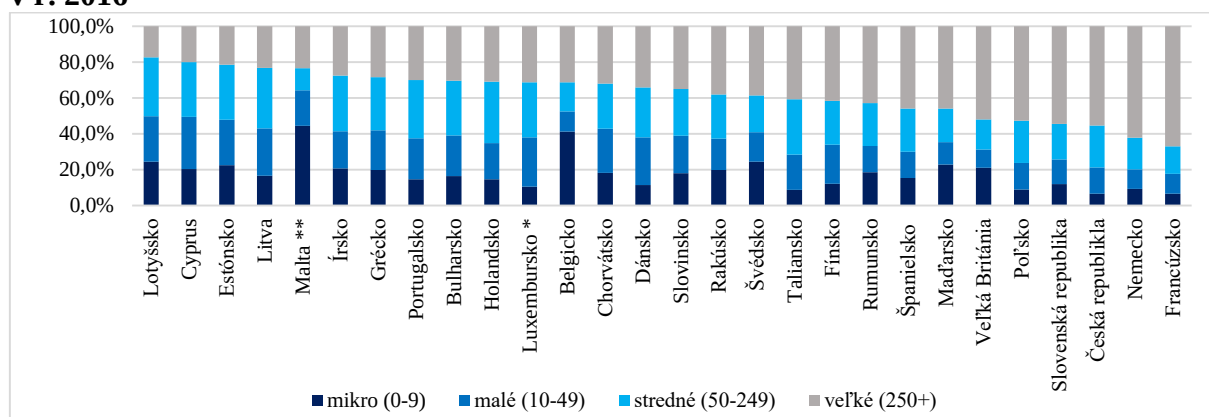


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Postavenie jednotlivých členských krajín EÚ podľa dosiahnutého podielu MSP na celkovom vnútroúnijskom dovoze znázorňuje graf. č.9. Podľa údajov Eurostatu v roku 2016 mali MSP viac ako dvojtretinové zastúpenie z celkového vnútroúnijského objemu dovozu v Lotyšsku (82,7 %), na Cypre (79,9 %), v Litve (76,8 %), na Malte (76,6 %), v Írsku (72,4 %), Grécku (71,5 %), Portugalsku (70 %), Bulharsku (69,7 %), Holandsku (69,1 %), Luxembursku (68,7 %), Belgicku (68,7 %) a v Chorvátsku (68 %).

Menej ako jednu tretinu prispeli k celkovému objemu vnútroúnijského dovozu MSP len vo Francúzsku. Z pohľadu MSP prispievali **mikropodniky** k celkovému vnútroúnijskému dovozu v rámci členských krajín EÚ najviac na Malte (44,5 % v roku 2013), v Belgicku (41,2 %) a **malé podniky** na Cypre (29,1 %) a v Estónsku (25,4 %). **Stredné podniky** sa najviac podieľali na celkovom vnútroúnijskom dovoze v Holandsku (34,3 %), Litve (33,7 %), Lotyšsku (32,8 %), Írsku (31,1 %), Luxembursku (30,7 % v roku 2016), Bulharsku (30,6 %), na Cypre a v Estónsku (30,5 % v oboch krajinách).

Graf č. 9: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom dovoze z krajín EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

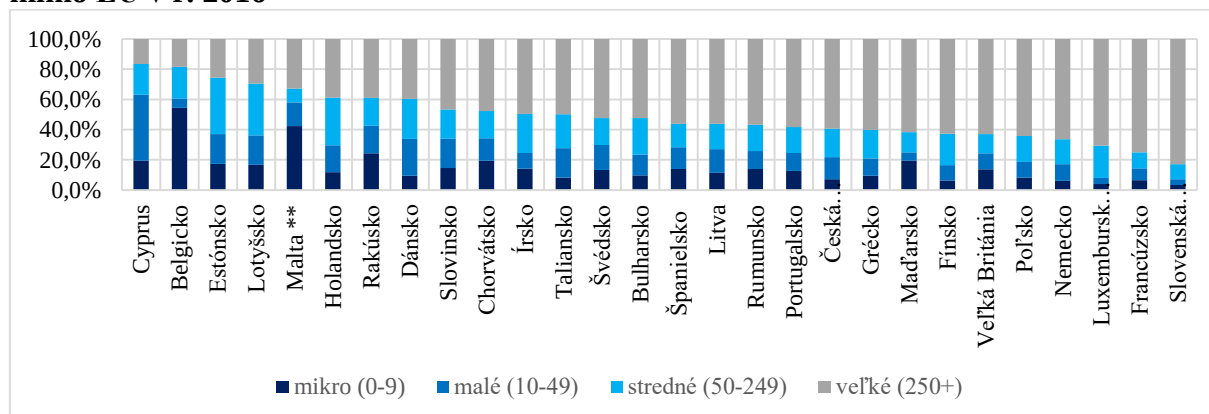
* Luxembursko: použité dáta za rok 2015 **Malta: použité dáta za rok 2013

Postavenie jednotlivých členských krajín EÚ podľa dosiahnutého podielu MSP na celkovom mimo – úijnom dovoze znázorňuje graf. č. 10. Podľa údajov z Eurostatu v roku 2016 vytvorili MSP viac ako dve tretiny z celkového mimo-úijného objemu dovozu v Estónsku (74,4 %), Lotyšsku (70,4 %) a na Malte (67,2 % v roku 2013). Viac ako tromi štvrtinami z celkového mimo úijného objemu dovozu prispeli MSP v Belgicku (81,6 %) a na Cypre (83,4 %).

Menej ako jednou štvrtinou prispeli k celkovému objemu mimo-úijného dovozu MSP na Slovensku (17 %)⁴ a vo Francúzsku (25 %). Menej ako jednou štvrtinou celkového objemu celkového vývozu sa podieľali MSP v Luxembursku (29,5 %).

Z pohľadu MSP prispievali **mikropodniky** k celkovému mimo-úijnému dovozu v rámci členských krajín EÚ najviac v Belgicku (54,4 %), na Malte (42,3 % v roku 2013) a **malé podniky** na Cypre (43,8 %). **Stredné podniky** sa najviac podieľali na celkovom mimo-úijnom dovoze v Estónsku (37,4 %) a v Lotyšsku (34,3 %).

Graf č. 10: Podiel veľkostných kategórií európskych MSP na celkovom dovoze z krajín mimo EÚ v r. 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

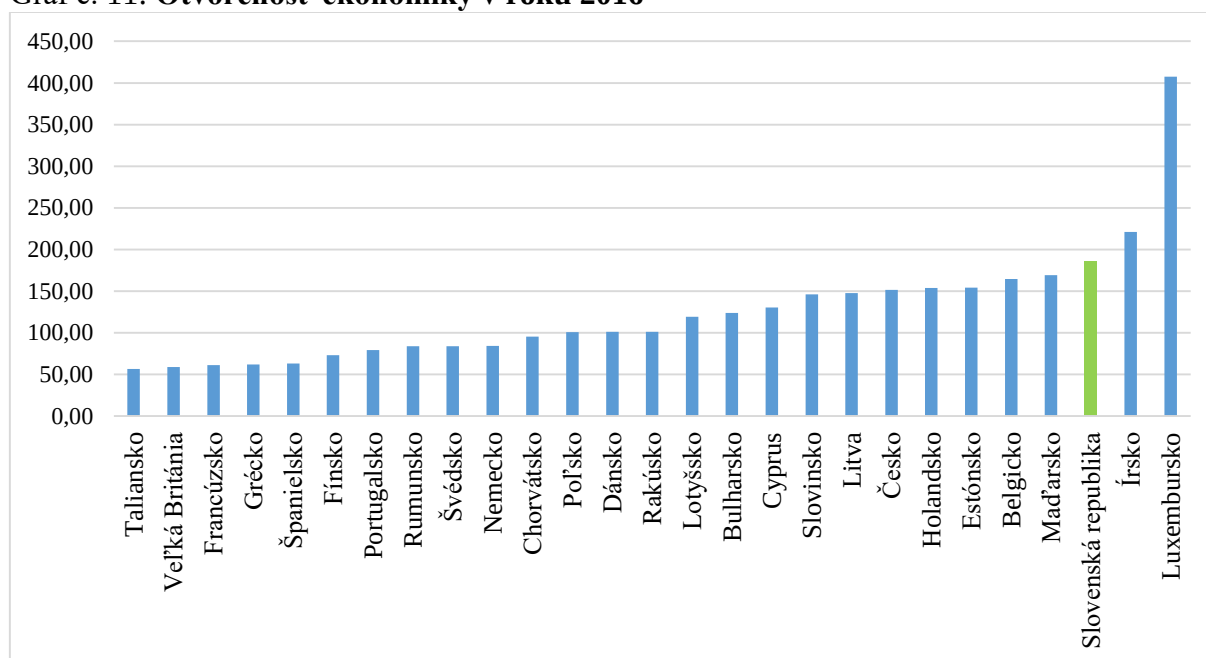
* Luxembursko: použité dáta za rok 2015 **Malta: použité dáta za rok 2013

⁴ Slovenská republika sa umiestnila v roku 2016 na chvoste EÚ v rámci dovozu mimo krajín EÚ v porovnaní s ostatnými členskými krajinami.

1.2 Otvorenosť ekonomiky

Ukazovateľ miery otvorenosti ekonomiky patrí medzi dôležitý ukazovateľ medzinárodných ekonomických vzťahov, pričom v rámci krajín EÚ 28 je jej miera rôzna. Vo všeobecnosti platí, že podniky z viac otvorenejších krajín sa do internacionalizácie zapájajú intenzívnejšie ako podniky z menej otvorených ekonomík (Fabová, 2014). Slovensko patrí medzi najviac otvorené ekonomiky spomedzi krajín EÚ 28. Jej otvorenosť súvisí najmä s relatívne obmedzeným rozsahom vnútorného trhu, ktorý vedie podniky k hľadaniu odbytových možností na zahraničných trhoch (Naščáková, Petrovčíková, 2016). V roku 2017 predstavovala otvorenosť ekonomiky 189,2 % HDP. Podrobný prehľad otvorenosti ekonomík členských štátov EÚ je zobrazený v grafe č. 11. Ako je zrejmé z grafu, v ukazovateli miery otvorenosti patrí Slovensko z hľadiska medzinárodného obchodu medzi najviac otvorenú ekonomiku spomedzi krajín V4 a takisto sa radí ako tretia najviac otvorená krajina v rámci EÚ 28. Viac otvorenou ekonomikou po Slovensku je len Írsko a Luxembursko.

Graf č. 11: Otvorenosť ekonomiky v roku 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Svetovej banky

Pozn.: údaje za Maltu neboli dostupné.

1.3 Postavenie MSP v zahraničnom obchode na území SR

V roku 2017 dosahovali MSP na Slovensku 99,9 % podiel z celkového počtu aktívnych podnikateľských subjektov na Slovensku (príloha 7), pričom poskytovali pracovné príležitosti takmer trom štvrtinám (73,8 %) aktívnej pracovnej sile na území SR (Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2017).

Podľa údajov a metodiky Štatistického úradu SR sa v roku 2017 podieľalo na vývoze celkovo 30 6325 podnikateľských subjektov, pričom v rámci jednotlivých kategórií podnikateľských subjektov dosahovali **MSP až 98,5 % podiel na celkovom počte exportujúcich podnikov** (resp. MSP tvorilo **30 168 podnikateľských subjektov**).

Z pohľadu MSP bola podľa počtu podnikateľských subjektov najviac zastúpená kategória mikropodnikov avšak podielom na celkovom objeme vývozu dominovali v roku 2017 stredné podniky, pričom podiel MSP na objeme celkového vývozu predstavoval **28,1 %**.⁵

Tab. č. 3: Štruktúra celkového vývozu MSP v r. 2017

Veľkostná kategória podnikov	Celkový objem vývozu (bez zahraničných osôb)			
	2016	2017		
	mil. Eur	mil. Eur	podiel v %	Index 2017/2016
mikropodniky (0-9)	5983,1	4 556,1	7,0%	76,1
malé podniky (10-49)	3804,3	4 903,0	7,6%	128,9
stredné podniky (50-249)	8170,3	8 690,1	13,4%	106,4
MSP (249)	17957,7	18 149,3	28,1%	101,1
Celkový objem vývozu bez zahraničných osôb	61891,2	64 688,3	100,0%	104,5
Celkový objem vývozu v roku 2017 vrátane zahraničných osôb	mil. Eur		podiel MSP (0-249)	
	74 757,1		24,3%	

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚS

Teritoriálna štruktúra vývozu MSP v SR

Z hľadiska teritoriálnej štruktúry vývozu MSP zohráva jednotný trh EÚ významnú úlohu aj v prípade Slovenskej republiky. Z celkového realizovaného objemu vývozu MSP až 91,2 % smerovalo na trh EÚ, čo v hodnotovom vyjadrení predstavovalo 16 544,8 mil. Eur.

Podiel vývozu MSP mimo krajín EÚ predstavoval len 8,8 % z celkového realizovaného vývozu MSP.

Tab. č. 4: Objem vývozu podľa teritoriálnych oblastí v r. 2017

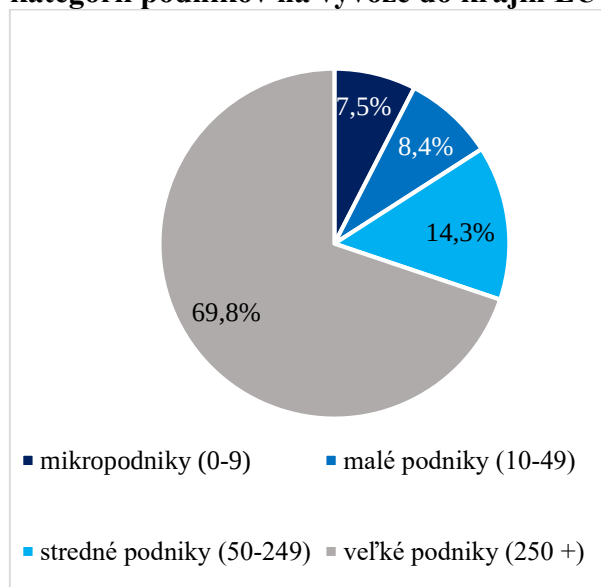
Veľkostná kategória podnikov	Absolútne hodnoty v mil. Eur			Podiel v %		
	Vývoz do krajín EÚ	Vývoz do krajín mimo EÚ	Vývoz spolu	Vývoz do krajín EÚ	Vývoz do krajín mimo EÚ	Vývoz spolu
mikropodniky (0-9)	4 135,5	420,7	4 556,1	90,8%	9,2%	100,0%
malé podniky (10-49)	4 586,7	316,4	4 903,0	93,5%	6,5%	100,0%
stredné podniky (50-249)	7 822,6	867,5	8 690,1	90,0%	10,0%	100,0%
MSP (0-249)	16 544,8	1 604,5	18 149,3	91,2%	8,8%	100,0%
Spolu	54 811,0	9 877,3	64 688,3	84,7%	15,3%	100,0%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Z pohľadu celkového vnútroúnijského vývozu dominovali v rámci Slovenska veľké podniky, ktorých podiel v roku 2017 predstavoval 69,8 % na celkovom vývoze v rámci členských krajín EÚ. Z pohľadu celkového vývozu mimo krajín EÚ zaostávali malé a stredné podniky na celkovom realizovanom vývoze mimo unijného vývozu výraznejšie (podiel MSP predstavoval 16,3 %).

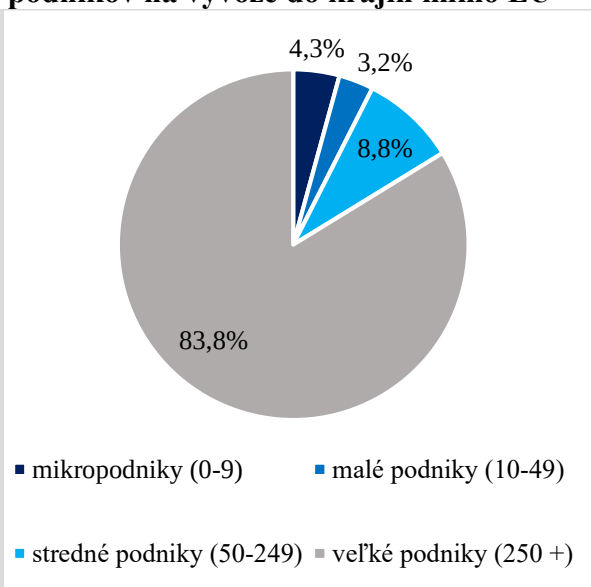
⁵ V zmysle metodiky spracovania údajov je štruktúra vývozu prezentovaná na základe definitívnych údajov ZO, z ktorých boli vylúčené operácie vykonávané zahraničnými osobami.

Graf č. 12: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Graf č. 13: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín mimo EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

V roku 2017 vyviezli MSP v rámci krajín EÚ už takmer tradične najviac do Nemecka a Českej republiky v celkovom objeme 7 002,9 mil. Eur, čo bolo spôsobené najmä vývozom strojov, prístrojov a el. zariadení, základných kovov a výrobkov z nich a vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení. Ďalšími významnými obchodnými partnermi z hľadiska vývozu MSP v rámci vnútroúnižného vývozu MSP patrili: Maďarsko, Poľsko a Rakúsko.⁶

Prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov slovenských MSP v rámci vývozu do krajín EÚ je znázornený v tabuľke č.5.

Tab. č. 5: Teritoriálna štruktúra vývozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín EÚ v r. 2017

Poradie	Krajina	Objem v mil. Eur	Podiel krajiny z hľadiska teritoriálnej štruktúry vývozu MSP v rámci EÚ
1.	Nemecko	3 676,5	22,2%
2.	Česká republika	3 326,4	20,1%
3.	Maďarsko	1 999,4	12,1%
4.	Poľsko	1 524,0	9,2%
5.	Rakúsko	1 273,9	7,7%

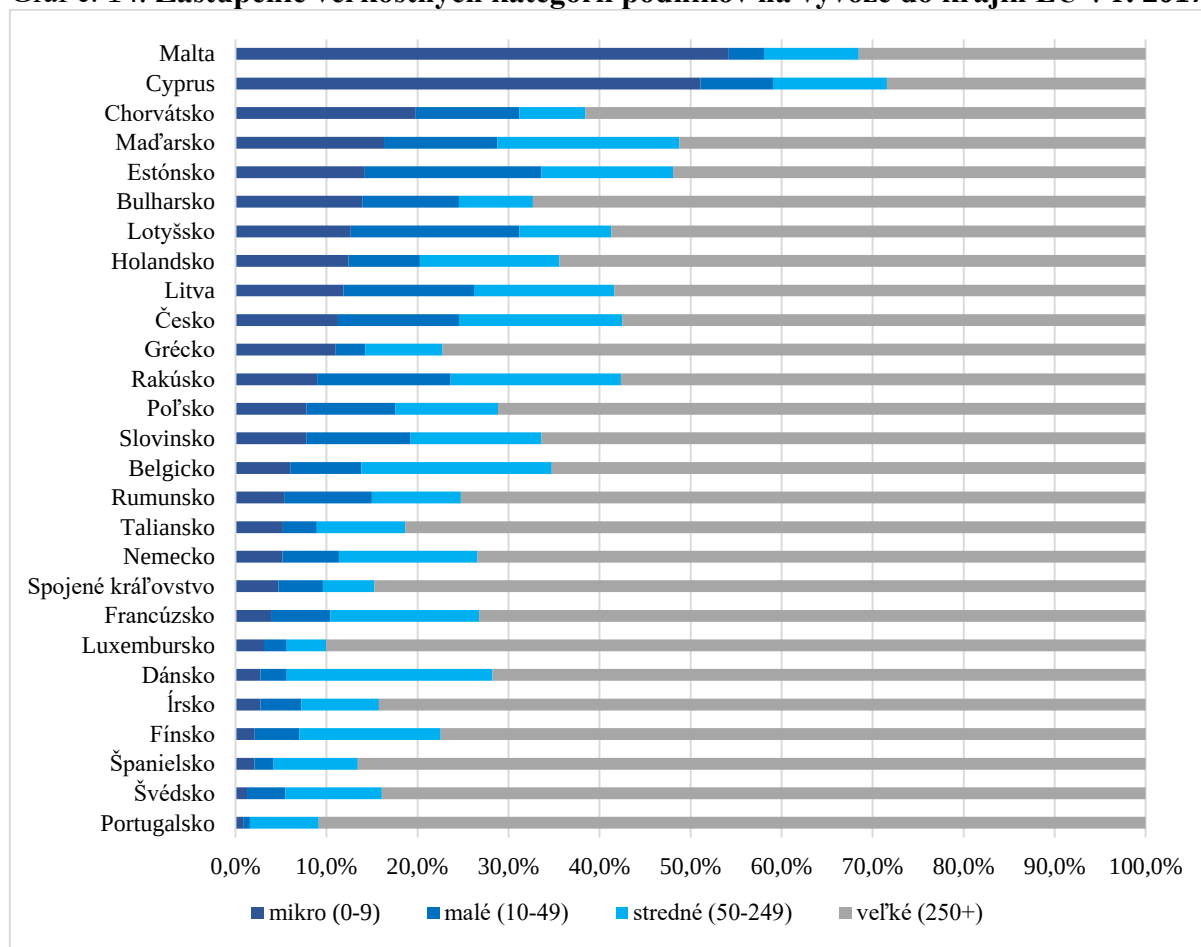
Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Postavenie slovenských MSP na vývoze v rámci jednotlivých krajín EÚ znázorňuje graf č. 14. Podľa údajov zo ŠÚ SR mali MSP viac ako 2/3 zastúpenie na celkovom realizovanom vývoze EÚ na Cypre (71,6 %) a na Malte (68,5 %). Na druhej strane prispeli menej ako 1/3 podielom k celkovému vývozu v rámci krajín EÚ v Portugalsku (9,1 %), Luxembursku (10 %), Španielsku (13,4 %), Spojenom kráľovstve (15,3 %), Írsku (15,8 %), Švédsku (16,1 %), Taliansku (18,6 %), Fínsku (22,6 %), Grécku (22,8 %), Rumunsku (24,8 %), Nemecku (26,6 %), Francúzsku (26,8 %), Dánsku (28,2 %), Poľsku (28,9 %)

⁶ V roku 2017 predstavoval podiel vývozu slovenských MSP do 5 najvýznamnejších krajín EÚ 71,3 % z celkového vývozu MSP v rámci vnútroúnižného vývozu MSP.

a v Bulharsku (32,7%). Z pohľadu MSP prispievali mikropodniky k celkovému vnútroúniijnému vývozu najviac v rámci Malty (54,2 %) a Cypru (51,1%).

Graf č. 14: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín EÚ v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

V rámci vývozu MSP do krajín mimo EÚ patrili medzi najvýznamnejších obchodných partnerov: Švajčiarsko, Rusko, Ukrajina, Spojené štáty americké a Turecko.⁷ Prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov slovenských MSP v rámci krajín mimo EÚ je znázornený v tabuľke č. 6.

Tab. č. 6: Teritoriálna štruktúra vývozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín mimo EÚ v r. 2017

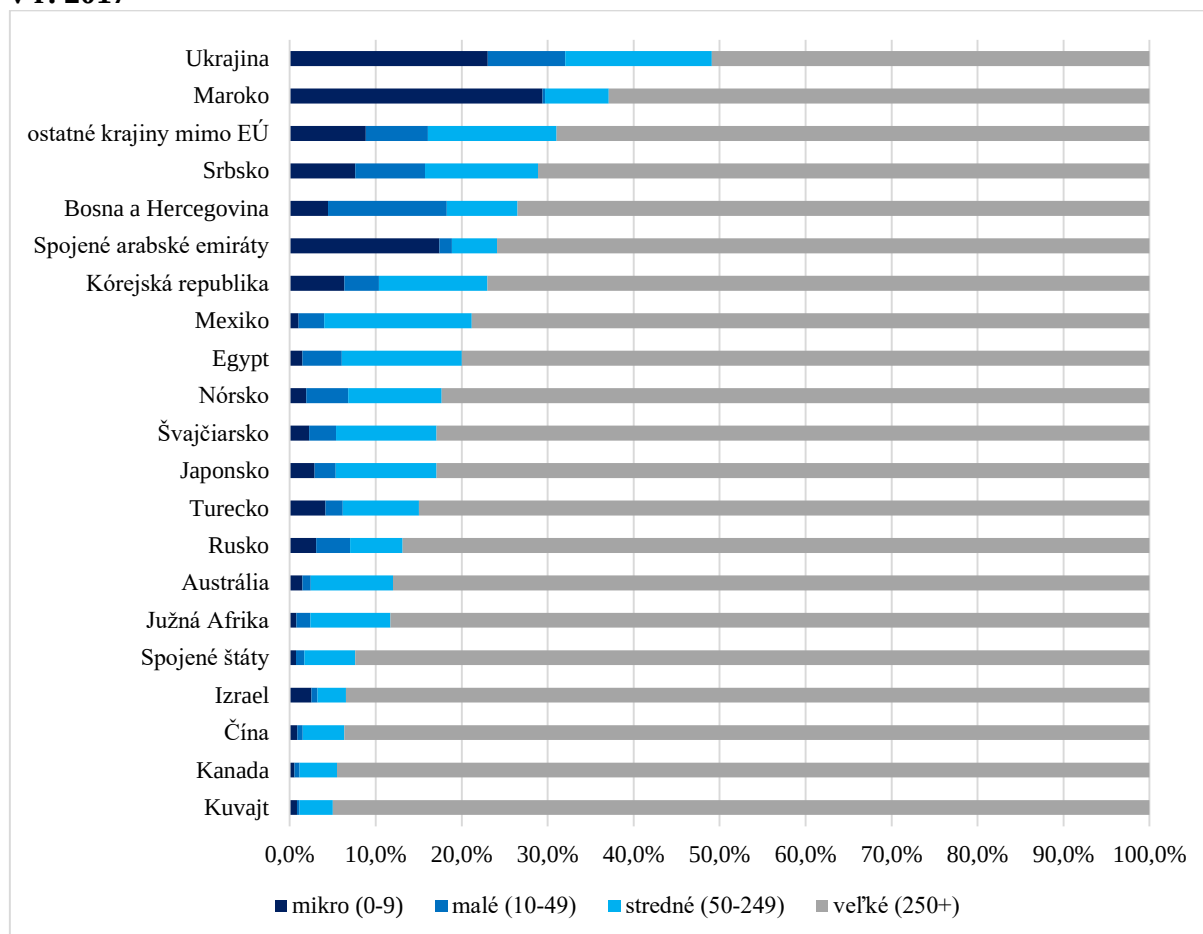
Poradie	Krajina	Objem v mil. Eur	Podiel krajiny z hľadiska teritoriálnej štruktúry vývozu MSP v rámci krajín mimo EÚ
1.	Švajčiarsko	189,7	11,8%
2.	Rusko	187,0	11,7%
3.	Ukrajina	170,8	10,6%
4.	Spojené štáty americké	150,4	9,4%
5.	Turecko	92,0	5,7%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

⁷ V roku 2017 predstavoval podiel vývozu slovenských MSP do 5 najvýznamnejších krajín mimo EÚ 49,2 % z celkového vývozu MSP v rámci mimo-úniijného vývozu MSP.

Postavenie slovenských MSP na vývoze v rámci jednotlivých krajín mimo EÚ znázorňuje graf č. 15. Malé a stredné podniky najviac prispeli k celkovému vývozu na Ukrajinu (49,1 %) a najmenej prispeli k celkovému vývozu do Kuvajtu.

Graf č. 15: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze do krajín mimo EÚ v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Odvetvová štruktúra vývozu MSP

Odvetvová štruktúra celkového vývozu MSP sa v roku 2017 vyznačovala 3/4 zastúpením odvetvia priemyslu (50,7%) a obchodu (32,1 %) z hľadiska hrubšieho členenia odvetví SK NACE. Z pohľadu ďalších významných odvetví (hrubšieho členenia SK NACE) predstavoval podiel odvetvia obchodných služieb 9,8 % na celkovom objeme vývozu MSP, dopravy a informačných činností 2,6 % a pôdohospodárstva 1,9 %.

Najvýraznejší podiel MSP na celkom vývoze malých a stredných podnikov (v rámci jednotlivých odvetví) bol v roku 2017 v odvetví administratívnych a podporných služieb (99,9 %), ubytovacích a stravovacích služieb (99,9 %), finančných a poisťovacích činností (98,4 %), poľnohospodárstva, lesníctva a rybolovu (97,7 %) a stavebníctva (97,6 %). Naopak, nižší ako päťtinový podiel MSP na celkovom vývoze malých a stredných podnikov (v rámci jednotlivých odvetví) bol zaznamenaný v odvetví dodávok elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (1,9 %), dopravy a skladovania (4,3 %) a priemyselnej výroby (19,8 %).

Tab. č. 7: Vývoz MSP podľa jednotlivých odvetví v r. 2017

Odvetvie podľa SK NACE	Hrubšie členenie odvetví	Celkový vývoz MSP		Podiel MSP na celkovom vývoze v jednotlivých odvetviach
		v mil. Eur	v %	
Pol'nohospodárstvo, lesníctvo a rybolov	Pôdohospodárstvo	339,4	1,9%	97,7%
Ťažba a dobývanie	Priemysel	48,5	0,3%	95,5%
Priemyselná výroba		9 030,0	49,8%	19,8%
Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu		23,5	0,1%	1,9%
Dodávka vody		95,1	0,5%	95,0%
Stavebníctvo	Stavebníctvo	153,4	0,8%	97,6%
Veľkoobchod a maloobchod	Obchod	5 834,1	32,1%	80,6%
Doprava a skladovanie	Doprava, informácie	321,8	1,8%	4,3%
Ubytovacie a stravovacie služby	Ubytovanie a stravovanie	101,1	0,6%	99,9%
Informácie a komunikácia	Doprava, informácie	143,1	0,8%	81,4%
Finančné a poisťovacie činnosti	Obchodné služby	22,3	0,1%	98,4%
Činnosti v oblasti nehnuteľností		89,9	0,5%	84,0%
Odborné, vedecké a technické činnosti		780,8	4,3%	99,3%
Administratívne a podporné služby		879,0	4,8%	99,9%
Ostatné	Ostatné služby	89,0	0,5%	97,0%
Neznáme	Neznáme	198,2	1,1%	97,0%
Spolu		18 149,3	100,0%	28,1%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Komoditná štruktúra vývozu MSP z pohľadu najvýznamnejších komodít

Takmer 70 % z vývoznnej produkcie MSP pripadlo 5 najvýznamnejším komoditám. Najvýznamnejšou komoditou v rámci vývozu MSP boli stroje, prístroje a el. zariadenia s podielom 32,6 %. Druhou významnou komoditou boli základné kovy a výrobky z kovov, ktoré tvorili 14,6 % podiel na celkovom vývoze MSP z hľadiska komoditnej štruktúry. Dôležitú úlohu zohrávali aj vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia, ktorých podiel predstavoval 10,4 %, ako aj plasty, kaučuk a výrobky z nich zo 7,4 % podielom na celkovom vývoze MSP. Poslednou piatou významnou komoditou vývoznnej produkcie MSP boli výrobky chemického priemyslu (4,5 % podiel na celkovom vývoze MSP).

Tab. č. 8: Vývoz MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších komodít v r. 2017

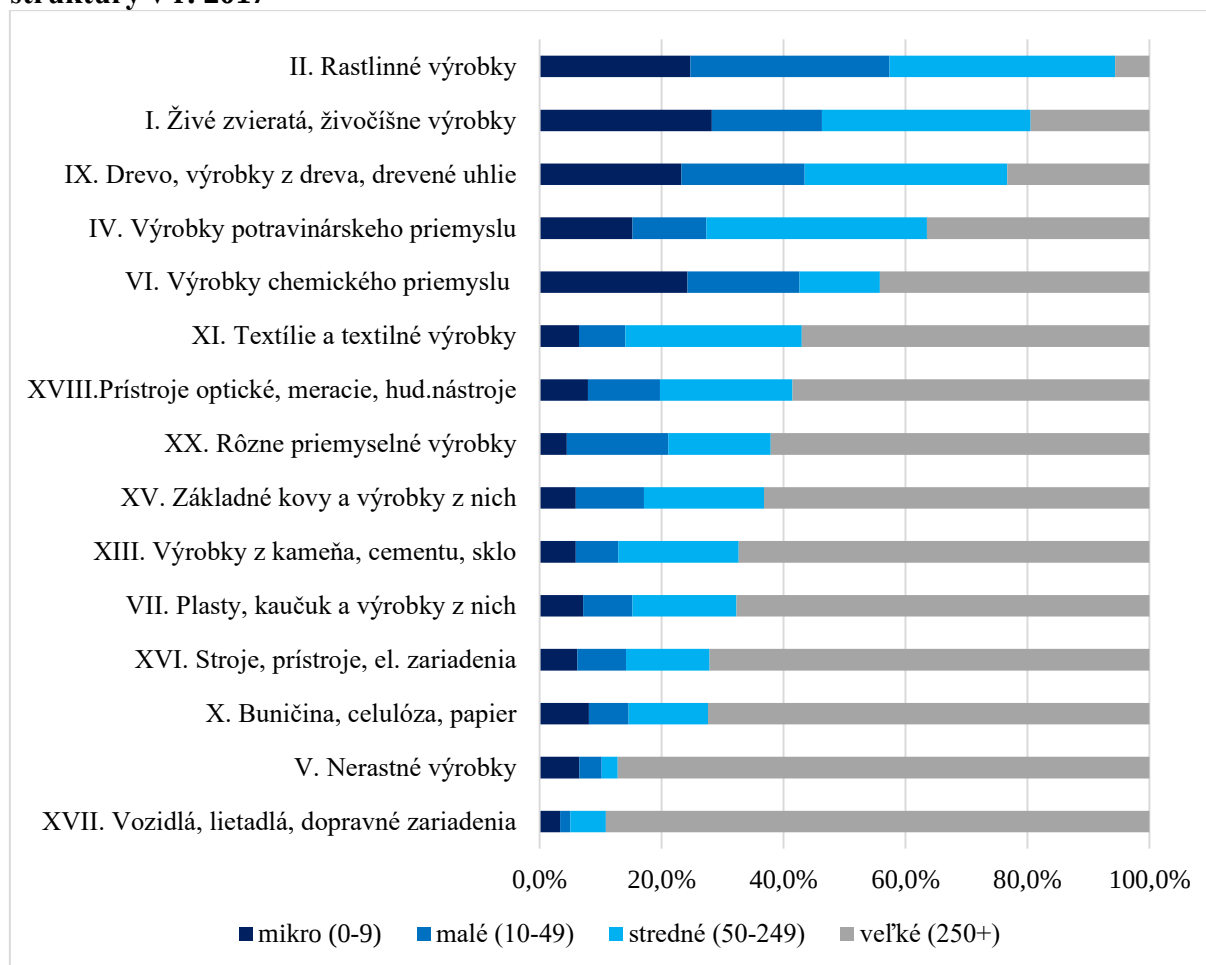
Poradie	Komodita	Objem v mil. Eur	Podiel komodity na celkovom vývoze MSP
1.	XVI. Stroje, prístroje, el. zariadenia	5 923,6	32,6%
2.	XV. Základné kovy a výrobky z kovov	2 640,9	14,6%
3.	XVII. Vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia	1 880,0	10,4%
4.	VII. Plasty, kaučuk a výrobky z nich	1 349,6	7,4%
5.	VI. Výrobky chemického priemyslu	808,5	4,5%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Postavenie slovenských MSP na vývoze z hľadiska komoditnej štruktúry znázorňuje graf č.16. Malé a stredné podniky dosiahli viac ako 3/4 zastúpenie v prípade rastlinných výrobkov (94,4%), živých zvierat, živočíšnych výrobkov (80,5 %), dreva a výrobkov z dreva, dreveného uhlia (76,7 %). Na druhej strane menej ako 1/4 zastúpenie dosiahli MSP v rámci vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení (10,9 %) a nerastných výrobkov (12,8 %).

Z pohľadu MSP prispievali mikropodniky k celkovému vývozu z hľadiska komoditnej štruktúry najviac v rámci rastlinných výrobkov (37 %), živých zvierat, živočíšnych výrobkov (34,2 %) a dreva, výrobkov z dreva, dreveného uhlia (33,2 %).

Graf č. 16: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze z pohľadu komoditnej štruktúry v r. 2017

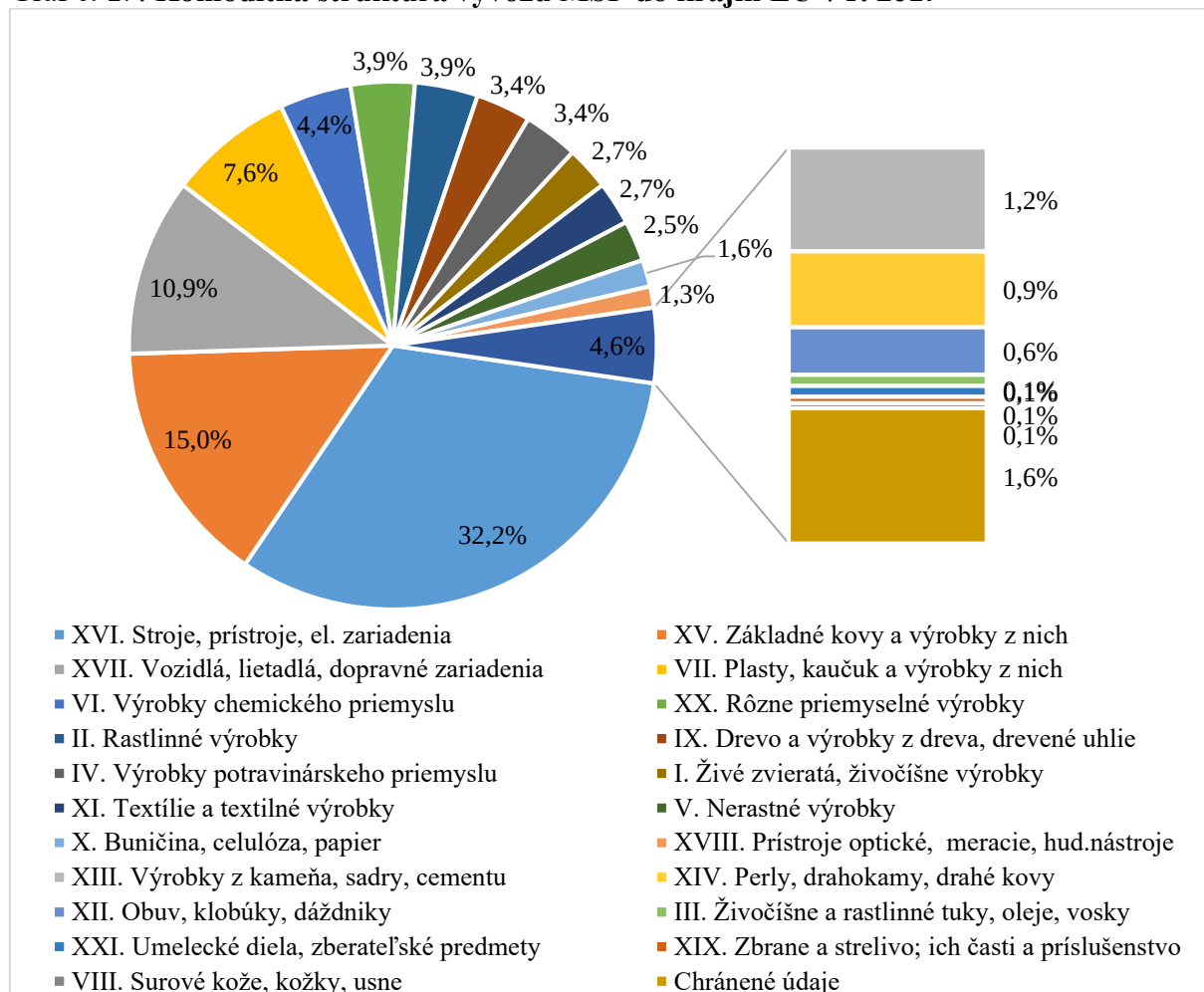


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Komoditná štruktúra vývozu slovenských MSP do krajín EÚ

Z pohľadu komoditnej štruktúry vývozu v rámci vnútroúnižného vývozu slovenských MSP prevládalo zastúpenie strojov, prístrojov, elektronických zariadení (32,2 %). Medzi ďalšie významné komodity patrili v roku 2017: základné kovy a výrobky z nich (15%), vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia (10,9 %), plasty, kaučuk a výrobky z nich (7,6 %) a výrobkov chemického priemyslu (4,4 %). V rámci ostatných komodít ich podiel nepresiahol viac ako 4 % na celkovom vnútroúnižnom vývoze MSP.

Graf č. 17: Komoditná štruktúra vývozu MSP do krajín EÚ v r. 2017

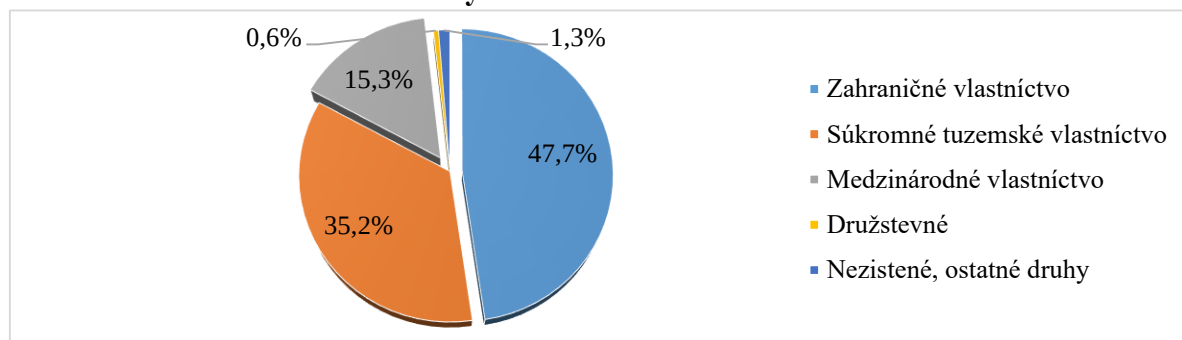


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Vlastnícka štruktúra vývozu

V roku 2017 bola takmer polovica (47,7 %, resp. 8 655,4 mil. Eur) vývozu MSP výsledkom činnosti subjektov so zahraničným kapitálom. Subjekty s medzinárodným vlastníctvom realizovali 15,3 % (resp. 2 769,7 mil. Eur) objemu vývozu MSP. Značný podiel na objeme vývozu MSP (35,2 %) v roku 2017 predstavovali činnosti tuzemských subjektov súkromného vlastníctva a to v objeme 6 394,1 mil. Eur. Ako zobrazuje graf č. 18, MSP s družstevným vlastníctvom tvorili v sledovanom roku len 0,6 % (resp. 102 mil. Eur) z celkového objemu vývozu MSP.

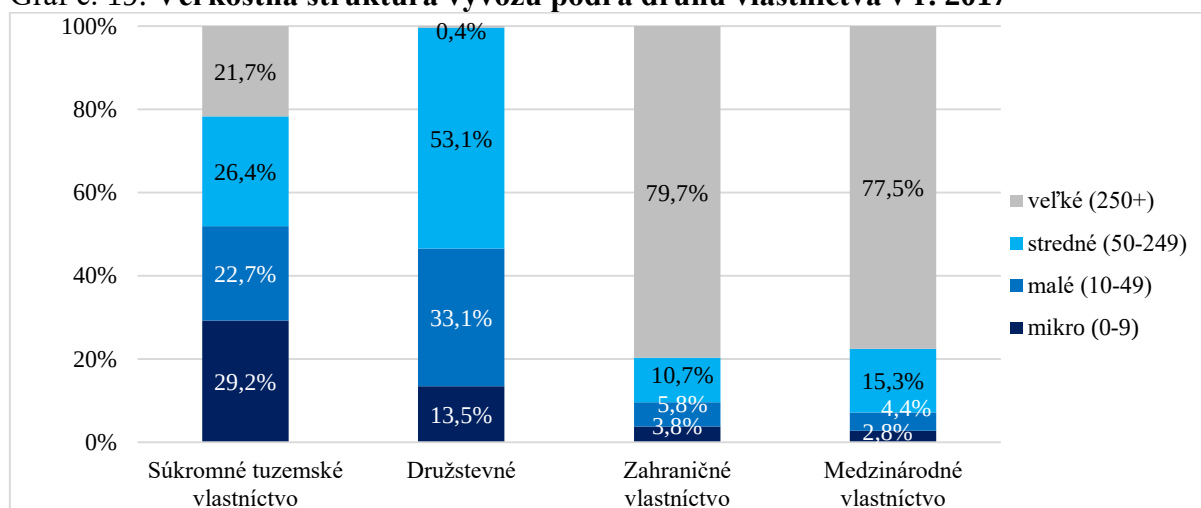
Graf č. 18: Vlastnícka štruktúra vývozu MSP v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Detailnejší pohľad na štruktúru vývozu v rámci jednotlivých veľkostných kategórií podnikov a druhov vlastníctva zobrazuje graf č. 19. Malé a stredné podniky sa podieľali 20,3 % na celkovom objeme vyvezeného tovaru subjektov zahraničného vlastníctva. Relatívne obdobné zastúpenie (22,5 %) dosahovali malé a stredné podniky aj na objeme vývozu subjektov medzinárodného vlastníctva. Na druhej strane bolo dominantné zastúpenie malých a stredných podnikov v rámci celkového objemu vývozu subjektov so súkromným tuzemským vlastníctvom (s podielom 78,3 %). Malé a stredné podniky sa takmer výlučne podieľali na objeme celkového realizovaného vývozu subjektov družstevného vlastníctva (99,6 %).

Graf č. 19: Veľkostná štruktúra vývozu podľa druhu vlastníctva v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Dovoz slovenských MSP

Podľa údajov Štatistického úradu SR sa v roku 2017 podieľalo na dovoze celkovo 88 921 podnikateľských subjektov, pričom v rámci jednotlivých kategórií podnikateľských subjektov dosahovali **MSP až 99,2 % podiel na celkovom počte dovážajúcich podnikov** (resp. MSP tvorilo 88 207 podnikateľských subjektov). Z pohľadu MSP bola podľa počtu podnikateľských subjektov najviac zastúpená kategória mikropodnikov avšak podielom na celkovom objeme dovozu dominovali v roku 2017 stredné podniky, pričom podiel MSP na objeme celkového dovozu predstavoval **40,3 %**.⁸

Tab. č. 9: Štruktúra celkového dovozu MSP v r. 2017

Veľkostná kategória podnikov	Celkový objem dovozu (bez zahraničných osôb)			
	2016	2017		Index
	mil. Eur	mil. Eur	podiel v %	
mikropodniky (0-9)	8 637,5	8 058,4	12,3%	93,3
malé podniky (10-49)	6 735,4	7 674,0	11,7%	113,9
stredné podniky (50-249)	10 181,8	10 689,3	16,3%	105,0
MSP spolu	25 554,7	26 421,7	40,3 %	103,4
Spolu bez zahraničných osôb	60 695,4	65 520,2	100,0%	107,9
Celkový objem vývozu v roku 2017 vrátane zahraničných osôb	mil. Eur		podiel MSP (0-249)	
	71 706.0		36,8%	

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

⁸ V zmysle metodiky spracovania údajov je štruktúra vývozu prezentovaná na základe definitívnych údajov ZO, z ktorých boli vylúčené operácie vykonávané zahraničnými osobami.

Teritoriálna štruktúra dovozu

Zo spracovaných údajov vyplýva určitá podobnosť v teritoriálnej štruktúre jednotlivých veľkostných kategórií podnikov SR. Vo všetkých veľkostných kategóriách podnikov sa preukazuje kľúčová úloha jednotného trhu EÚ tak, ako je to aj v prípade vývozu v rámci jednotlivých veľkostných kategórií podnikov.

Z celkového realizovaného objemu dovozu MSP viac ako 2/3 smerovalo na trh EÚ, čo v peňažnom vyjadrení predstavovalo 20 643,9 mil. Eur.

Podiel vývozu MSP mimo krajín EÚ predstavoval menej ako 1/3 z celkového realizovaného vývozu MSP (21,9 %).

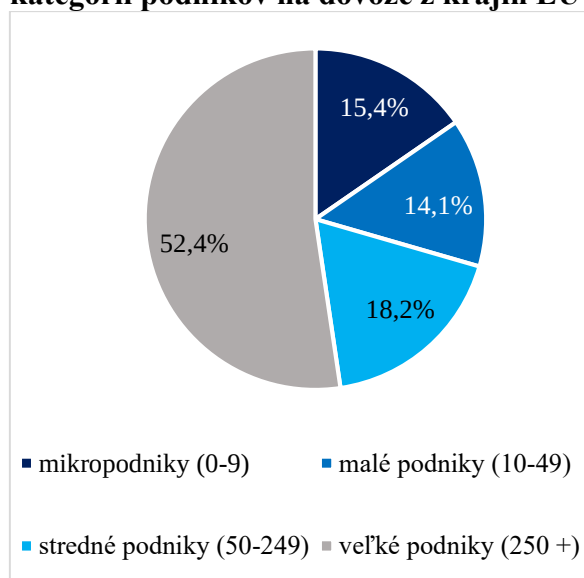
Tab. č. 10: Objem dovozu MSP podľa teritoriálnych oblastí v r. 2017

Veľkostná kategória podnikov	Absolútne hodnoty (v mil. Eur)			Podiel v %		
	Dovoz do krajín EÚ	Dovoz do krajín mimo EÚ	Dovoz spolu	Dovoz do krajín EÚ	Dovoz do krajín mimo EÚ	Dovoz spolu
mikropodniky (0-9)	6 666,0	1 392,3	8 058,4	82,7%	17,3%	100,0%
malé podniky (10-49)	6 101,6	1 572,4	7 674,0	79,5%	20,5%	100,0%
stredné podniky (50-249)	7 876,3	2 813,0	10 689,3	73,7%	26,3%	100,0%
MSP (0-249)	20 643,9	5 777,8	26 421,7	78,1%	21,9%	100,0%
Spolu - zahraničné	43 328,5	22 191,8	65 520,2	66,1%	33,9%	100,0%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

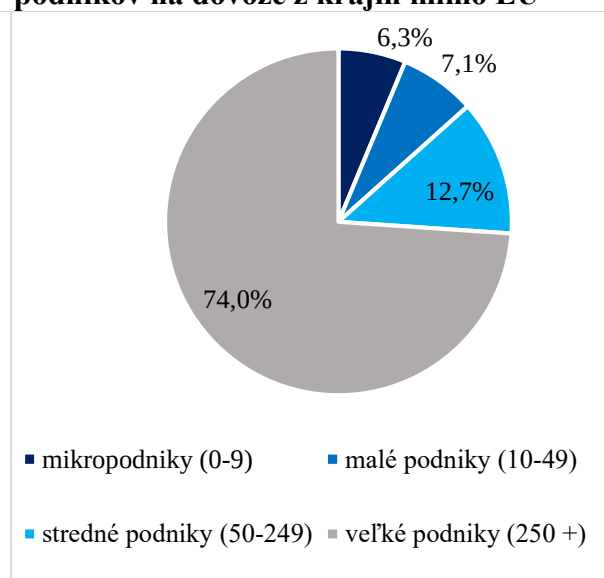
Z pohľadu celkového vnútroúnijského dovozu dominovali v rámci Slovenska veľké podniky, pričom podiel MSP v roku 2017 predstavoval 47,7 % na celkovom dovoze v rámci členských krajín EÚ. Z pohľadu celkového dovozu mimo krajín EÚ zaostávali malé a stredné podniky na celkovom realizovanom dovoze mimo-únijského vývozu výraznejšie (podiel MSP predstavoval 26,1 %).

Graf č. 20: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Graf č. 21: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín mimo EÚ



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

V roku 2017 dovezli MSP v rámci krajín EÚ najviac z Českej republiky a Nemecka v celkovom objeme 9 215,6 mil. Eur. Ďalšími významnými obchodnými partnermi z hľadiska dovozu MSP v rámci vnútroúnižného dovozu MSP patrili: Poľsko, Rakúsko a Maďarsko.⁹

Prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov slovenských MSP v rámci dovozu do krajín EÚ je znázornený v tabuľke č. 11.

Tab. č. 11: Teritoriálna štruktúra dovozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín EÚ v r. 2017

Poradie	Krajina	Objem v mil. Eur	Podiel krajiny z hľadiska teritoriálnej štruktúry dovozu MSP v rámci EÚ
1.	Česká republika	5 089,3	24,7%
2.	Nemecko	4 126,3	20,0%
3.	Poľsko	1 960,2	9,5%
4.	Rakúsko	1 784,4	8,6%
5.	Maďarsko	1 509,2	7,3%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

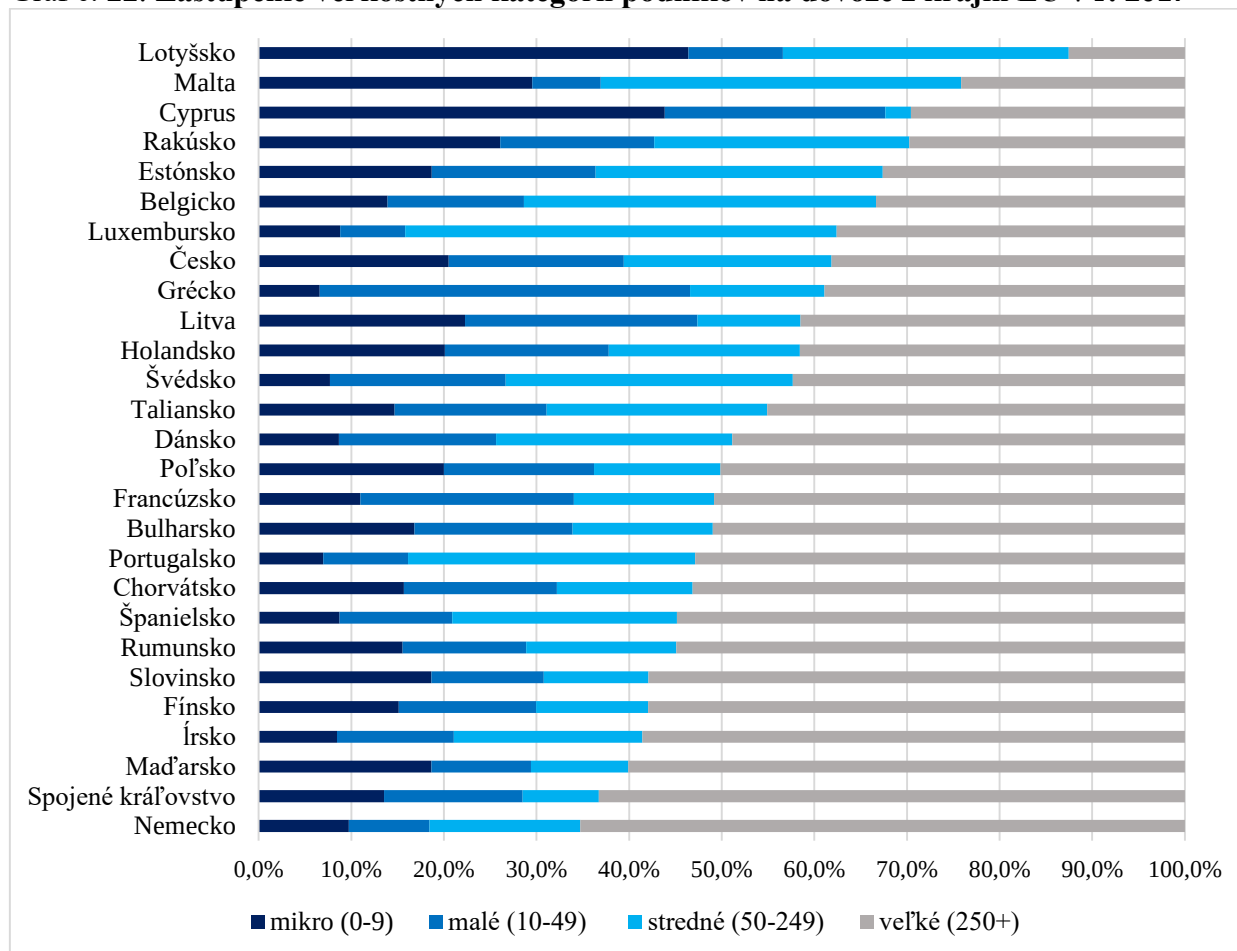
Postavenie slovenských MSP v rámci dovozu z krajín EÚ znázorňuje graf č. 22. Malé a stredné podniky dosiahli viac ako 3/4 zastúpenie na dovoze z Lotyšska (87,5 %) a Malty (75,9 % v roku 2013).

Na druhej strane najnižšie zastúpenie dosiahli MSP na dovoze z Nemecka (34,7 %) a Spojeného kráľovstva (36,7 %).

Z pohľadu MSP prispievali mikropodniky k celkovému dovozu v rámci krajín EÚ najviac z Cypru (43,8 %) a malé podniky z Grécka (40 %). Stredné podniky najviac prispeli k celkovému dovozu v rámci krajín EÚ z Luxemburska (46,6 % v roku 2016), Malty (38,9 %), Belgicka (38 %) a z Lotyšska (30,9 %).

⁹ V roku 2017 predstavoval podiel dovozu slovenských MSP do 5 najvýznamnejších krajín EÚ 70,1 % z celkového dovozu MSP v rámci vnútroúnižného dovozu MSP.

Graf č. 22: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín EÚ v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

V rámci dovozu MSP z krajín mimo EÚ patrili medzi najvýznamnejších obchodných partnerov: Čína, Kórejská republika, Spojené štáty americké, Švajčiarsko a Japonsko.¹⁰

Prehľad najvýznamnejších obchodných partnerov slovenských MSP v rámci krajín mimo EÚ je znázornený v tabuľke č. 12.

Tab. č. 12: Teritoriálna štruktúra dovozu MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších obchodných partnerov v rámci krajín mimo EÚ v r. 2017

Poradie	Krajina	Objem v mil. Eur	Podiel krajiny z hľadiska teritoriálnej štruktúry dovozu MSP mimo krajín EÚ
1.	Čína	1 897,8	32,8%
2.	Kórejská republika	619,7	10,7%
3.	Spojené štáty	425,3	7,4%
4.	Švajčiarsko	338,5	5,9%
5.	Japonsko	309,5	5,4%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

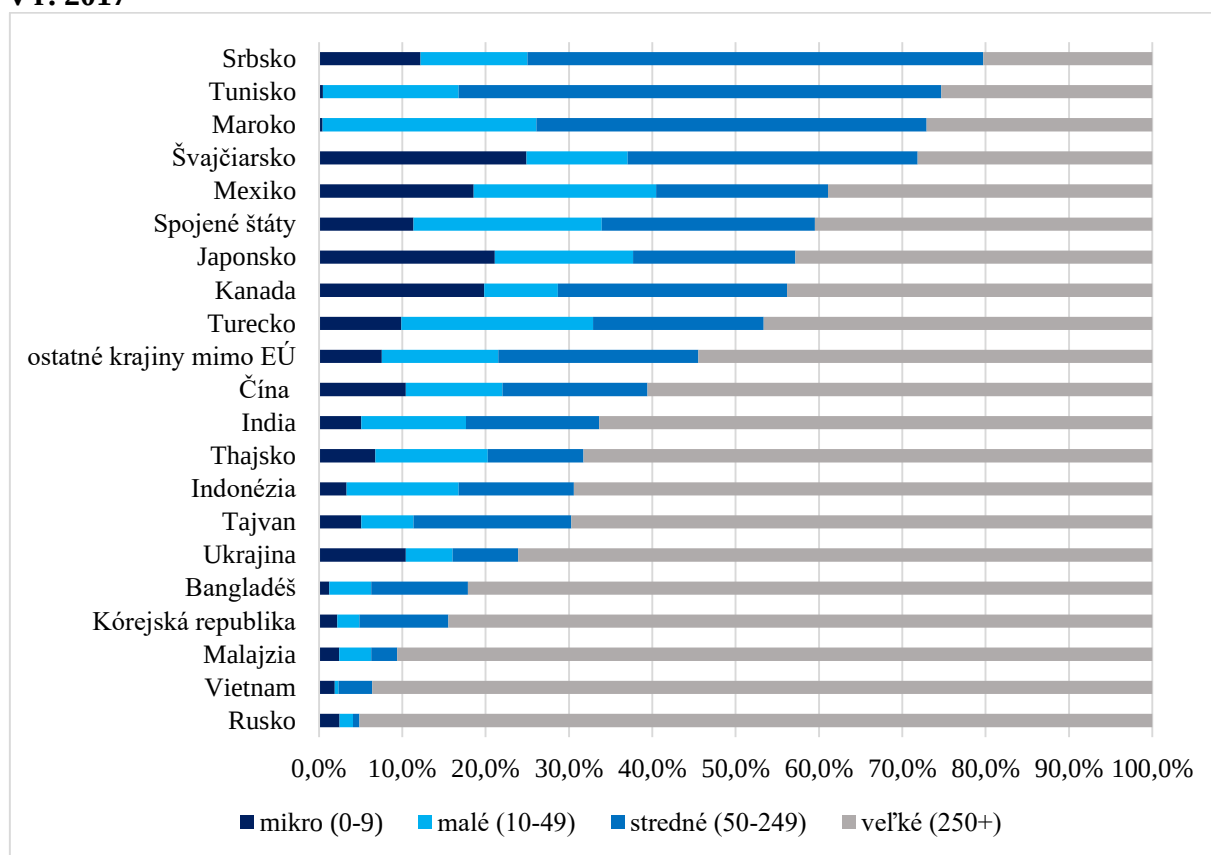
¹⁰ V roku 2017 predstavoval podiel dovozu slovenských MSP do 5 najvýznamnejších krajín mimo EÚ 62,2 % z celkového dovozu MSP v rámci mimo-úijného dovozu MSP.

Postavenie slovenských MSP v rámci dovozu z krajín mimo EÚ znázorňuje graf č. 23. Malé a stredné podniky dosiahli viac ako 3/4 zastúpenie na dovoze zo Srbska (79,7 %). Viac ako 2/3 v rámci celkového dovozu z krajín mimo EÚ MSP dosiahli: z Tuniska (74,7 %), Maroka (72,9 %) a Švajčiarska (71,8 %).

Na druhej strane menej ako 1/3 zastúpenie dosiahli MSP na dovoze z Thajska (31,7 %), Indonézie (30,6 %) a Tajvanu (30,3 %). Menej ako 1/4 zastúpenie dosiahli MSP na dovoze z Ukrajiny (23,9 %), Bangladéša (17,9 %), Kórejskej republiky (15,5 %), Malajzie (9,4 %), Vietnamu (6,4 %) a z Ruska (4,9 %).

Z pohľadu MSP prispievali stredné podniky k celkovému dovozu v rámci krajín mimo EÚ najviac z Tuniska (57,9 %), Srbska (54,7 %), Maroka (46,9 %) a zo Švajčiarska (34,8 %).

Graf č. 23: Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na dovoze z krajín mimo EÚ v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Odvetvová štruktúra dovozu MSP

Odvetvová štruktúra celkového dovozu MSP sa v roku 2017 vyznačovala viac ako polovičným zastúpením odvetvia obchodu (54,7 %) z hľadiska hrubšieho členenia odvetví SK NACE. Z pohľadu ďalších významných odvetví (hrubšieho členenia SK NACE) predstavoval podiel priemyslu 26,7 % na celkovom objeme dovozu MSP, obchodných služieb 9,4 %, dopravy a informačných činností 1,9 % a pôdohospodárstva 0,8 %.

Najvýraznejší podiel MSP na celkom dovoze malých a stredných podnikov (v rámci jednotlivých odvetví) bol v roku 2017 v odvetví ubytovacích a stravovacích služieb (98,5 %), poľnohospodárstva, lesníctva a rybolovu (98,4 %), stavebníctva (94,4 %), obchodných služieb (viac ako 84 %) a v odvetví obchodu (79,6 %). Naopak, nižší ako päťinový podiel MSP na celkovom dovoze malých a stredných podnikov (v rámci jednotlivých odvetví) bol zaznamenaný v odvetví dopravy a skladovania (13,1 %), dodávok elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (14,9 %) a priemyselnej výroby (19,1 %).

Tab. č. 13: Dovozy MSP podľa jednotlivých odvetví v r. 2017

Odvetvie podľa SK NACE	Hrubšie členenie odvetví	Celkový dovoz MSP		Podiel MSP na celkovom dovoze v jednotlivých odvetviach
		v mil. Eur	v %	
Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov	Pôdohospodárstvo	211,2	0,8%	98,4%
Ťažba a dobývanie	Priemysel	8,7	0,03%	47,3%
Priemyselná výroba		6 673,0	25,3%	19,1%
Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu		321,4	1,2%	14,9%
Dodávka vody		39,4	0,1%	95,1%
Stavebníctvo	Stavebníctvo	525,5	2,0%	94,4%
Veľkoobchod a maloobchod	Obchod	14 447,3	54,7%	79,6%
Doprava a skladovanie	Doprava, informácie	735,7	2,8%	13,1%
Ubytovacie a stravovacie služby	Ubytovanie a stravovanie	147,9	0,6%	98,5%
Informácie a komunikácia	Doprava, informácie	257,6	1,0%	62,5%
Finančné a poisťovacie činnosti	Obchodné služby	60,2	0,2%	84,5%
Činnosti v oblasti nehnuteľností		208,4	0,8%	91,0%
Odborné, vedecké a technické činnosti		1 047,8	4,0%	97,2%
Administratívne a podporné služby		1 170,7	4,4%	99,4%
Ostatné	Ostatné služby	162,1	0,6%	50,3%
Neznáme	Neznáme	404,9	1,5%	100,0%
Spolu		26 421,7	100,0%	40,3%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Komoditná štruktúra dovozu

Takmer 70 % z dovoznej produkcie MSP pripadlo 5 najvýznamnejším komoditám. Najvýznamnejšou komoditou v rámci dovozu MSP boli stroje, prístroje a el. zariadenia s podielom 25,8 %. Druhou významnou komoditou boli vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia, ktoré tvorili 13,7 % podiel na celkovom vývoze MSP z hľadiska komoditnej štruktúry. Dôležitú úlohu zohrávali aj základné kovy a výrobky z nich, ktorých podiel

predstavoval 11,8 %, ako aj výrobky chemického priemyslu 9 % podielom na celkovom vývoze MSP. Piatou významnou komoditou dovozej produkcie MSP boli nerastné výrobky (6,7 % podiel na celkovom dovoze MSP).

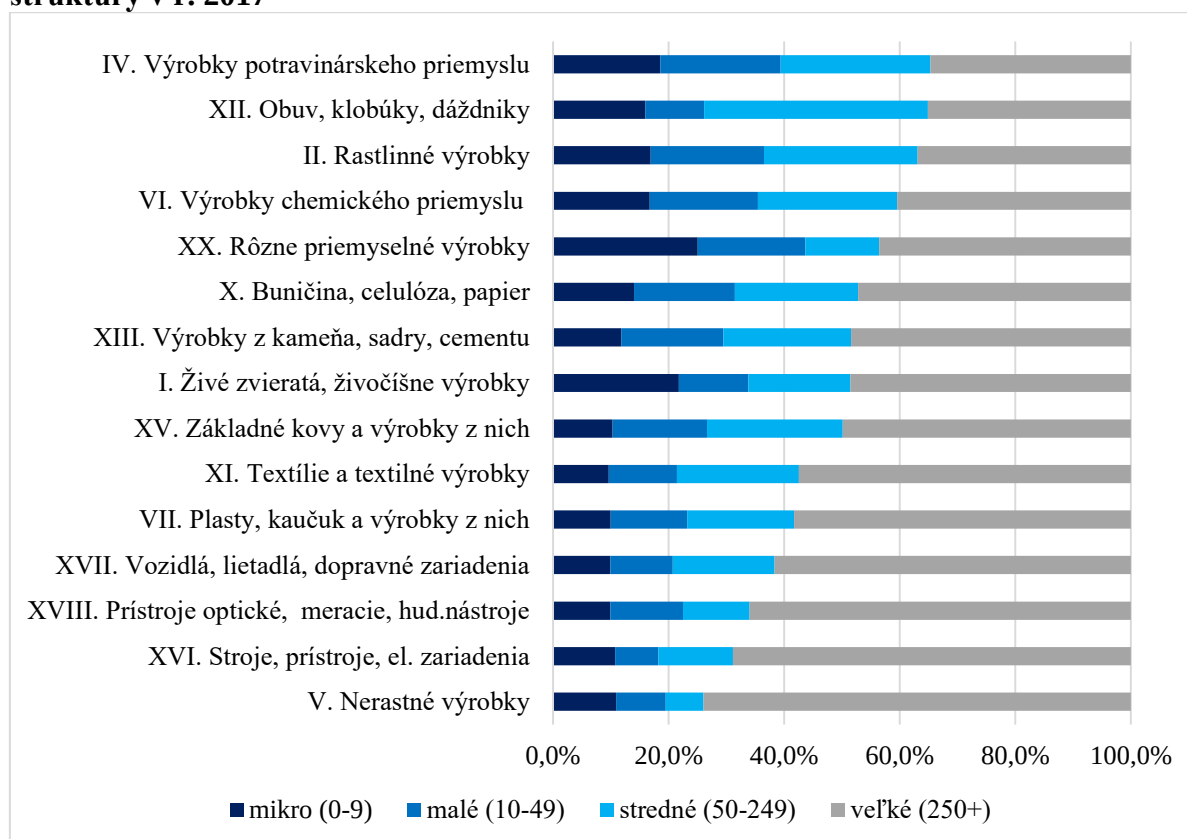
Tab. č. 14: **Dovoz MSP z pohľadu 5 najvýznamnejších komodít v r. 2017**

Poradie	Komodita	Objem v mil. Eur	Podiel komodity na celkovom dovoze MSP
1.	XVI. Stroje, prístroje, el. zariadenia	6 820,7	25,8%
2.	XVII. Vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia	3 612,5	13,7%
3.	XV. Základné kovy a výrobky z nich	3 129,3	11,8%
4.	VI. Výrobky chemického priemyslu	2 387,9	9,0%
5.	V. Nerastné výrobky	1 772,8	6,7%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Postavenie slovenských MSP na dovoze v roku 2017 z hľadiska komoditnej štruktúry znázorňuje graf č. 24. Malé a stredné podniky dosiahli viac 60 % zastúpenie v prípade výrobkov z potravinárskeho priemyslu (65,3 %), obuvi, klobúkov, dáždnikov (64,9 %) a rastlinných výrobkov (63,1 %). Na druhej strane menej ako 1/3 zastúpenie dosiahli MSP v rámci nerastných výrobkov (26,1 %) a strojov, prístrojov, el. zariadení (31,1 %). Z pohľadu MSP prispievali stredné podniky k celkovému dovozu z hľadiska komoditnej štruktúry najviac v rámci obuvi, klobúkov, dáždnikov (38,6 %).

Graf č. 24: **Zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na vývoze z pohľadu komoditnej štruktúry v r. 2017**

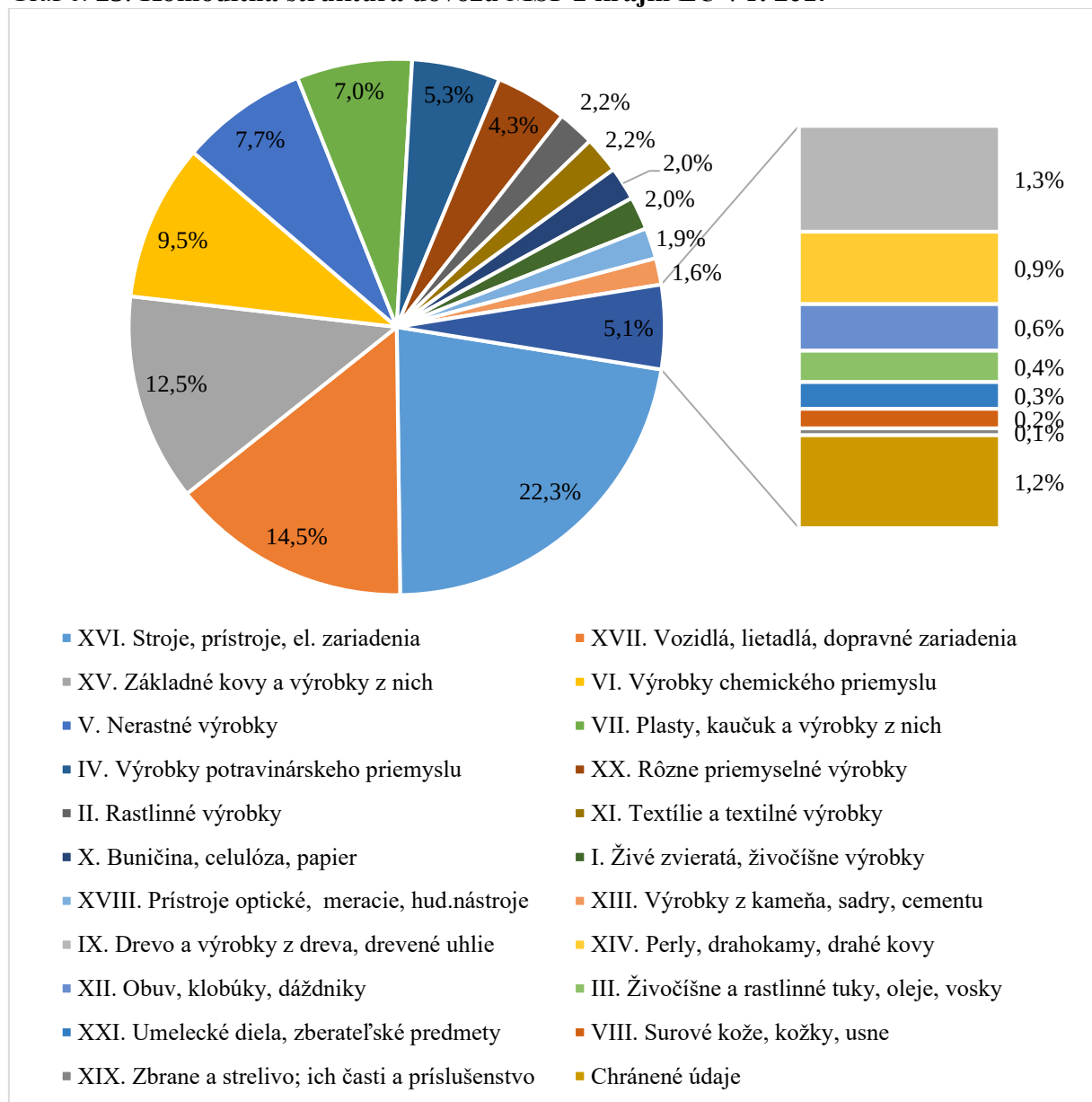


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Komoditná štruktúra dovozu MSP z krajín EÚ

Z pohľadu komoditnej štruktúry dovozu v rámci vnútroúnižného vývozu slovenských MSP prevládalo zastúpenie strojov, prístrojov, elektronických zariadení (22,3 %). Medzi ďalšie významné komodity patrili v roku 2017: vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia (14,5 %), základné kovy a výrobky z nich (12,5 %), výrobky chemického priemyslu (9,5 %), nerastné výrobky (7,7 %), plasty, kaučuk a výrobky z nich (7,0 %) a výrobky potravinárskeho priemyslu (5,3 %). V rámci ostatných komodít ich podiel nepresiahol viac 5 % na celkovom vnútroúnižnom dovoze slovenských MSP.

Graf č. 25: Komoditná štruktúra dovozu MSP z krajín EÚ v r. 2017

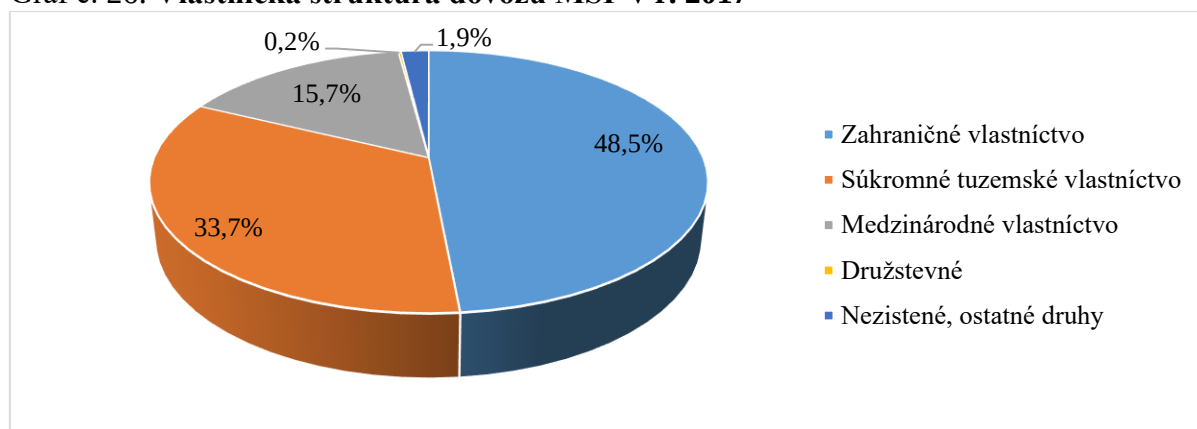


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Vlastnícka štruktúra dovozu

Takmer polovicu (48,5 %, resp. 12 818,2 mil. Eur) z celkového objemu dovozu MSP v roku 2017 realizovali subjekty so zahraničným kapitálom. Subjekty s medzinárodným vlastníctvom sa podieľali 15,7 % (resp. 4148,1 mil. Eur) na celkovom objeme dovozu MSP. Viac ako jedna tretina dovozu MSP (33,7 %) v roku 2017 bola výsledkom činnosti tuzemských subjektov súkromného vlastníctva (v objeme 8 898,9 mil. Eur). Zastúpenie družstevného vlastníctva na celkovom objeme dovozu MSP predstavovalo len 0,2 %. Nezistené a ostatné formy vlastníctva tvorili spolu 1,9 %.

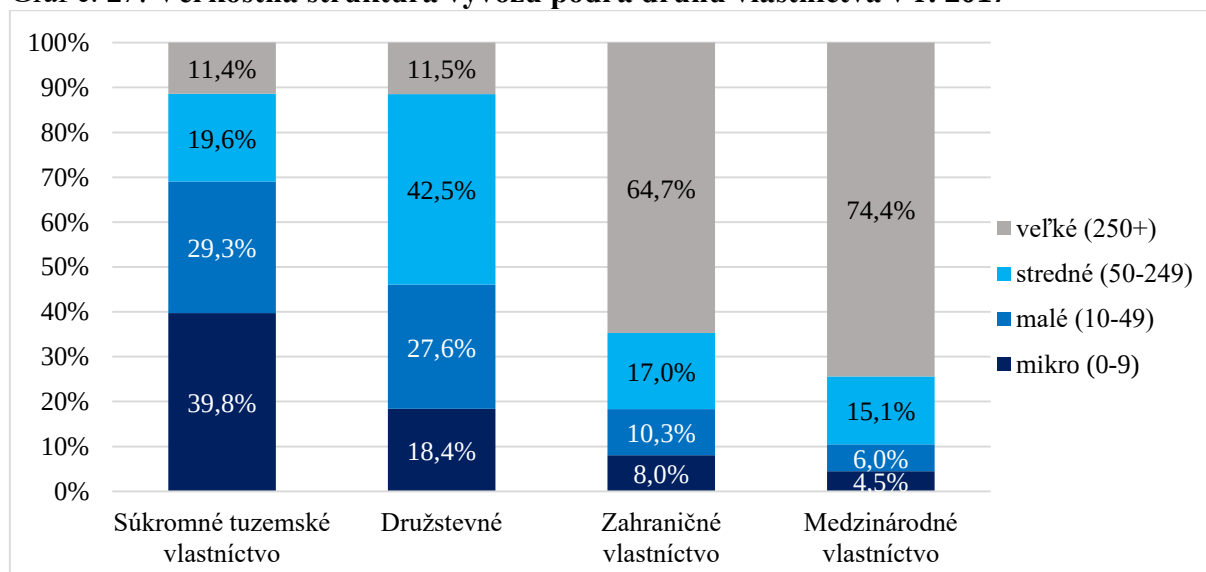
Graf č. 26: Vlastnícka štruktúra dovozu MSP v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Detailnejší pohľad na štruktúru dovozu v rámci jednotlivých veľkostných kategórii podnikov a druhov vlastníctva zobrazuje graf č. 27. Z hľadiska druhu vlastníctva sa podieľali malé a stredné podniky 35,3 % na celkovom objeme dovezeného tovaru subjektami zahraničného vlastníctva. Malé a stredné podniky dosiahli viac ako štvrtinové zastúpenie (25,6 %) na objeme celkového dovozu subjektov s medzinárodným vlastníctvom. V prípade dovozu subjektov súkromného tuzemského vlastníctva predstavuje zastúpenie malých a stredných podnikov až 88,6 %. Rovnako aj dovoz v rámci subjektov družstevného vlastníctva realizovali takmer výlučne malé a stredné podniky. Ich zastúpenie na objeme dovezeného tovaru subjektov družstevného vlastníctva predstavovalo 88,5 %.

Graf č. 27: Veľkostná štruktúra vývozu podľa druhu vlastníctva v r. 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

2 Hodnotenie Slovenskej republiky v rámci Doing Business 2018 v indikátore „Cezhraničné obchodovanie“

Svetová banka každoročne zverejňuje v publikácii Doing Business (ďalej len „DB“) hodnotenie regulačného prostredia za sledované krajiny (190 krajín v roku 2018), pričom umožňuje ich medzinárodné porovnávanie. Výsledné hodnotenie krajiny sa stanovuje na základe ukazovateľov zachytených počas rôznych fáz životného cyklu MSP. Cieľom tohto hodnotenia je zlepšiť právne prostredie v oblasti podnikania.

Index Doing Business sa skladá z 11 hlavných oblastí, pričom jednou z nich je „**Cezhraničné obchodovanie**“ (tzv. „Trading across borders“), ktorý zaznamenáva čas a náklady spojené s logistickým procesom exportu a importu tovarov. V posledných rokoch došlo k významným zmenám v oblasti metodológie výpočtu indikátora „Cezhraničného obchodovania“. V dôsledku významných zmien v metodológii zostavenia sledovaného ukazovateľa, ku ktorým dochádzalo v posledných rokoch jej preto venujeme osobitnú pozornosť.

Účelom druhej kapitoly je priblížiť postavenie Slovenskej republiky v sledovanej oblasti „Cezhraničného obchodovania“ v rokoch 2012 – 2018. Predmetom tejto kapitoly je okrem samotného vývoja ukazovateľa v sledovanom období aj porovnanie postavenia SR v rámci krajín EÚ.

2.1 Metodológia zostavovania indikátora „Cezhraničné obchodovanie“

Metodológia výpočtu sledovaného indikátora bola najskôr aktualizovaná v roku 2014, pričom sa prestali zahŕňať do zoznamu potrebných dokumentov tie, ktoré sa vyžadujú výlučne pre účely preferenčného zaobchádzania.¹¹ V Správe Doing Business 2015 sa spustil proces implementovania zmien v jednotlivých indikátoroch (vrátane indikátora „**Cezhraničného obchodovania**“) s cieľom zdôrazniť účinnosť regulácie, v rámci ktorej sa začal brať väčší dôraz na jej kvalitu. Okrem toho sa v roku 2015 (v Správe DB 2016) revidovala prípadová štúdia, ktorá je základom indikátora „Cezhraničného obchodovania“. Táto zmena sa uskutočnila z dôvodu zvýšenia jej relevantnosti. V súčasnosti sa pre každú ekonomiku stanovuje produkt určený na vývoz, ako aj exportný partner na základe komparatívnej výhody ekonomiky a dovozný partner, na základe ktorého má ekonomika najvyšší objem tohto produktu. Ukazovatele aj naďalej hodnotia čas a náklady na export a import. Tabuľka č. 15 poskytuje prehľad uskutočnených zmien v metodológii v rámci indikátora „Cezhraničné obchodovanie“.

¹¹ Dostupné na: <<http://www.doingbusiness.org/en/methodology/changes-to-the-methodology>>

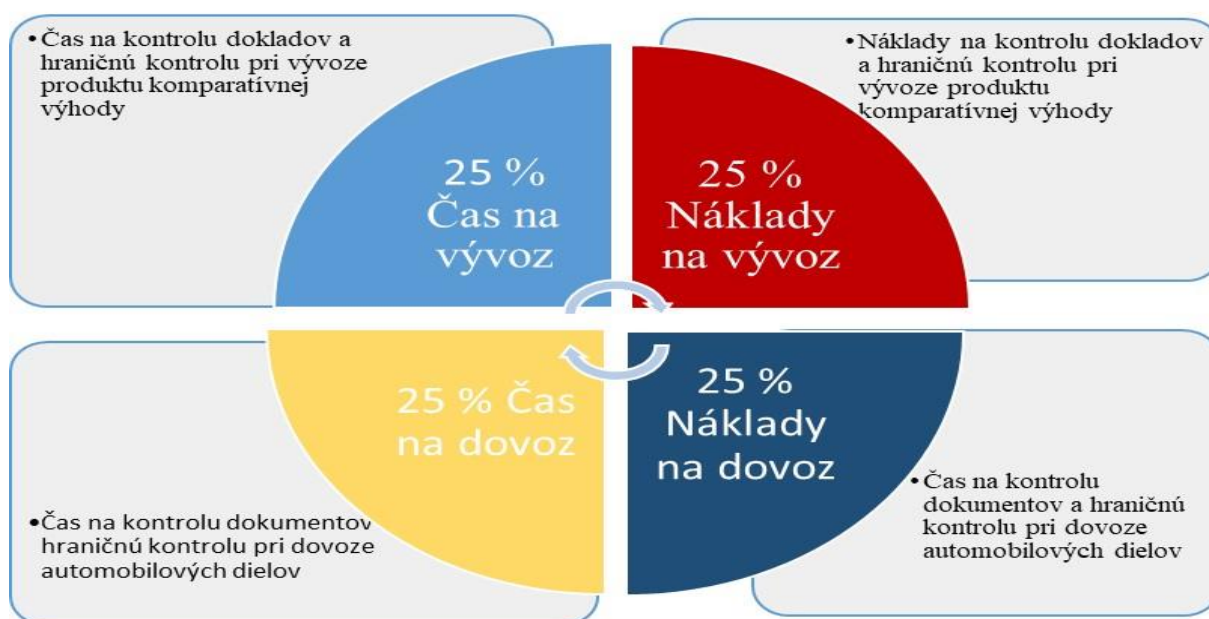
Tab. č. 15: Metodológia indikátora „Cezhraničné obchodovanie“ v rokoch 2012 - 2018

Indikátor Cezhraničné obchodovanie	
DB 2013-2014	DB 2015
<i>Dokumenty potrebné k exportu (počet)</i>	<i>Dokumenty potrebné k exportu (počet)</i>
<i>Čas potrebný na export (dni)</i>	<i>Čas potrebný na export (dni)</i>
<i>Náklady na export (v US \$ na 1 kontajner)</i>	<i>Náklady na export (v US \$ na 1 kontajner)</i>
<i>Dokumenty potrebné k importu (počet)</i>	<i>Dokumenty potrebné k importu (počet)</i>
<i>Čas potrebný na import (dni)</i>	<i>Čas potrebný na import (dni)</i>
<i>Náklady na import (v US \$ na 1 kontajner)</i>	<i>Náklady na import (v US \$ na 1 kontajner)</i>
DB 2016	DB 2017 - 2019
Nová prípadová štúdia	
Čas potrebný na export :	Čas potrebný na export :
kontrola dokumentov (v hodinách)	kontrola dokumentov (v hodinách)
hraničná kontrola (v hodinách)	hraničná kontrola (v hodinách)
vnútroštátna preprava (v hodinách)	
Náklady na export :	Náklady na export :
kontrola dokumentov (v US \$)	kontrola dokumentov (v US \$)
hraničná kontrola (v US \$)	hraničná kontrola (v US \$)
vnútroštátna preprava (v US \$)	
Čas potrebný na import:	Čas potrebný na import:
kontrola dokumentov (v hodinách)	kontrola dokumentov (v hodinách)
hraničná kontrola (v hodinách)	hraničná kontrola (v hodinách)
vnútroštátna preprava (v hodinách)	
Náklady na import:	Náklady na import:
kontrola dokumentov (v US \$)	kontrola dokumentov (v US \$)
hraničná kontrola (v US \$)	hraničná kontrola (v US \$)
vnútroštátna preprava	

Zdroj: SBA, spracované na základe prieskumu Doing Business 2012-2018

Hodnotenie umiestnenia v sledovanom indikátore sa určuje prostredníctvom vzdialenosti od dosiahnutého hraničného bodu (Obrázok č. 1). Skóre je vypočítané ako jednoduchý priemer vzdialenosti od hraničných bodov za čas a náklady na kontrolu dokumentov a hraničnú kontrolu. Prieskum DB zverejňuje aj **náklady na vnútroštátnu dopravu**, pričom sa nepoužívajú pri výpočte vzdialenosti od hraničných bodov, ani v rámci hodnotenia zjednodušenia cezhraničného obchodovania. Hlavným dôvodom je, že čas a náklady na vnútroštátnu dopravu sú ovplyvnené mnohými vonkajšími faktormi (geografia, topografia tranzitného územia, blízkosť k najbližšiemu prístavu a pod.) a preto nie sú priamo ovplyvňované obchodnou politikou a reformami. Údaje potrebné k zostaveniu indikátora obchodovania cez hranice sú zoskupené prostredníctvom dotazníkov, ktoré sú spracované miestnymi zasielateľmi, colnou správou, prístavnými úradmi a obchodníkmi.

Obrázok č. 1: Čas a náklady na dovoz a vývoz 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe Doing Business metodológie

2.2 Hodnotenie SR v rámci indikátora „Cezhraničného obchodovania“

Na základe sledovaného indikátora „Cezhraničného obchodovania“ sa Slovenská republika umiestnila v roku 2018 na 1. mieste, pričom postavenie prvého miesta si udržiava v posledných troch rokoch. Jedným zo zásadných dôvodov, ktoré ovplyvnili umiestnenie SR spolu s ďalšími krajinami je, že v posledných rokoch krajiny prijímali zásadné reformy, ktoré umožňujú zľahčiť cezhraničné obchodovanie. Spravidla v prípade krajín EÚ 28 dochádzalo k najvýraznejším reformám v sledovanej oblasti v rokoch 2012 – 2015,¹² pričom najčastejšie išlo o implementáciu elektronického predkladania colných vyhlásení a iných dokumentov (Maďarsko, Grécko, Poľsko, Slovinsko, Litva, Portugalsko). Okrem tejto skutočnosti bola zásadne zmenená metodika výpočtu sledovaného indikátora a to od roku 2015. V súčasnosti ukazovateľ meria čas a náklady (bez taríf) spojené s už vyššie uvedeným procesom exportu a importu zásielok tovarov (podrobne Tab. č. 15). Pred zavedením tejto metodologickej úpravy sa Slovenská republika umiestnila na 71. mieste v rámci sledovaného ukazovateľa (v roku 2014).

¹² Reforma sa v prípade Slovenskej republiky uskutočnila v roku 2010.

Tab. č. 16: Hodnotenie SR v rámci indikátora „Cezhraničné obchodovanie“

Ukazovateľ Trading across borders hodnotenie v rokoch 2012 - 2018	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Trading across borders (postavenie SR v rebríčku)	98	108	71	1	1	1	1
DTF score for trading across borders (0–100)			76,49	100	100	100	100
Čas potrebný na export	17	17	16				
Kontrola dokumentov (hodiny)				1	1	1	1
Hraničná kontrola (hodiny)				0	0	0	0
Vnútroštátna preprava (hodiny)				2			
Dokumenty potrebné na export (číslo)	6	7	5				
Náklady na export (v USD na kontajner)	1560	1500	1525				
Kontrola dokumentov (USD)				0	0	0	0
Hraničná kontrola (USD)				0	0	0	0
Vnútroštátna preprava (USD)				85			
Čas potrebný na import	17	16	16				
Dokumenty potrebné na import (číslo)	7	6	5				
Kontrola dokumentov (hodiny)				1	1	1	1
Hraničná kontrola (hodiny)				0	0	0	0
Vnútroštátna preprava (hodiny)				2			
Náklady na import (v USD na kontajner)	1540	1480	1505				
Kontrola dokumentov (USD)				0	0	0	0
Hraničná kontrola (USD)				0	0	0	0
Vnútroštátna preprava (hodiny)				85			

Zdroj: SBA, spracované na základe prieskumu Doing Business 2013-2019

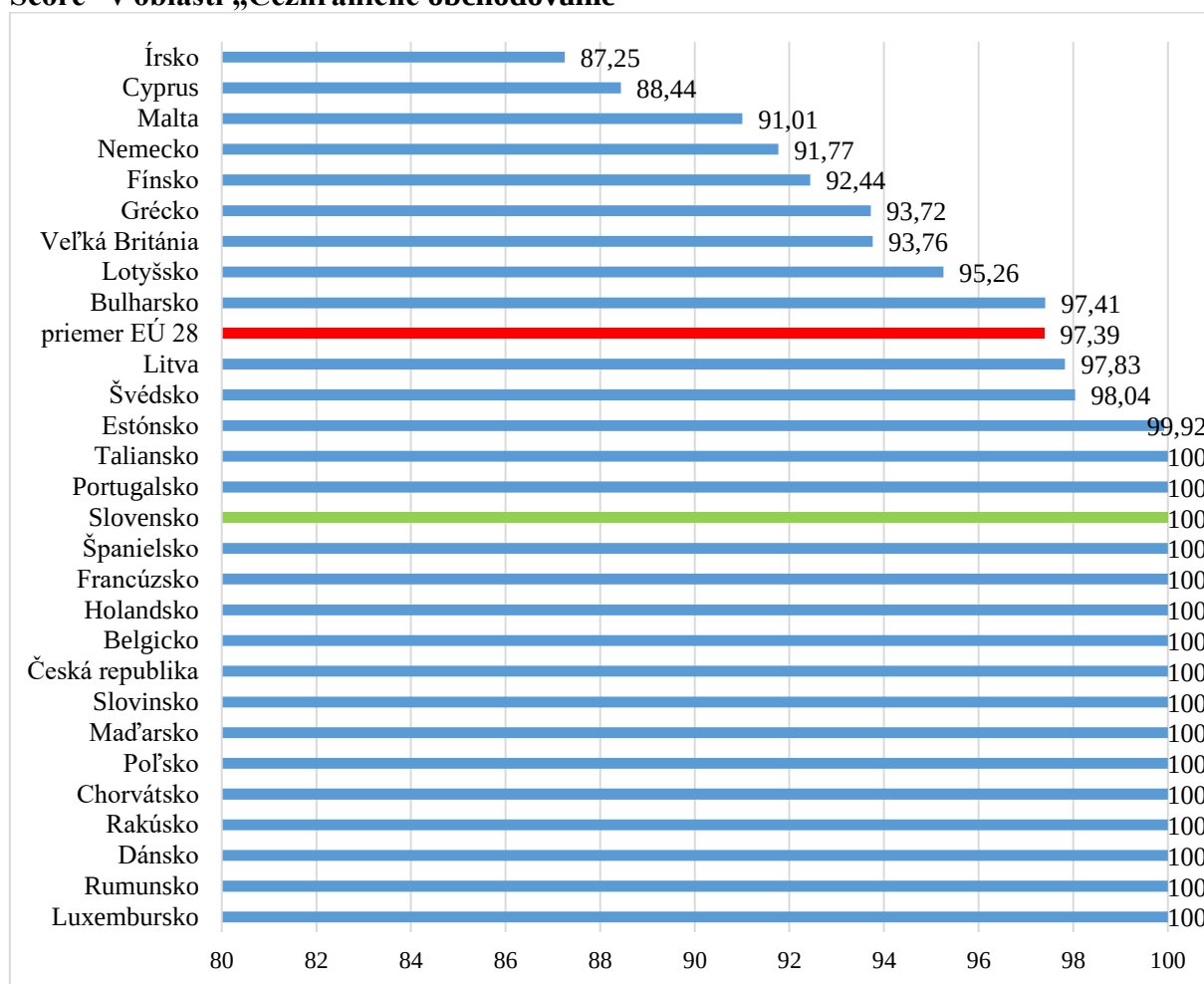
V grafe č. 28 je znázornené postavenie Slovenska v rámci hodnoteného ukazovateľa „Ease of DB Score“¹³ v rámci indikátora „Cezhraničné obchodovanie“ v porovnaní s krajinami EÚ. Podľa správy DB 2019 Slovensko patrí medzi najlepšie krajiny v rámci dosiahnutého hodnotenia z pohľadu sledovaného ukazovateľa z už vyššie uvedených dôvodov. Okrem Slovenska dosiahli najlepšie hodnotenie v rámci tohto ukazovateľa v oblasti „Cezhraničné obchodovanie“ aj Taliansko, Portugalsko, Španielsko, Francúzsko, Holandsko, Belgicko, Česká republika, Slovinsko, Maďarsko, Poľsko, Chorvátsko, Rakúsko, Dánsko, Rumunsko, Luxembursko. Pod priemerom EÚ sa umiestnilo napríklad Írsko, Grécko alebo Cyprus.

Ukazovatele, prostredníctvom ktorých sa hodnotí regulačné prostredie a jeho vplyv na existujúce MSP, majú výhodu relatívne dobrého porovnávania medzi krajinami v dôsledku údajov, ktoré sú získavané aplikáciou konkrétnych prípadových štúdií (Belanová, 2014). Avšak hodnotiace ukazovatele majú aj určité obmedzenia. Jedným z obmedzení je, že sa údaje zameriavajú na konkrétny druh právnej formy podnikania (spoločnosť s ručením obmedzeným).¹⁴ Hodnotené ukazovatele DB preto nemusia byť reprezentatívnym prieskumom pre iné formy podnikania (napríklad pre samostatne zárobkovú činnosť).

¹³ Ukazovateľ Ease of DB Score zachytáva ako sa regulačné prostredie (v sledovanom ukazovateli) jednej krajiny zmenilo relatívne voči ostatným krajinám.

¹⁴ Dostupné na: <<http://www.doingbusiness.org/en/methodology/methodology-note>>

Graf č. 28: Postavenie krajín EÚ 28 v rámci hodnoteného ukazovateľa „Ease of DB 2019 Score“ v oblasti „Cezhraničné obchodovanie“¹⁵



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Doing Business 2019

2.3 Vybrané formy podpory zahranično-obchodných aktivít

V nasledujúcej časti sa zaoberáme vybranými formami, resp. nástrojmi podpory zahranično-obchodných aktivít určených pre malé a stredné podniky. Nástrojov podpory internacionalizácie MSP je viacero, avšak nižšie v texte uvádzame len niektoré z nich, pričom sa zameriavame na podstatu ich podporných aktivít súvisiacich výlučne s podporou internacionalizácie MSP.

Nástroje podpory na európskej úrovni

COSME

Nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1287/2013 z 11. decembra 2013, ktorým sa zriaďuje program pre konkurencieschopnosť podnikov a malé a stredné podniky (COSME) (2014 - 2020) a ktorým sa zrušuje rozhodnutie č. 1639/2006/ES došlo k vytvoreniu Európskeho programu pre podporu MSP. Európska komisia si vytýčila za cieľ

¹⁵ Ukazovateľ „DB 2019 Ease of doing business score Trading across Borders“ v tomto prípade hodnotí dosiahnuté postavenie krajiny za konkrétny indikátor v porovnaní s najlepšou hodnotou dosiahnutou spomedzi skúmaných krajín, pričom 0 reprezentuje najslabšiu výkonnosť a najlepšie hodnotenie je 100.

podporovať podnikanie a zlepšovať podnikateľské prostredie pre MSP, aby mohli a dokázali úspešne rozbehnúť svoj podnikateľský zámer v súčasnej globalizovanej ekonomike.

Program COSME bol navrhnutý na obdobie rokov 2014 až 2020 so stanoveným rozpočtom 2,3 miliardy EUR. Podpora MSP je určená predovšetkým na: zlepšenie prístupu k financovaniu, **podporu internacionalizácie a prístupu na trhy**, vytvorenie prostredia podporujúceho konkurencieschopnosť, podnietenie rozvoja podnikateľskej kultúry. COSME je program, ktorým sa vykonáva iniciatíva „Small Business Act“ (Zákon o malých podnikoch), ktorá odráža politickú vôľu Komisie uznať ústrednú úlohu MSP v hospodárstve EÚ.

Nepochybne je potrebné vynakladať úsilie na zvyšovanie informovanosti MSP o dostupných možnostiach naštartovania a rozšírenia ich podnikania na iných trhoch, nielen národných. Z uvedeného dôvodu vznikol projekt COSME, ktorý má plniť aj túto úlohu informovanosti.

Program COSME v rámci podpory internacionalizácie MSP poskytuje podporu európskym podnikom, **aby mohli dosiahnuť prospech z jednotného trhu EÚ a čo najlepšie využiť príležitosti, ktoré im ponúkajú trhy mimo EÚ**. Program COSME zabezpečuje financovanie siete Enterprise Europe Network¹⁶, ktorá je vytvorená z vyše 600 pobočiek vo viac ako 50 krajinách a ktorá napomáha MSP nájsť obchodných a technologických partnerov, porozumieť právnym predpisom EÚ a získať prístup k financovaniu EÚ. Enterprise Europe Network združuje viac ako 3000 expertov.

Sieť Enterprise Europe Network preukázala svoju pridanú hodnotu pre európske MSP ako jednotné kontaktné miesto na podporu podnikania tým, že pomáha podnikom zlepšiť ich konkurencieschopnosť a využiť podnikateľské príležitosti na vnútornom trhu a mimo neho. Zjednodušenie metodológií a pracovných metód a dodanie európskeho rozmeru službám na podporu podnikania možno dosiahnuť len na úrovni Únie. Sieť predovšetkým pomohla MSP nájsť na vnútornom trhu a v tretích krajinách partnerov na spoluprácu alebo transfer technológií, získať poradenstvo v oblasti zdrojov financovania zo strany Únie, práva Únie a práv duševného vlastníctva, ako aj v oblasti programov Únie na podporu ekologických inovácií a udržateľnej výroby. Získala tiež spätnú väzbu týkajúcu sa práva a noriem Únie. Jej jedinečné odborné poznatky sú osobitne dôležité pri prekonávaní informačných asymetrií a pri znižovaní transakčných nákladov súvisiacich s cezhraničnými transakciami. Partneri slovenskej siete EEN napomáhajú podnikateľom k nájdeniu obchodných a technologických partnerov v EÚ prostredníctvom databázy spolupráce podnikateľov a databázy technológií.

Z programu COSME sa financujú aj webové nástroje špeciálne určené pre rozvoj podnikov, ako je portál pre podniky **Vaša Európa**¹⁷. Tento portál poskytuje praktické online informácie pre podnikateľov, ktorí chcú pôsobiť v inom členskom štáte. Formou rôznych odkazov na ďalšie webstránky európskych inštitúcií nasmeruje podnikateľov na stránky a umožní im tak skontaktovať sa s ostatnými asistenčnými službami EÚ pre poskytnutie poradenstva a pomoci v oblasti medzinárodného obchodu.

¹⁶ Dostupné na: <<https://een.ec.europa.eu/>>

¹⁷ Dostupné na: <https://europa.eu/youreurope/business/index_sk.htm>

Z programu COSME sú ďalej financované **poradenské služby určené MSP pre otázky práv duševného vlastníctva**¹⁸ pre ASEAN¹⁹, Čínu a MERCOSUR²⁰, ktoré ponúkajú poradenstvo a podporu európskym MSP čeliacim problémom v otázkach práv duševného vlastníctva, v oblasti noriem alebo pravidiel verejného obstarávania v uvedených zemepisných oblastiach.

Centrum EÚ-Japonsko pre priemyselnú spoluprácu²¹ je neziskovou organizáciou, je vytvorené ako výsledok spoločného projektu Európskej komisie a japonskej vlády. Hlavným cieľom tohto centra je podporovať všetky formy priemyselnej, obchodnej a investičnej spolupráce, pričom touto podporou v uvedených oblastiach by malo dôjsť k posilneniu konkurencieschopnosti európskych a japonských podnikov, ich vzájomnej spolupráci, výmene skúseností a know-how. Časť aktivít centra je upriamená na malé a stredné podniky. Centrum je partnerom siete Enterprise Europe Network v Japonsku. Poskytuje tiež bezplatné služby pre MSP, ktoré plánujú, začínajú či rozširujú aktivity na japonskom trhu v podobe: poskytnutia bezplatného kancelárskeho priestoru v Tokiu na dobu jedného mesiaca, plný prístup k seminárnym a konferenčným zariadeniam v budove Centra, pomoc s informáciami o podnikaní v Japonsku, pomoc pri využívaní služieb EEN v Japonsku.²²

V rámci útvarov a výkonných agentúr Európskej komisie **Generálne riaditeľstvo pre vnútorný trh, priemysel, podnikanie a MSP**²³ vykonáva podporu MSP v ich snahách o internacionalizáciu podniku. Tento útvar sa zameriava (okrem iného) na podporu podnikania a rastu MSP prostredníctvom zníženia administratívnej záťaže. Snahou útvaru je uľahčiť podmienky malým a stredným podnikom k prístupu financovania, podporiť prístup na medzinárodné trhy, podporovať rozvoj podnikateľskej kultúry, podporovať voľný pohyb odborníkov v EÚ.

Výkonná agentúra pre malé a stredné podniky²⁴ je výkonnou agentúrou EK. Táto výkonná agentúra riadi programy EÚ (COSME, Horizont 2020, LIFE, Európsky námorný a rybársky fond, pilotný projekt Urýchlenie procesu inovácie, Inteligentná energia – Európa, iniciatíva Ekologické inovácie), ktoré napomáhajú malým podnikom udržať si konkurencieschopnosť, ako aj programy týkajúce sa výskumu, životného prostredia, energetiky a odvetvia rybolovu. Na internetovej stránke výkonnej agentúry sa nachádzajú odkazy na príslušné dokumenty, správy a štúdie.

Generálne riaditeľstvo pre obchod: Exportný helpdesk spravuje internetové stránky Exportný helpdesk. Na týchto stránkach sú zhromaždené užitočné informácie pre exportérov do EÚ a ich importujúcich partnerov. GR pre obchod sa zameriava na rozvojové ekonomiky. Poskytuje informácie o trhu EÚ (pre importérov), sanitárne, fytosanitárne, environmentálne, technické požiadavky, marketingové štandardy, dovozné obmedzenia a rady, a ako ich splniť. V oblasti ciel poskytuje záväzné colné informácie, oslobodenie od a pozastavenie colných povinností, kvóty, antidumpingové pravidlá a rady. Služba Môj export umožňuje vyhľadať

¹⁸ Dostupné na: <<https://iprhelphdesk.eu/>>

¹⁹ Association of Southeast Asian Nations (Združenie národov juhovýchodnej Ázie)

²⁰ Mercado Común del Sur – Spoločný trh juhu. Členskými štátmi sú: Argentína, Brazília, Paraguaj, Uruguaj, Venezuela, Bolívia; Asociovanými krajinami: Čile, Kolumbia, Ekvádor, Peru.

²¹ Dostupné na: <https://www.eu-japan.eu/>

²² Viac informácií na: <https://www.eu-japan.eu/logistical-support-step-japan>

²³ Viac informácií na: http://ec.europa.eu/growth/about-us_en

²⁴ Viac informácií na: <https://ec.europa.eu/easme/en/about-easme>

podmienky viažuce sa na obchod s konkrétnym druhom tovaru, podľa produktového kódu, krajiny pôvodu, cieľovej krajiny a dátumu.²⁵

MARKET ACCESS DATABASE (MADB)

Databáza informácií Európskej únie o prístupe na trhy tretích krajín (Market Access Database) (ďalej len „MADB“) poskytuje vývozcom z členských štátov EÚ bezplatne informácie o podmienkach vstupu na trhy tretích krajín. Prostredníctvom databázy je možné získať informácie o clách, colných predpisoch, dovozných postupoch a vyžadovanej dokumentácii, štatistikách, obchodných bariérach, sanitárnych a fytosanitárnych otázkach, ako aj o pravidlách pôvodu.²⁶

HORIZONT 2020, SME Instrument

Inovačné aktivity MSP sú podporované práve prostredníctvom tohto nástroja - SME Instrument. Predmetný nástroj podpory sa zameriava na MSP, ktoré svojou činnosťou sú mimoriadne inovačné, majú ambíciu rozvíjať vlastný rastový potenciál a internacionalizovať sa. Tento nástroj poskytuje MSP finančnú podporu na štúdium, predvádzanie, tvorbu prototypov, skúšanie a rozvoj príležitostí. Nástroj MSP je zaujímavý pre subjekty pôsobiace v oblasti vedy, technológií a inovácií. Poskytuje sa na všetky typy inovácií, vrátane netechnických a spoločenských inovácií pod podmienkou, že každá činnosť má jasnú európsku pridanú hodnotu a významný dopad na budúci komerčný rozvoj žiadateľa. Cieľom je prekonať nedostatočné financovanie počiatočných fáz vysoko rizikového výskumu a inovácie, stimulovať prelomové inovácie a zvýšiť komercializáciu výsledkov výskumu v rámci súkromného sektora.²⁷

Nástroje podpory MSP na národnej úrovni

SLOVENSKÁ AGENTÚRA PRE ROZVOJ INVESTÍCIÍ A OBCHODU

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (ďalej len „SARIO“) je príspevkovou organizáciou Ministerstva hospodárstva SR, ktorá poskytuje bezplatné služby MSP, veľkým podnikom zo Slovenska a zo zahraničia so záujmom o investície či internacionalizáciu.

SARIO poskytuje služby za účelom podpory internacionalizácie slovenských spoločností a zvyšovania podielu exportu **subjektom** so zameraním sa najmä na slovenské spoločnosti z oblasti priemyselnej výroby, oblasti informačných a telekomunikačných technológií, energetiky či inovačným a technologickým spoločnostiam, ktoré sú etablované na Slovenskom trhu a majú predpoklady a potenciál pre obchodovanie so zahraničnými partnermi.

SARIO v rámci svojej činnosti **organizuje odborné konzultácie a vzdelávania** v podobe seminárov, podnikateľských stretnutí so zameraním sa na poskytnutie informácií o aktualitách vo vybraných teritóriách a sektoroch. Príprava na vycestovanie na zahraničné misie z cyklu SARIO Business Breakfast má za cieľ zvýšiť informovanosť najmä malých a stredných podnikov o všetkých aspektoch medzinárodného obchodovania, zaužívaných praktikách v obchodnej komunikácii a tiež špecifikách obchodovania na jednotlivých zahraničných trhoch.

²⁵ Dostupné na: <<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>>

²⁶ Dostupné na: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

²⁷ Dostupné na internete: <<https://innonews.blog/sme-instrument/#intro>>

Ďalšou z foriem podpory je spravovanie **integrovaného informačného systému podpory exportu** export.slovensko.sk.²⁸ Portál pre exportéra je orientačným bodom v **možnostiach štátnej podpory pre internacionalizáciu** slovenských podnikateľov. Portál prináša komplexné informácie o službách pre exportérov, o možnostiach financovania vývozu a poskytuje základné informácie o technikách práce v zahraničnom obchode.

SARIO Business Link je séria matchmakingových podujatí na podporu exportných aktivít smerujúcich k nadviazaniu obchodnej spolupráce medzi slovenskými a zahraničnými podnikateľskými subjektmi. Pre podnikateľov je to predovšetkým možnosť rokovať s množstvom firiem na jednom mieste, na vopred elektronicky organizovanom a plánovanom stretnutí podľa individuálneho výberu.

SARIO zabezpečuje účasť slovenských firiem pri návštevách vysokých štátnych predstaviteľov a podnikateľských delegácií doma i v zahraničí, organizuje podnikateľské a obchodné misie na základe dopytu skupiny podnikateľov. V roku 2017 SARIO zrealizovalo 15 misií do zahraničia a prijalo v SR 10 zahraničných delegácií. Podnikateľské misie podporili exportérov a záujmy slovenských podnikateľov na 4 kontinentoch: Európa, Ázia, Afrika a Latinská Amerika. Prínosom pre podnikateľov je oficiálne zastrešenie účasti spoločnosti a kredibilita v teritóriu, výhodnejšie podmienky vycestovania do teritória, účasť na podnikateľskom fóre a kontakt s potenciálnym partnerom v teritóriu, zaradenie projektov a potrieb do podkladov na oficiálne rokovania.

Slovenská kooperačná burza sa považuje za najväčšie a najdôležitejšie stretnutie slovenských a zahraničných podnikateľských subjektov, organizovanom Slovenskou agentúrou pre rozvoj investícií a obchodu pod záštitou Ministerstva hospodárstva od roku 2007. Podujatie vytvára priestor pre spájanie slovenských a zahraničných subjektov, predstavuje možnosti pre odbyt produkcie subkontraktačných ponúk a otvára dvere pre formovanie spoločných podnikov. Počas svojej histórie priniesla Slovenská kooperačná burza možnosť spojiť obchodný a výrobný potenciál 2 110 firmám z 38 krajín, ktoré odrokovali 5 080 vopred naplánovaných stretnutí.

SARIO realizuje národný projekt „**Podpora internacionalizácie MSP**“²⁹, ktorý je financovaný v rámci Operačného programu Výskum a inovácie, prioritnej osi 3, investičnej priority 3.2, špecifického cieľa 3.2.1 zameraného na nárast internacionalizácie MSP a využívania možností jednotného trhu EÚ.

Hlavným cieľom Národného projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných a poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia ich zapojenia do medzinárodnej spolupráce. Národný projekt je realizovaný najmä prostredníctvom vytvorenia komplexného systému podpory internacionalizácie MSP pri presadzovaní sa a prenikaní na zahraničné trhy, vytvorenia nástroja pre konkurencieschopné a inovatívne MSP na zvýšenie ich exportného potenciálu a stimuláciu vzájomnej kooperácie a zapojenia MSP do čo možno najväčšieho množstva projektov EÚ. Prostriedkom je postupné vytváranie tzv. Trade Pointov v regiónoch SR ako podporného miesta so širokým portfóliom služieb, na ktorom MSP získava ucelenú podporu pri prieniku na zahraničný trh.

²⁸ Dostupné na: <<https://export.slovensko.sk/>>

²⁹ Dostupné na: <<https://www.sario.sk/sk/podpora-msp/co-je-narodny-projekt>>

V rámci tohto projektu SARIO podporuje slovenské MSP a ich účasť na prezentačných podujatiach. Ide o veľtrhy, výstavy a ostatné podujatia, na ktorých môžu MSP predstaviť ich výrobný sortiment a obchodné ponuky, získať prehľad o technickom a technologickom vývoji v danom odvetví priemyslu a nadviazať obchodné kontakty s cieľom uzatvoriť obchodné kontrakty a exportovať výrobky do zahraničia.

Ďalej v rámci národného projektu sa snaží o zvyšovanie efektívnosti pri realizácii obchodných činností prostredníctvom **účasti na podnikateľských misiách v SR a v zahraničí (na tzv. prezentačných podujatiach)**. Podporuje rozvoj spolupráce MSP so zahraničnými partnermi, ktorá vedie k posilneniu postavenia, udržateľnosti a konkurencieschopnosti MSP, prostredníctvom účasti na sourcingových a kooperačných podujatiach. Jednou z aktivít SARIO v rámci národného projektu je **vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP** v SR. Prispieva k zvyšovaniu odborných kapacít MSP prostredníctvom účasti na seminároch Exportnej akadémie. Na realizácii národného projektu Podpora internacionalizácie MSP sa ako partner projektu podieľa Slovak Business Agency, jej aktivity na tomto projekte uvádzame nižšie.

Slovak Business Agency

Slovak Business Agency je partnerom národného projektu „Podpora internacionalizácie MSP“ a jej úlohou je posilniť internacionalizačné kapacity malých a stredných podnikov vo fáze rozvoja, vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutia bezplatných prezentačných, kooperačných a poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia miery ich zapojenia do medzinárodnej spolupráce. **Slovak Business Agency (ďalej len „SBA“) poskytuje podporu pri internacionalizácii MSP na individuálnej báze, podporu prostredníctvom Trade Pointov** (komplexných podporných miest so širokým portfóliom služieb) **a zapájania MSP do komunitárnych programov EÚ**. Trade Point má slúžiť MSP k získaniu ucelenej podpory, pri prieniku na zahraničný trh. Sekundárnou snahou vyššie uvedených aktivít je aj zvyšovanie miery povedomia o výhodách a možnostiach využitia alternatívnych obchodných a podporných platforiem.

Ďalšou z foriem podpory SBA v rámci predmetného národného projektu pre MSP je poskytnutie poradenstva v oblasti aktívneho využívania elektronického podnikania MSP a rozvoj zručností MSP v tejto oblasti. SBA sa snaží o **informovanie a zvyšovanie povedomia o možnostiach a výhodách elektronického podnikania pre MSP**. Cieľom aktivity je teda motivovať MSP, ktoré doposiaľ mali limitovanú skúsenosť s on-line podnikaním, na zavedenie a rozvoj digitálnych technológií vo svojom podnikaní, či využívaním digitálnych nástrojov s orientáciou na internacionalizáciu a rozvoj znalostí a zručností MSP v tejto oblasti. Očakávaným výstupom je zvýšenie konkurencieschopnosti MSP na domácom a zahraničnom trhu, nadobudnutie skúseností, informácií a poznatkov o podnikateľských trendoch, sektoroch a odvetviach zručností v oblasti elektronického podnikania, identifikovanie nových podnikateľských príležitostí.³⁰

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií je orgánom Vlády Slovenskej republiky slúžiacim ako poradný, koordinačný a iniciatívny orgán pre oblasť štátnej podpory medzinárodných obchodno-ekonomických vzťahov. Medzi základné úlohy Rady vlády SR na podporu exportu a investícií možno zaradiť nasledovné:

³⁰ Dostupné na: <<https://www.npc.sk/sk/narodne-projekty/podpora-internationalizacie-msp/o-projekte/>>

- prijíma zásadné stanoviská s návrhmi opatrení k strategickým materiálom ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy v oblasti podpory exportu, investícií, medzinárodnej prezentácie a ďalších foriem medzinárodnej ekonomickej spolupráce Slovenskej republiky;
- navrhuje teritoriálne priority rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce Slovenskej republiky;
- prijíma opatrenia pre koordinovaný postup podnikateľského sektora pre lepšie presadzovanie obchodno-ekonomických záujmov Slovenskej republiky v zahraničí;³¹
- vypracovala Stratégiu vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020 (ďalej len „stratégia VEV“) zameranú na podporu exportu, so snahou o dosiahnutie stanoveného cieľa zvýšenia konkurencieschopnosti a exportu slovenskej ekonomiky prostredníctvom podpory malých a stredných podnikov v internacionalizácii. Oblasť proexportnej politiky ako prioritného zamerania zahraničnoobchodnej politiky štátu tak tvorí kostru stratégie VEV, pričom táto má na základe vyššie uvedeného, predovšetkým ambíciu poukázať na zvýšenú potrebu koordinácie čiastkových hospodárskych politík a zahraničnej politiky vzhľadom na meniace sa parametre vonkajšieho ekonomického prostredia.³²

EXIMBANKA SR

EXIMBANKA SR je špecializovanou finančnou inštitúciou spájajúcou v sebe bankové a poisťovacie činnosti s cieľom podpory exportu. Slovenských exportérov podporuje pri vstupe do obchodných a investičných vzťahov. EXIMBANKA SR ponúka finančné produkty súvisiace s vývozom, najmä úverové poistenie, financovanie a záruky. Uvedené produkty sú určené nie len veľkým slovenským podnikateľským subjektom, ale aj malým a stredným podnikom (výrobcom tovaru a poskytovateľom služieb).

Z pomedzi bankových produktov poskytuje EXIMBANKA SR podnikateľom priame úvery (Vývozný odberateľský úver, Úver na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry, Úver na financovanie investície v zahraničí, Úver na podporu vývozu so splatnosťou do dvoch rokov, Zmenkový úver na pohľadávky z vývozu - krátkodobý, strednodobý a dlhodobý), refinančné úvery (Refinančný úver na podporu vývozu) a záručné produkty (Neplatobná banková záruka, Platobná banková záruka). Poistnými produktmi pre malé a stredné podniky EXIMBANKA SR eliminuje riziko z nezaplatenia pohľadávok zo strany zahraničných kupujúcich, ktoré sú spojené s exportnými úvermi.

SLOVENSKÁ ZÁRUČNÁ A ROZVOJOVÁ BANKA

Slovenská záručná a rozvojová banka (ďalej len „SZRB“) sa predovšetkým zameriava na rozvoj malého a stredného podnikania, poľnohospodárskych subjektov, ale aj na financovanie miest a obcí a obnovu bytových domov. Medzi nástroje podpory exportu podnikov môžeme zaradiť bankové produkty (napr. priamy úver, MIKROúver, úver podnikateľka a ďalšie) a bankové záruky (napr. rýchla banková záruka SZRB, banková záruka na úver poskytované Slovenskou záručnou a rozvoju bankou). Poskytovaním bankových záruk na úvery podnikateľom, ktorí nemajú dostatočné zabezpečenie za úver alebo sú zo strany komerčných bank považovaní za rizikovejších, SZRB umožní získať prístup k úveru práve rozložením rizika medzi SZRB a partnerským subjektom (komerčnou bankou).

³¹ Dostupné na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/podpora-exportu/rada-vlady-sr-na-podporu-exportu-a-ivestisii>>

³² Dostupné na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/podpora-exportu/strategia-vonkajsich-ekonomickych-vztahov-sr-na-obdobie-2014-2020>>

SLOVENSKÁ OBCHODNÁ A PRIEMYSELNÁ KOMORA

Slovenská obchodná a priemyselná komora sa považuje za nezávislého reprezentanta trhovej ekonomiky, ktorý chráni záujmy podnikateľských subjektov, podporuje ich rozvoj a expanziu v národnej európskej a globálnej dimenzii, najmä prostredníctvom ovplyvňovania tvorby podnikateľského prostredia. Predmetné zoskupenie podnikateľov v oblasti zahraničného obchodu poskytuje svojim členom predovšetkým:

- poradenskú činnosť v spoločnej obchodnej politike EÚ,
- disponuje rozsiahlou databázou zahraničných kontaktov vyplývajúcich z viac ako 90 uzavretých dohôd o spolupráci s obchodnými komorami na všetkých kontinentoch,
- poskytuje možnosti vývozu a dovozu tovaru na základe medzinárodného colného dokladu – karnet ATA,
- uľahčuje vývoz tovaru vydávaním osvedčení o jeho pôvode a overovaním dokladov v obchodnom styku,
- pravidelne informuje svojich členov o novoprijatých právnych predpisoch EÚ ovplyvňujúcich európske podnikateľské prostredie,
- organizuje obchodné misie do zahraničia a účasť na medzinárodných výstavách a veľtrhoch.

3 Právne predpisy upravujúce internacionalizáciu MSP

Jedným zo základných cieľov každého podniku je dosiahnutie zisku a udržanie si konkurencieschopnosti na trhu, na ktorom pôsobí. Častokrát sa podnikatelia rozhodnú svoj regionálny priestor pôsobenia rozšíriť na medzinárodnú úroveň. Vstup na nové zahraničné trhy, tzv. proces internacionalizácie si vyžaduje dôkladné vypracovanie obchodnej stratégie, schopnosť prispôbiť sa podmienkam nového trhu, pružne reagovať na vzniknuté situácie na trhu a v neposlednom rade udržať si konkurencieschopnosť.

Činnosti podniku prekračujúce národné hranice sú právne regulované. Nakoľko právna úprava zmedzinárodňovania ekonomických a hospodárskych procesov je pomerne rozsiahla, vyberáme len niektoré základné okruhy legislatívy, ktoré sa podniku vyvíjajúceho podnikateľskú činnosť mimo územia Slovenskej republiky dotknú. Teritoriálne sa obmedzíme na územie Európskej únie, pričom z európskej legislatívy vyberáme len niektoré právne predpisy prijaté v nedávnom období.

Za účelom zlepšenia zapájania sa MSP do internacionalizácie bolo potrebné získať informácie o prekážkach, ktoré MSP bránia vstupu na zahraničný trh. Medzi najčastejšie prekážky, ktoré uvádzajú malé a stredné podniky sú: nedostatok informácií o zahraničnom trhu, vhodnej lokalite, či identifikácii zahraničných podnikateľských príležitostí; nedostatok informácií o profile a kúpyschopnosti zahraničných zákazníkov; nedostatok zamestnancov, resp. nedostatok kvalifikovaných zamestnancov; ťažkosti so zabezpečením kvalitného zahraničného obchodného zástupcu; nedostatok manažérskeho času a nedostatok financií na vývoz tovaru.

Internationalizácia podniku so sebou prináša množstvo výhod ako silnejšie konkurenčné postavenie v porovnaní s domácim podnikom, možnosť získania nových informácií o technológiách a know-how, zvýšenie efektívnosti výroby, zvýšenie odbornej kvalifikácie, využívanie pokrokovej technológie, vyšší záujem a dopyt zákazníkov o predmetné produkty a služby. V súvislosti s vyššie uvedenými výhodami internacionalizácia podniku v konečnom dôsledku prinesie vyšší zisk týmto podnikom, ktorí sa rozhodnú pre internacionalizáciu svojho podniku v porovnaní s domácim podnikom.

Za internacionalizačný podnik sa považuje každý podnik, ktorý aspoň jednu svoju obchodnú činnosť, proces alebo aktivitu vykonáva v zahraničí, tzn. že činnosť podniku prekračuje národné hranice. V zmysle uvedeného, internacionalizačným podnikom je takmer každý podnik alebo spoločnosť, ktorý napríklad len exportuje do zahraničia alebo využíva dodávateľské služby zo zahraničia.³³

Jednotný digitálny trh

Snahou Európskej únie je vytvoriť jednotný digitálny trh s výrobkami a službami. Predstavou zrealizovania jednotného digitálneho trhu je vytvoriť taký trh, v rámci ktorého by mohli jednotlivci a podniky využívať elektronické služby v zmysle dodržiavania pravidiel spravodlivej hospodárskej súťaže, pri zachovaní vysokej úrovne ochrany spotrebiteľov bez ohľadu na ich štátnu príslušnosť alebo miesto pobytu, či podnikania. Jednotný digitálny trh je sektorom zahŕňajúcim digitálny marketing, elektronický obchod a telekomunikácie.

³³ Dostupné na: <<http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/globalizacia-a-internationalizacia-podniku-v-medzinarodnom-prostredi.pdf>>

Možno ho označiť za ucelený priestor, v ktorom môžu jednotlivci a podniky obchodovať, inovovať a spolupracovať legálne, bezpečne a za prijateľnú cenu, čo im umožňuje ľahšie podnikáť. Aj pre menšie podniky sa tak stávajú nové technológie prístupnejšie.

Jednotný digitálny trh je vhodný nástroj pre zabezpečenie ekonomického rastu prostredníctvom presadzovania štyroch slobôd: voľného pohybu osôb, tovarov, služieb a kapitálu. V súčasnosti sa k uvedeným slobodám pridáva piata, ktorou je sloboda voľného pohybu dát. Jednotný trh v Európskej únii prináša podnikateľom, ale aj bežným ľuďom viacero výhod. Vďaka harmonizácii vnútroštátnych právnych predpisov v členských štátoch EÚ malé a stredné podniky ušetria určité finančné prostriedky spojené s nákladmi na právne a prekladateľské služby.

Slovenský právny poriadok až do júna 2017 nedisponoval právnou úpravou umožňujúcou vzájomné prepojenie obchodného registra fungujúceho v Slovenskej republike s inými obchodnými registrami alebo evidenciami iných členských štátov EÚ. Zmena nastala novelou zákona č. 141/2017 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 530/2003 Z. z. o obchodnom registri a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení zákon Slovenskej národnej rady č. 71/1992 Zb. o súdnych poplatkoch a poplatku za výpis z registra trestov v znení neskorších predpisov. Európsky systém pre prepojenie obchodných registrov – **Business Registers Interconnection System** (ďalej len „BRIS“), ktorého právny základ sa nachádza v Smernici Európskeho parlamentu a Rady 2012/17/EÚ³⁴ a vo Vykonávacom nariadení Komisie (EÚ) 2015/884 z 8. júna 2015, ktorým sa stanovujú technické špecifikácie a postupy potrebné pre systém prepojenia registrov stanovený smernicou Európskeho parlamentu a Rady 2009/101/ES umožňuje cezhraničnú elektronickú výmenu informácií o právnických osobách.

Primárnym cieľom tohto registra je zvýšiť právnu istotu vo vnútornom trhu sprístupnením transparentných informácií o podnikoch (vzniku, zápise, zrušení, výmaze z obchodného registra), zahraničných pobočkách podniku a cezhraničných akvizíciách. Zároveň registrový súd sprístupňuje prostredníctvom systému prepojenia registrov bezodplatne a bezodkladne po ich zapísaní údaje o dátume vstupu spoločnosti do likvidácie, dátume skončenia likvidácie, dátume vyhlásenia konkurzu a dátume ukončenia konkurzného konania. Od júna 2017 sú obchodné registre všetkých členských štátov EÚ, Nórska, Lichtenštajnska a Islandu vzájomne prepojené predmetným Európskym registrom pre prepojenie obchodných registrov BRIS. Na to, aby bol Obchodný register SR schopný vymieňať vzájomné informácie s BRIS došlo k prispôbeniu jeho vlastností. Predmetný register BRIS umožňuje voľne vyhľadať informácie o právnických osobách, ktoré sú registrované v ktoromkoľvek členskom štáte EÚ.

Prijatá **Smernica Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1148** zo 6. júla 2016 **o opatreniach na zabezpečenie vysokej spoločnej úrovne bezpečnosti sietí a informačných systémov v Únii** (ďalej len „smernica NIS“) prispela ku kreovaniu jednotného digitálneho trhu. Cieľom prijatej smernice NIS bolo aj zlepšenie využívania elektronického obchodu.

³⁴Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2012/17/EÚ z 13. júna 2012, ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 89/666/EHS a smernice Európskeho parlamentu a Rady 2005/56/ES a 2009/101/ES, pokiaľ ide o prepojenie centrálnych registrov, obchodných registrov a registrov spoločností (nie je v platnosti od dňa 19.07.2017, nepriamo zrušená Smernica Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2017/1132 zo 14. júna 2017 týkajúca sa niektorých aspektov práva obchodných spoločností)

Online trhovisko umožňuje spotrebiteľom a obchodníkom uzatvárať online kúpne zmluvy alebo zmluvy o službách, pričom je na uzatváranie takýchto zmlúv konečným miestom. Podľa bodu 48 vyššie uvedenej smernice 2016/1148: „Mnohé podniky v Únii závisia pri poskytovaní svojich služieb od poskytovateľov digitálnych služieb. Keďže určité digitálne služby by mohli byť pre ich používateľov vrátane prevádzkovateľov základných služieb dôležitým zdrojom a užívatelia ako takí by nemuseli mať vždy k dispozícii alternatívy, táto smernica by sa mala vzťahovať aj na poskytovateľov takýchto služieb. Bezpečnosť, kontinuita a spoľahlivosť typov digitálnych služieb uvedených v tejto smernici majú pre hladké fungovanie mnohých podnikov zásadný význam. Narušenie takejto digitálnej služby by mohlo brániť poskytovaniu iných služieb, ktoré od nej závisia, a mohlo by tak mať vplyv na kľúčové hospodárske a spoločenské činnosti v Únii. Takéto digitálne služby by preto mohli mať zásadný význam pre hladké fungovanie podnikov, ktoré od nich závisia, a okrem toho pre účasť týchto podnikov na vnútornom trhu a cezhraničnom obchode v rámci Únie.“

Predmetná smernica bola do právneho poriadku SR transponovaná **zákonom č. 69/2018 Z. z. o kybernetickej bezpečnosti** a o zmene a doplnení niektorých zákonov, ktorý nadobudol účinnosť dňa 01.04.2018. Zákon o kybernetickej bezpečnosti požaduje od poskytovateľov služieb dodržiavanie konkrétnych bezpečnostných procesov prostredníctvom moderných bezpečnostných technológií. Dotknutým subjektom ukladá povinnosť odhaliť prípadné ohrozenia počítačovej bezpečnosti vo veľkých sieťach, komunikačných a informačných systémoch.

Nakoľko sieťové a informačné systémy, no najmä internet zohrávajú významnú úlohu pri cezhraničnom poskytovaní služieb, pohybe tovaru a osôb, je nevyhnutné zamedziť akýmkoľvek snahám o narušenie týchto systémov, či už úmyselného alebo neúmyselného bez ohľadu na jeho výskyt. Vzhľadom na to je potrebné zabezpečiť bezproblémové fungovanie jednotného digitálneho trhu a jeho sieťové a informačné systémy.

Zákon o kybernetickej bezpečnosti svojím znením ukladá dotknutým subjektom – orgánom verejnej správy, poskytovateľom základných služieb (napr. v oblasti bankovníctva, dopravy, energetiky, digitálnej infraštruktúry, pošty, farmaceutického, metalurgického a chemického priemyslu a zdravotníctva) a poskytovateľom digitálnych služieb v oblasti kybernetickej bezpečnosti niekoľko povinností.

S predajom výrobkov v rámci jednotného digitálneho trhu EÚ úzko súvisí aj dodržiavanie rovnakého prístupu pri poskytovaní tovarov a služieb ku všetkým zákazníkom z EÚ. V roku 2018 došlo k prijatiu nového **Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2018/302 z 28. februára 2018 o riešení neodôvodneného geografického blokovania a iných foriem diskriminácie z dôvodu štátnej príslušnosti, miesta bydliska alebo sídla zákazníkov na vnútornom trhu**, ktorým sa menia nariadenia (ES) č. 2006/2004 a (EÚ) 2017/2394 a smernica 2009/22/ES (ďalej len „nariadenie“)

Nariadenie nadobudlo účinnosť 23.03.2018 vo všetkých členských štátoch EÚ, pričom sa začalo uplatňovať od 03.12.2018, aby sa zabezpečilo pre malých podnikateľov dostatok času na prijatie potrebných opatrení. Geografické blokovanie alebo aj tzv. geo-blocking je späté s online nakupovaním tovarov alebo služieb priamo zo zahraničia. V podstatne geo-blockingom dochádza k blokovaniu zákazníka pri online nákupe tovaru alebo služieb, v prípade, ak je tento zákazník z inej členskej krajiny EÚ ako predajca.

Geo-blocking v podstate diskriminuje zákazníkov na základe štátnej príslušnosti, miesta bydliska alebo sídla/miesta podnikateľskej činnosti. Snahou nariadenia je brániť diskriminácií spotrebiteľov a podnikov, pokiaľ ide o ceny, predaj alebo platobné podmienky pri nákupe produktov a služieb v inom členskom štáte EÚ.

Podnikatelia v zmysle nariadenia musia zachovávať rovnaký prístup k tovaru a službám a teda nesmú diskriminovať zákazníkov. Právna úprava okrem obmedzení prináša pre podnikateľov viac príležitostí pre ich podniky, zväčšenie zákazníckej základne a teda potencionálny vyšší zdroj príjmov.

S právnou reguláciou jednotného digitálneho trhu úzko súvisí aj legislatívna činnosť vyvinutá zo strany EÚ v oblasti ochrany osobných údajov. Dňa 27.04.2016 Európsky parlament a Rada Európskej únie prijali **nariadenie 2016/679 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov a o voľnom pohybe takýchto údajov, ktorým sa zrušuje smernica 95/46/ES (všeobecné nariadenie o ochrane údajov) (ďalej len „GDPR“ alebo „nariadenie“)**. Nariadenie má aplikačnú prednosť pred právnymi predpismi Slovenskej republiky, a je teda priamo aplikovateľné bez potreby implementácie vnútroštátnym zákonom. V podstate **ide o celoeurópsky právny nástroj na ochranu osobných údajov**. Nariadenie sa začalo uplatňovať od dňa 25.05.2018.

Cieľom nariadenia je zaručiť konzistentnú úroveň ochrany údajov fyzických osôb v celej Únii a zabrániť rozdielnym prístupom jednotlivých legislatív členských štátov, ktoré by mohli predstavovať prekážku voľného pohybu osobných údajov v rámci vnútorného trhu. S poukazom na vyššie uvedené bolo potrebné prijať nariadenie, ktorým sa poskytla právna istota a transparentnosť pri nakladaní s osobnými údajmi pre hospodárske subjekty vrátane mikropodnikov, malých a stredných podnikov. Nariadením sa zároveň poskytla fyzickým osobám vo všetkých členských štátoch rovnaká úroveň vymožitelnosti ich práv voči osobám, ktoré spracúvajú ich údaje (t.j. voči prevádzkovateľom alebo sprostredkovateľom). Riadne fungovanie vnútorného trhu si vyžaduje, aby voľný pohyb osobných údajov v rámci Únie nebol obmedzený ani zakázaný z dôvodov súvisiacich s ochranou fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov. Nariadenie obsahuje široký rozsah povinností, ktoré ukladá každému subjektu, ktorý pri svojej činnosti spracúva osobné údaje (napr. osobné údaje zamestnancov, zákazníkov, dodávateľov, a pod.), vrátane malých a stredných podnikateľov. S cieľom zohľadniť osobitnú situáciu mikropodnikov, malých a stredných podnikov však nariadenie obsahuje napríklad výnimku pre organizácie s menej ako 250 zamestnancami, pokiaľ ide o povinnosť vedenia záznamov o spracovateľských činnostiach (viď čl. 30 ods. 5 nariadenia). Okrem toho sa inštitúcie a orgány Únie a členské štáty a ich dozorné orgány nabádajú k tomu, aby pri uplatňovaní tohto nariadenia zohľadňovali osobitné potreby mikropodnikov, malých a stredných podnikov.

Prijatým nariadením **došlo k rozšíreniu povinností pre osoby spracúvajúce osobné údaje, ako aj k rozšíreniu práv jednotlivcov**. Nariadením sa zavádzajú napríklad nové požiadavky na poskytovanie informácií jednotlivcom pri spracúvaní údajov; podrobná úprava práva na prístup k osobným údajom, práva na výmaz (tzv. „právo byť zabudnutý“); ďalej dochádza k spresneniu požiadavky na súhlas dotknutej osoby (keďže **na vyjadrenie súhlasu sa vyžaduje jasný potvrdzujúci úkon, mlčanie alebo nečinnosť sa nepovažujú za platný súhlas**); zavádza sa aj osobitná ochrana detí v súvislosti so službami online. Všetky nové práva majú za cieľ zabezpečiť, lepšiu kontrolu jednotlivcov nad svojimi osobnými údajmi. Nariadením sa zavádza napríklad aj **nové právo na prenosnosť údajov**.

Jednotlivcom umožňuje požiadať spoločnosť alebo organizáciu, aby im poskytla osobné údaje, ktoré tejto spoločnosti alebo organizácii dali k dispozícii na základe súhlasu alebo zmluvy.

V prípade porušenia ochrany osobných údajov sa zavádza povinnosť oznámiť dozornému orgánu najneskôr do 72 hodín porušenie ochrany údajov, ktoré pravdepodobne predstavuje riziko pre práva a slobody jednotlivca. Na základe nariadenia sa príslušnému dozornému úradu poskytuje právomoc ukladať pokuty prevádzkovateľom a sprostredkovateľom, ktorými sa má umožniť efektívnejšie vykonávanie nastavených pravidiel. Pokuty môžu v tých najzávažnejších prípadoch dosiahnuť sumu až 20 miliónov EUR a v prípade spoločnosti až 4 % celosvetového ročného obrátu v predchádzajúcom finančnom roku, podľa toho, ktorá suma je vyššia.

Pre prevádzkovateľov sa ďalej zavádza nový nástroj na posúdenie rizika ešte pred začatím spracovania: tzv. posúdenie vplyvu na ochranu údajov. Vyžaduje sa vždy vtedy, keď je pravdepodobné, že spracovanie predstavuje vysoké riziko pre práva a slobody jednotlivcov. V nariadení sa osobitne uvádzajú tri takéto situácie: (i) keď spoločnosť systematicky a rozsiahlo vyhodnocuje osobné aspekty jednotlivca (vrátane profilovania), (ii) keď vo veľkom rozsahu spracúva citlivé údaje alebo (iii) keď systematicky a vo veľkom rozsahu monitoruje verejné priestory. Úrad pre ochranu osobných údajov bude musieť zverejniť zoznam prípadov, pri ktorých sa vyžaduje posúdenie vplyvu na ochranu údajov. Niektoré organizácie a spoločnosti sú povinné poveriť zodpovednú osobu. Medzi ďalšie povinnosti v súvislosti so spracúvaním osobných údajov patrí povinnosť viesť záznamy o spracovateľských činnostiach s osobnými údajmi. Vzťah medzi prevádzkovateľom a sprostredkovateľom musí byť upravený písomnou zmluvou s presne stanovenými náležitosťami.

Na vnútroštátnej úrovni Národná rada Slovenskej republiky dňa 29.11.2017 schválila zákon č. 18/2018 Z. z. o ochrane osobných údajov a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Predmetný zákon o ochrane osobných údajov nadobudol účinnosť dňa 25.05.2018. Prijatým zákonom č. 18/2018 Z. z. o ochrane osobných údajov a o zmene a doplnení niektorých zákonov dochádza k zrušeniu pôvodného zákona č. 122/2013 Z. z. o ochrane osobných údajov a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení zákona č. 84/2014 Z. z.

Pokiaľ ide o vzťah nového Zákona o ochrane osobných údajov a Nariadenia z hľadiska pôsobnosti, zjednodušene možno uviesť, že pre štandardný podnikateľský subjekt zo súkromného sektora spracúvajúci osobné údaje o jednotlivcoch, má význam primárne Nariadenie a časť IV. Zákona o ochrane osobných údajov s názvom Osobitné situácie zákonného spracúvania osobných údajov, ktorá sa uplatňuje popri Nariadení. Táto časť zákona obsahuje niektoré špecifiká slovenskej právnej úpravy, ako je napríklad spracúvanie rodného čísla, či umožnenie zamestnávateľom poskytovať osobné údaje zamestnancov v obmedzenom rozsahu, pokiaľ je to potrebné v súvislosti s plnením pracovných úloh (viď § 78 Zákona). Časť II. zákona (ktorá v podstate kopíruje ustanovenia GDPR), sa vzťahuje len na situácie spracúvania údajov, ktoré nepatria do pôsobnosti práva EÚ, a teda sa naň nepoužije GDPR, ale len Zákon o ochrane osobných údajov. Ďalšia časť zákona rieši osobitné pravidlá ochrany osobných údajov fyzických osôb pri spracúvaní zo strany Policajného zboru, prokuratúry, súdmi a inými príslušnými orgánmi štátnej správy.

Na spracúvanie osobných údajov týkajúcich sa jednotlivcov súkromnými spoločnosťami a živnostníkmi sa však vo väčšine prípadov GDPR priamo aplikuje (t.j. bez toho, aby bol na to potrebný vnútroštátny implementačný predpis), a preto na štandardný podnikateľský subjekt má reálny dopad predovšetkým samotné Nariadenie a časť IV. Zákona o ochrane osobných

údajov. V prípade výkonu kontroly zo strany Úradu na ochranu osobných údajov Slovenskej republiky je potrebné brať na zreteľ aj časť V. Zákona o ochrane osobných údajov, ktorá bližšie upravuje postavenie Úradu.

Na druhej strane prijatím Nariadenia a Zákona o ochrane osobných údajov zaniká povinnosť oznamovať informačné systémy Úradu, zaradenie rodného čísla k citlivým údajom, ako aj povinnosť vedenia bezpečnostného projektu v rozsahu, ako ho poznala doterajšia legislatíva.

Právna úprava súvisiaca s predajom výrobkov

Voľný pohyb tovaru na vnútornom trhu Európskej únie so sebou prináša výhody pre podnikanie v rôznych oblastiach. Jednotný trh EÚ je založený na predpoklade, že tovar, s ktorým sa obchoduje na trhu jedného členského štátu EÚ, môže voľne prechádzať do ostatných členských štátov. Jednotný európsky trh, napomáha podnikom EÚ budovať silnú platformu v otvorenom, rôznorodom a konkurenčnom prostredí. Uvedené procesy podporujú rast a tvorbu pracovných miest v EÚ, pričom podnikom poskytujú či už finančné alebo nefinančné zdroje na úspešné smerovanie podniku k vytýčeným cieľom.

Aj napriek snahe EÚ o odstránenie prekážok voľného pohybu tovaru na vnútornom trhu, nie je možné prekážky, ktoré pôsobia na malé a stredné podniky úplne odstrániť. Z uvedeného dôvodu, malé a stredné podniky, upriamujú svoju podnikateľskú činnosť na niekoľko vybraných členských štátov a nie na celý vnútorný trh.

Colná únia je jedným zo základných pilierov voľného pohybu tovarov. Samotná colná únia zahŕňa obchodnú výmenu tovarov v rámci vnútorného trhu EÚ, pričom vylučuje ukladanie ciel na vývoz a dovoz tovaru členskými štátmi.

Colné predpisy sú osobitnými právnymi predpismi, ktoré vo svojom znení upravujú právne vzťahy v súvislosti s dovozom, vývozom alebo tranzitom tovaru.

Medzi najdôležitejšie colné predpisy prijaté na úrovni Európskej únie patria:

- **nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013** z 9. októbra 2013, ktorým sa ustanovuje Colný kódex Únie v platnom znení (ďalej len „Colný kódex“),
- **delegované nariadenie Komisie (EÚ) 2015/2446** z 28. júla 2015, ktorým sa dopĺňa nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013, **pokiaľ ide o podrobné pravidlá, ktorými sa bližšie určujú niektoré ustanovenia Colného kódexu únie** v platnom znení,
- **vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2015/2447** z 24. novembra 2015, ktorým sa stanovujú podrobné pravidlá vykonávania určitých ustanovení nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013, ktorým sa ustanovuje Colný kódex Únie,
- **delegované nariadenie Komisie (EÚ) 2016/341** z 17. decembra 2015, ktorým sa dopĺňa nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013, pokiaľ ide o prechodné pravidlá pre určité ustanovenia Colného kódexu Únie, keď príslušné elektronické systémy ešte nie sú funkčné, a ktorým sa mení delegované nariadenie (EÚ) 2015/2446 v platnom znení,
- **nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2015/1525**, ktorým sa mení nariadenie Rady (ES) č. 515/97 o vzájomnej pomoci medzi správnymi orgánmi členských štátov a o spolupráci medzi správnymi orgánmi členských štátov a Komisiou pri zabezpečovaní riadneho uplatňovania predpisov o colných a poľnohospodárskych záležitostiach,

- **nariadenie Rady (ES) č. 150/2003** z 21. januára 2003, ktorým sa odpúšťajú dovozné clá na určité zbrane a vojenské zariadenia.
- **zákon č. 199/2004 Z. z. Colný zákon** a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „Colný zákon“),
- **vyhláška Ministerstva financií SR č. 161/2016 Z. z.**, ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona č. 199/2004 Z. z. Colný zákon a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „Vyhláška č. 161/2016 Z. z.“).

Dôvodom pre prijatie nového Colného kódexu nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013 z 9. októbra 2013 bolo zohľadnenie vývoja práva Únie, samotné zmodernizovanie colného kódexu a zároveň dosiahnutie jeho sprehľadnenia. Cieľom nového Colného kódexu je zabezpečenie účinného administratívneho zjednodušenia po zohľadnení stanovísk hospodárskych subjektov. Predmetný právny predpis je základným predpisom v oblasti colného práva, pričom sa ním riadia colné úrady vo všetkých členských štátoch.

Nový Colný kódex, ustanovený nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013 úplne nahradil a zrušil Nariadenie (ES) č. 450/2008 (pôvodne modernizovaný colný kódex). Nový colný kódex vstúpil do platnosti dňa 30. októbra 2013, pričom prevažná väčšina ustanovení predmetného právneho predpisu nadobudla účinnosť dňa 1. mája 2016.

Nový Colný kódex sa zameriava na zlepšenie bezpečnosti v oblasti medzinárodného obchodu, sprísňuje pravidlá pre obchodníkov so zahraničným tovarom, žiadajúcich o povolenie na rýchlejšie a jednoduchšie colné konania. Colný kódex vo svojom znení upravuje postupy vzťahujúce sa na import, export a uloženie alebo spracovanie tovaru pred zaplatením colných poplatkov. V porovnaní s doterajšou právnou úpravou nový Colný kódex Únie zavádza povinnú elektronickú formu komunikácie medzi colnými úradmi navzájom, a tiež medzi colnými úradmi a účastníkmi colného konania. Uvedená elektronická komunikácia by sa mala stať výlučným prostriedkom komunikácie od roku 2020.

Colný kódex Únie zároveň posilnil postavenie statusu schváleného hospodárskeho subjektu (slov. skratka SHS, angl. Authorised Economic Operators – skratka AEO) do pozície, v ktorej získanie tohto statusu prinesie so sebou nie len výhody, ale podľa novej právnej úpravy bude pri potrebe využitia určitých výhod a uľahčení v zmysle colných predpisov pre seriózných dovozcov alebo vývozcov skôr nevyhnutnosťou. Povolenie AEO dáva najavo, že držiteľ tohto povolenia je bezpečným článkom medzinárodného dodávateľského reťazca. Predmetný Colný kódex, ďalej upravil pôvodné kritéria pre žiadateľov o udelenie povolenia AEO, pričom v zmysle nových právnych predpisov budúce schválené hospodárske subjekty musia splniť ďalšie podmienky na to, aby im bolo udelené povolenie AEO. Povolenie bude udelené len spoločnostiam, ktoré vo svojej histórii nespôsobili akékoľvek závažné porušenie alebo opakované porušenia daňových predpisov, vrátane závažných hospodárskych trestných činov.

Držiteľ predmetného povolenia je preverený colným orgánom, ktorý osvedčil, že jeho vnútorné kontrolné mechanizmy, finančné zdravie, colné postupy, fyzická bezpečnosť tovaru počnúc výrobou, skladovaním až po prepravu, vyhovujú bezpečnostným a/alebo colným požiadavkám. Okrem prestížneho postavenia sú držiteľovi povolenia AEO colnými orgánmi poskytované výhody v colnom konaní. Držba tohto povolenia so sebou prináša aj ďalšie výhody spočívajúce v tom, že vydané povolenie AEO, v ktoromkoľvek členskom štáte je platné v celej Európskej únii a nemá obmedzenú časovú platnosť.

Aktuálny počet prijatých žiadostí v Slovenskej republike Colným úradom Žilina na udelenie povolenia AEO je 135, z toho 112 povolení bolo vydaných ku dňu 26.03.2019. Na úrovni Európskej únie bolo k rovnakému dátumu podaných 24 209 žiadostí, pričom udelených povolení AEO bolo 17 360.

Novo prijatá európska právna úprava sa pokúša o odstránenie doterajších výkladových problémov prostredníctvom presnejšie vymedzenej právnej úpravy. Dochádza taktiež k zjednoteniu procesných pravidiel v konaní pred colnými orgánmi v celej Európskej únii za účelom zamedzenia vzniku neodôvodnených rozdielov, konkurenčných výhod resp. nevýhod medzi podnikateľmi v priestore spoločného colného územia. Vo svojej podstate došlo aj k zjednodušeniu úpravy colných režimov. Zmeny postihli aj pravidlá týkajúce sa predovšetkým colného dlhu, pričom došlo k sprísneniu týchto pravidiel oproti predošlej právnej úprave.

Vyššie uvedená právna úprava prijatá na Európskej úrovni si vyžiadala novelizáciu vnútroštátneho právneho predpisu zákona č. 199/2004 Z. z. Colný zákon a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Novelou č. 272/2017 Z. z., ktorá mení a dopĺňa Colný zákon nadobudla účinnosť dňa 01.01.2018. Implementáciou niektorých ustanovení z vyššie uvedených právnych predpisov Európskej únie týkajúcich sa colného práva došlo k úprave viacerých oblastí Colného zákona, pričom cieľom zapracovaných zmien je predovšetkým odstránenie terminologických nepresností a zapracovanie požiadaviek aplikačnej praxe. Zmeny v Colnom zákone nastali aj v oblasti zosúladenia miesta predloženia tovaru a výkonu colnej kontroly s príslušnými ustanoveniami Colného kódexu Únie. Novela č. 272/2017 Z. z. upravila podmienky nakladania s tovarom, ktorý bol zaistený alebo prenechaný v prospech štátu, taktiež doplnila novú skutkovú podstatu colného deliktu a colného priestupku. Okrem uvedených zmien došlo k novelizácii aj ďalších ustanovení Colného zákona upravujúcich celkovú záruku na colnom dlhu poskytnutú zložením peňažných prostriedkov v hotovosti, ustanovenie postupu vrátenia poskytnutých peňažných prostriedkov a iné.

Zákon č. 214/2014 Z. z. o správe, prevádzke a používaní informačného systému Centrálneho elektronického priečinok pri dovoze, vývoze a tranzite tovaru a o doplnení zákona č. 305/2013 Z. z. o elektronickej podobe výkonu pôsobnosti orgánov verejnej moci a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o e-Governmente) svojím znením vytvára právny základ pre právne vzťahy týkajúce sa **informačného systému Centrálneho elektronického priečinok** pre výkon pôsobnosti orgánov verejnej moci v elektronickej podobe na úseku verejnej správy upravenej colnými predpismi, predpismi upravujúcimi daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane v súvislosti s dovozom, vývozom a tranzitom tovaru medzi colným územím Európskej únie a tretími štátmi na území Slovenskej republiky, spôsob zabezpečenia jeho správy a prevádzky a určenie povinných osôb a ich povinnosti.

Zákon č. 305/2013 Z. z. o elektronickej podobe výkonu pôsobnosti orgánov verejnej moci a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o e-Governmente) v znení neskorších predpisov nadobudol účinnosť 1. novembra 2013. Pôvodným cieľom zákona o e-Governmente, v zmysle dôvodovej správy, bolo vytvorenie všeobecnej právnej úpravy spôsobu výkonu verejnej moci v elektronickej podobe vrátane súvisiacich právnych inštitútov, a tým umožniť realizáciu elektronických služieb orgánov verejnej moci jednotným spôsobom, bez potreby zásahu do každého osobitného právneho predpisu, ktorý upravuje v konkrétnych prípadoch tento výkon. Ďalším primárnym cieľom zákona bolo prepojenie základných registrov verejnej správy.

Predmetom právnej úpravy zákona o e-Governmente je úprava prepojenia informačných systémov pre výkon pôsobnosti orgánov verejnej moci v elektronickej podobe, právna úprava elektronických procesov spočívajúcich okrem iného v úprave napr. elektronickej schránky a elektronického doručovania, autorizácie a zaručenej konverzie.

Po uplynutí piatich rokov od nadobudnutia účinnosti zákona o e-Governmente z pohľadu podnikateľského sektora sa očakávala od tohto zákona väčšia funkčnosť, nakoľko cieľom zákona bolo odbremenenie administratívnej časti verejnej moci čo malo pozitívne pôsobiť na zrýchlenie procesov.

Právna úprava cezhraničného poskytovania služieb

Základné podmienky poskytovania služieb za hranicami domovského štátu sú spoločne pre celú Európsku úniu upravené smernicou Európskeho parlamentu a Rady 2006/123/ES z 12. decembra 2006 o službách na vnútornom trhu. Smernica garantuje práva, ktoré nie je možné obmedziť v žiadnom členskom štáte Európskej únie. Primárne sa smernica zameriava na zabezpečenie práva na voľný pohyb služieb poskytovateľom usadeným v členských štátoch, a to predovšetkým odstránením legislatívnych a administratívnych prekážok.

Cieľom smernice je liberalizovať služby, odstraňovať neprimerané, neopodstatnené a diskriminačné prekážky pri poskytovaní služieb a zjednocovať podmienky v oblasti poskytovania služieb v jednotlivých členských štátoch. Služby, na ktoré sa vzťahuje smernica o službách na vnútornom trhu, zahŕňajú široké spektrum činností podliehajúcich neustálej zmene vrátane podnikových služieb, ako je podnikateľské poradenstvo, osvedčovanie a skúšanie; správa zariadení vrátane údržby kancelárskych priestorov; reklama; personálne poradenstvo; služby obchodných zástupcov. Služby, na ktoré sa vzťahuje táto smernica, tiež zahŕňajú služby poskytované podnikateľom aj spotrebiteľom, ako napríklad právne alebo daňové poradenstvo; služby v oblasti nehnuteľností poskytované napríklad realitnými agentúrami; služby v oblasti stavebníctva vrátane architektonických služieb; distribučné služby; organizáciu veľtrhov; prenájom dopravných prostriedkov a cestovné kancelárie. Taktiež sú zahrnuté aj služby pre spotrebiteľov, ako napríklad služby v oblasti cestovného ruchu vrátane služieb sprievodcov; služby voľného času, športových centier a zábavných parkov; a v rozsahu, v akom nie sú vyňaté z rozsahu pôsobnosti smernice, aj pomocné služby pre domácnosť, ako je pomoc starším osobám. Tieto činnosti môžu zahŕňať služby, ktoré si vyžadujú blízkosť medzi poskytovateľom a príjemcom, ale aj služby, pri ktorých je potrebné, aby príjemca alebo poskytovateľ cestoval, alebo služby, ktoré môžu byť poskytované na diaľku a prostredníctvom internetu.

Sloboda poskytovať služby cezhranične, umožňuje poskytovateľom služieb usadených v jednom členskom štáte, vykonávať hospodársku činnosť cez hranice v inom členskom štáte bez usadenia sa v ňom.

Zákon č. 136/2010 Z.z. o službách na vnútornom trhu v znení neskorších predpisov je výsledkom vyššie uvedenej transponovanej smernice o službách na vnútornom trhu. Tento zákon o službách na vnútornom trhu poskytuje zábezpeku rovnakého prístupu k možnostiam a podmienkam poskytovania služieb na území SR bez ohľadu na spôsob a formu poskytovania služieb. Zákon o službách na vnútornom trhu upravuje cezhraničné poskytovanie služieb fyzickými osobami so štátnou príslušnosťou, právnickými osobami so sídlom v niektorom členskom štáte EÚ, alebo pre osoby, ktoré sú v niektorom z členských štátov EÚ usadené a ktoré boli založené v súlade s právnymi predpismi domovského členského štátu.

Zákon o službách na vnútornom trhu svojím znením upravuje práva a povinnosti poskytovateľov služieb, práva príjemcov služieb, dozor nad poskytovateľmi služieb, činnosť jednotných kontaktných miest a spoluprácu s orgánmi iných členských štátov Európskej únie.

V zmysle uvedeného zákona sa **službou rozumie akákoľvek samostatne zárobková činnosť priemyselnej, výrobnnej, obchodnej alebo remeselnej povahy alebo činnosť v oblasti slobodných povolání, ktorá je príjemcovi služby poskytovaná spravidla za odplatu, činnosť znalcov, tlmočníkov a prekladateľov**. Ide teda o služby, ktoré môže v zmysle živnostenského oprávnenia (vydanom domovským štátom) podnikateľ poskytovať.

V ustanovení § 1 ods. 2 a 3 zákona o službách na vnútornom trhu sú presne upravené služby, ktoré nie je možné poskytovať cezhranične. Podnikateľské oprávnenie pri nižšie uvedených službách nie je možné použiť mimo územia SR, nakoľko je viazané len na územie SR. Mimo nášho územia nie je možné poskytovať služby so živnostenským oprávnením vydaným vnútroštátnymi orgánmi, ako sú: finančné služby, elektronické komunikačné služby, služby agentúr dočasného zamestnávania, poskytovanie zdravotnej starostlivosti a služieb súvisiacich s poskytovaním zdravotnej starostlivosti, poskytovanie služieb notárov, súdnych exekútorov, sociálnych služieb súvisiacich so sociálnym ubytovaním, súkromných bezpečnostných služieb, poštové služby, služby v oblasti energetiky, nakladanie s odpadom a ďalšie.

Pri cezhraničnom poskytovaní služieb je možné poskytovať služby v hostiteľskom štáte na základe podnikateľského oprávnenia udeleného podnikateľovi príslušným orgánom domovského štátu, dočasne aj v ktoromkoľvek inom členskom štáte, a to za rovnakých podmienok ako majú domáci poskytovatelia služieb tohto iného členského štátu. Zároveň, cezhraničné poskytovanie služieb je uplatnením práva voľného pohybu služieb. Jednou z dôležitých podmienok cezhraničného poskytovania služieb je splnenie podmienky dočasnosti poskytovania takýchto služieb. Keďže presná definícia pojmu dočasnosť nie je, v praxi sa môže vyskytnúť otázka, či je na poskytovanie služieb potrebné získať podnikateľské oprávnenie hostiteľského štátu alebo či je možné danú službu poskytovať len na základe podnikateľského oprávnenia získaného v domovskom štáte.

Za dočasné poskytovanie služby sa považuje služba, ktorá je dočasná z pohľadu pravidelnosti, trvania, opakovania a continuity. Dočasnosť poskytovania služieb sa v jednotlivých krajinách rôzni, nakoľko si členské štáty stanovili túto lehotu rôzne prostredníctvom svojej vnútroštátnej legislatívy. Slovenská republika nemá vymedzené časové obdobie obmedzujúce dočasnosť poskytovania služby podnikom. Holandsko má túto lehotu stanovenú na maximálne šesť mesiacov. Španielsko si vnútroštátnymi právnymi predpismi upravilo lehotu na tri mesiace. V Rakúskej republike sa za dodržanie požiadavky dočasnosti považuje splnenie nižšie uvedených podmienok: podnikateľ vykonáva podnikateľskú činnosť v Slovenskej republike najmenej po dobu 4 mesiacov pred odchodom na územie Rakúska; podnikateľská činnosť na území Rakúska musí byť skutočne vykonávaná, pričom sa táto skutočnosť preukazuje zmluvou, na základe ktorej je podnikateľská činnosť vykonávaná; podnikateľ musí i počas výkonu dočasnej činnosti v Rakúsku zachovávať v Slovenskej republike podmienky umožňujúce pokračovanie v jeho podnikateľskej činnosti aj po jeho návrate (napríklad zachovanie kancelárie a zariadenia, platenie poisťného na sociálne poistenie, platenie daňových odvodov, trvanie zápisu v živnostenskom resp. obchodnom registri a podobne).

Súdny dvor Európskej únie sa taktiež zaoberal otázkou dočasnosti, pričom skonštatoval, že služby v zmysle smernice o službách môžu byť vykonávané aj bez oprávnenia hostiteľského štátu, pričom môže ísť aj o výkony trvajúce niekoľko rokov.

Právna úprava pri cezhraničnom vysielaní zamestnanca

Ak sa podnikateľ rozhodne pre internacionalizáciu svojho podniku skôr či neskôr sa bude zaoberať otázkou vysielania zamestnancov do cieľovej krajiny, v ktorej sa rozhodne rozšíriť svoje podnikanie. Vyslať zamestnanca možno už pri prvých krokoch, ktoré smerujú k samotnému prieskumu trhu zahraničnej krajiny, nadviazaní spolupráce alebo aj neskôr, pri vyslaní zamestnanca do vybranej krajiny za účelom zaškolenia ďalších zamestnancov a pod.

Zamestnávateľ pri vysielaní zamestnanca do zahraničia potrebuje súhlas zamestnanca s jeho vyslaním. Vyslaním zamestnanca do zahraničia, zamestnávateľ poskytuje službu klientovi. Vyslaní zamestnanci zostávajú naďalej zamestnancami vysielajúceho podniku a to počas celej doby vyslania do zahraničia, pričom sa následne vyslaní zamestnanci vracajú späť do domácej krajiny. Vyslaní zamestnanci sa nestávajú súčasťou pracovného trhu krajiny, do ktorej boli vyslaní. Na vyslaného zamestnanca, v čase vyslania do zahraničia, platia pracovné podmienky ako sú napr. minimálna mzda, bezpečnosť a ochrana pri práci, dĺžka pracovného času a času na odpočinok, dĺžka dovolenky, ktoré sú upravené štátom, na územie ktorého bol zamestnanec vyslaný. Zamestnávateľ má pritom povinnosť zamestnanca o vyššie uvedených pracovných podmienkach v štáte vyslania informovať.

Ustanovenie § 5 ods. 1 zákona č. 311/2001 Z. z. Zákonník práce v znení neskorších predpisov upravuje postup pracovnoprávných vzťahov, v ktorých vystupuje, tzv. cudzí prvok. Aj v prípade cezhraničného vyslania zamestnanca vstupuje do pracovnoprávneho vzťahu cudzí prvok, nakoľko ide o dočasné miesto výkonu práce v inom štáte, ako zamestnanec zvyčajne pracuje. Uvedené ustanovenie § 5 ods. 1 Zákonníka práce rieši prítomnosť cudzieho prvku v pracovnoprávných vzťahoch tým, že sa subsidiárne odvoláva na právne predpisy medzinárodného práva súkromného, ktoré majú prednosť pred Zákonníkom práce.

Predpisy medzinárodného práva súkromného umožňujú tzv. voľbu rozhodného práva zmluvnými stranami pracovnej zmluvy. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 zo 17. júna 2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky (Rím I) v čl. 3 upravuje túto voľbu rozhodného práva zmluvnými stranami. V ďalšom texte predmetného Nariadenia článok 8 upravuje individuálne pracovné zmluvy.

Právnu úpravu v predmetnej oblasti dopĺňa zákon č. 351/2015 Z. z. o cezhraničnej spolupráci pri vysielaní zamestnancov na výkon prác pri poskytovaní služieb a o zmene a doplnení niektorých zákonov, ktorý nadobudol účinnosť dňa 18.06.2016. Predmetný zákon upravuje spôsob kontroly dodržiavania pravidiel vysielania zamestnancov na výkon prác pri poskytovaní služieb, identifikácie vyslania a vymáhanie pokút a povinnosti hosťujúceho zamestnávateľa a domáceho zamestnávateľa.

Vstup podniku na zahraničný trh

Vývozné a dovozné operácie sú zaradené medzi najjednoduchšie formy vstupu na zahraničný trh, aj preto sa podniky najčastejšie rozhodnú pre práve túto formu. Vstup na zahraničný trh prostredníctvom vývozných a dovozných operácií si nevyžaduje príliš vysoké vstupné investície. Na druhej strane podniku vzniknú počiatočne náklady na prieskum a spoznanie cieľového trhu. Náklady na propagáciu tovaru alebo služby môžu byť tiež vyššie. Celá stratégia internacionalizácie podniku a vznik nákladov závisí od dôkladného zohľadnenia obchodných bariér a charakteru produktu alebo služby.

Právny základ úpravy **obchodného zástupcu** sa nachádza v § 652 a nasl. zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov, pričom niektoré ustanovenia prešli zmenou, z dôvodu transpozície smernice Rady 86/653/EHS z 18. decembra 1986 o koordinácii právnych predpisov členských štátov týkajúcich sa samostatných obchodných zástupcov. Obchodný zástupca je povinný v určenej územnej oblasti vyvíjať s odbornou starostlivosťou činnosť, ktorá je predmetom jeho záväzku vyplývajúcou zo zmluvy o obchodnom zastúpení.

Obchodný zástupca je teda samostatný podnikateľ (napr. FO podnikateľ), ktorý dlhodobo sprostredkuje pre iného podnikateľa predaj alebo nákup tovaru, alebo v mene a na účet podnikateľa uzatvára obchodné vzťahy. Za obchodného zástupcu sa nepovažuje osoba, ktorá koná ako orgán v mene spoločnosti, spoločník alebo člen družstva zákonom splnomocnený zaväzovať ostatných spoločníkov alebo členov družstva, ak je zastúpeným družstvo, alebo likvidátor, správca na výkon nútenej správy, správca konkurznej podstaty, osobitný správca alebo vyrovnávací správca zastúpeného.

Ďalšou z možností ako dostať produkt na zahraničný trh je využitie služieb distribútora. **Distribútor** nakupuje výrobky od výrobcu za účelom ich ďalšieho predaja, pričom jeho odmenou je rozdiel medzi nákupnou cenou a cenou predaja predmetného tovaru. Na základe kúpnej zmluvy uzatvorenej medzi výrobcou a distribútorom, distribútor nadobúda vlastnícke právo k zakúpenému tovaru, ktorý následne ďalej predáva spotrebiteľovi. Z uvedeného vyplýva vznik zodpovednosti distribútora za stav tovaru, a teda spotrebiteľ sa v prípade reklamácie obráti na neho. Výhody, ktoré prináša predmetný obchodnoprávny vzťah medzi výrobcou a distribútorom spočívajú v znížení nákladov na predaj a distribúciu produktu medzi zákazníkov, zníženie rizík vyplývajúcich z cezhraničného obchodovania a dosiahnutie vývozu produktu na trhy, ktoré by bolo príliš nákladné zvládnuť priamo. Nevýhodou je strata bezprostredného kontaktu so zákazníkom, čo môže mať dopad na vývoj produktu, resp. prispôbenie vlastností produktu v dôsledku zmeny dopytu.

Atraktívnou formou vstupu na zahraničný trh je **piggyback marketing**, ktorá predstavuje vzájomnú spoluprácu menších spoločností s väčšou spoločnosťou etablovanou na medzinárodnom trhu, ktorá svojim menším obchodným partnerom pomáha preniknúť na zahraničné trhy, pričom jej z tejto spolupráce plynú určité výhody. Výhodou pre veľkú spoločnosť predstavuje možnosť ponúknuť svojim zákazníkom kompletný sortiment tovarov a služieb, prípadne získanie určitého finančného prospechu za ponúknutú službu menším spoločnostiam. Pre malé podniky je predmetná spolupráca výhodná v oblasti marketingových a logistických služieb. Predmetná spolupráca môže so sebou priniesť aj určité riziká. Na strane veľkého podniku môže riziko vzniknúť z omeškania dodania tovaru alebo služby malým partnerom riadne a v požadovanom množstve. Na strane malých podnikov môže dôjsť k vzniku tlaku zo strany veľkého podniku ohľadne požadovania väčšieho množstva tovaru ako je schopný vyrobiť alebo ovplyvňovania ceny dodávaného tovaru.

Joint venture – spolupartnerstvo dvoch alebo viacerých podnikateľov, ktoré vytvárajú samostatnú jednotku s cieľom skombinovať vlastné zdroje a schopnosti a tým uskutočniť určitú ekonomickú aktivitu. Joint venture je podnik alebo samostatná podnikateľská jednotka s majetkovou účasťou dvoch alebo viacerých partnerov, často z rôznych krajín, pričom má vlastnú právnu subjektivitu.³⁵

³⁵ Dostupné na:

<http://www.cutn.sk/Library/proceedings/mch_2014/editovane_prispevky/18.%20Feren%C4%8D%C3%ADkov%C3%A1_Hlu%C5%A1kov%C3%A1.pdf>

V niektorých prípadoch je cieľom spolupráce získať konkurenčnú výhodu na trhu. Výhody, ktoré so sebou prináša predmetné partnerstvo spočívajú v prieniku podniku na nové trhy, získavanie nových znalostí a zručností. Posilnenie schopností v oblasti výroby, výskumu, marketingu prípadne ľudských zdrojov. Na slovenskom trhu takáto forma spolupráce medzi malými a strednými podnikmi ešte stále nie je veľmi preferovaná. Niekoľko príkladov joint venture slovenských a zahraničných podnikov sa vyskytuje v radoch veľkých podnikoch.

Zmluvou o výhradnom predaji môže podnik vstúpiť na zahraničný trh. V tejto zmluve sa dodávateľ zaväzuje, že tovar určený v zmluve nebude v určitej oblasti dodávať inej osobe než odberateľovi. Zmluva musí mať písomnú formu a presne stanovený tovar a oblasť, na ktorú sa vzťahuje. Výhodou uzatvorenia zmluvy o výhradnom predaji je využitie už vytvorenej distribučnej siete, čo podstatne urýchli samotný vstup na zahraničné trhy. Často si podnikatelia touto zmluvou otestujú potenciál zahraničného trhu. Ak test dopadne úspešne po ukončení trvania zmluvy o výhradnom predaji zvyknú podniky rozvinúť na predmetnom trhu svoje aktivity.

Rozšírenejšou formou vstupu na zahraničný trh ako vyššie uvedená zmluva o výhradnom predaji je **franchising**. Tento spôsob podnikania je riadený predovšetkým globálnou stratégiou, pričom je schopný sa rýchlo prispôbiť požiadavkám trhu. V podstate ide o udelenie povolenia na predaj produktu alebo poskytovanie služby na základe vopred vytvoreného a zabehnutého konceptu. Je to dlhodobá zmluvná spolupráca medzi nezávislými podnikateľskými subjektmi – poskytovateľom franchisingu a odberateľom franchisingu, v zmysle ktorej poskytovateľ poskytuje právo používať vytvorenú obchodnú značku a znalosti o vedení spoločnosti. Predmetná forma podnikania je vhodná pre začínajúcich podnikateľov, nakoľko podnikateľ nemusí vytvárať nový koncept podnikania, keďže prevezme už zabehnutú podnikateľskú aktivitu. Franchising podporuje vznik nových pracovných miest. V neposlednom rade, franchising podporuje vzdelávacie aktivity v oblasti podnikania. „Štatisticky je potvrdené, že v prvom roku bežný podnikateľ finančne upadá 5- až 6-krát častejšie ako podnikatelia vo franchisingu; títo totiž využívajú odskúšanie, kvalitnú koncepciu podnikania s dostatočnou infraštruktúrou poskytovateľa, s jasnou cenovou politikou, poskytovateľ ponúka permanentné vzdelávanie, dosahuje sa synergia v oblasti reklamy a pod.)“³⁶

Nadnárodné formy podnikania

Právna úprava nadnárodných foriem podnikania sa primárne nachádza v nariadeniach Európskej únie, ktoré majú aplikačnú prednosť pred vnútroštátnymi právnymi predpismi a sú právne záväzné pre všetky členské štáty Európskej únie.

Podnikanie v nadnárodnej forme so sebou prináša niekoľko výhod. Najdôležitejšou výhodou je možnosť presunu sídla spoločnosti do ktoréhokoľvek členského štátu EÚ. S uvedenou výhodou sa spájajú ďalšie pozitívne možnosti ako sú využitie miestnej legislatívy v oblasti vedenia účtovníctva, zdaňovania alebo právnych vzťahov. Nadnárodná forma podnikania so sebou prináša vyššiu právnu istotu nielen voči spoločníkom, ale aj voči tretím stranám, resp. zmluvným partnerom obchodovania.

Aj napriek uvedeným výhodám, nedochádza zo strany MSP k využívaniu nadnárodných foriem podnikania vo veľkom množstve. Ku dňu 31.12.2018 bolo so sídlom na území SR

³⁶ Dostupné na: <<http://www.retailmagazin.sk/obchodnik/1448-perspektivnou-formou-podnikania-je-franchising>>

založených: **116 Európskych spoločností, päť Európskych družstiev, štyri Európske zoskupenia hospodárskych záujmov.**

Dôvodmi nevyužívania nadnárodných foriem podnikania sú aj nízke povedomie medzi podnikateľmi o takýchto možnostiach a formách podnikania alebo aj uprednostnenie iného spôsobu vstupu podniku na zahraničný trh.

1. Európska spoločnosť (Societas Europaea)

Právna úprava Európskej (akciovej) spoločnosti je zakotvená v Nariadení Rady (ES) č. 2157/2001 z 8. októbra 2001 o stanovách európskej spoločnosti (SE), v Smernici Rady 2001/86/ES ktorou sa dopĺňajú stanovy európskej spoločnosti v súvislosti s účasťou zamestnancov na riadení. Na vykonanie nariadenia bol v Slovenskej republike prijatý zákon č. 562/2004 Z. z. o európskej spoločnosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Európsku spoločnosť je možné charakterizovať ako európsku obdobu akciovej spoločnosti, je to právnická osoba, ktorá sa zapisuje do obchodného registra. Hlavným cieľom založenia európskej spoločnosti je využitie takej právnej formy podnikania v európskom priestore, ktorá umožňuje prekonať prekážky vyplývajúce z rozdielnej právnej úpravy obchodných spoločností v jednotlivých členských štátoch. Výhodou európskej spoločnosti je úspora nákladov, pri prípadnej realizácii fúzií a cezhraničného premiestnenia sídla spoločnosti, vyššia schopnosť mobility a konkurencieschopnosti spoločnosti.

Európska spoločnosť je kapitálovou spoločnosťou so základným imaním v minimálnej výške 120 000 EUR, s participáciou aspoň dvoch akciových spoločností (resp. dcérskej spoločnosti) vytvorených podľa práva určitého členského štátu EÚ. Aspoň dve akciové spoločnosti sa spravujú právom rôznych členských štátov. Základné imanie je rozčlenené na akcie. Európska spoločnosť je právnickou osobou, ktorá má samostatnú právnu subjektivitu a zodpovedá za svoje záväzky celým svojim majetkom. Akcionári ručia za záväzky európskej spoločnosti len do výšky svojho podielu. Sídlo a ústredie riadenia európskej spoločnosti sa musí nachádzať v tom istom štáte.

Pri založení európskej spoločnosti sa vyžaduje existencia určitého cezhraničného prvku. Založenie európskej spoločnosti je možné uskutočniť nasledovnými spôsobmi:

- zlúčením alebo splynutím spoločností (fúzia),
- založením holdingovej spoločnosti (s aspoň dvoma spoločnosťami),
- založením dcérskej európskej spoločnosti,
- transformáciou existujúcej akciovej spoločnosti na európsku spoločnosť.

V európskej spoločnosti sa na riadení spoločnosti zúčastňujú aj zamestnanci, čo môže predstavovať výhodu aj nevýhodu. Za nevýhody európskej spoločnosti možno označiť nemožnosť jej založenia fyzickou osobou a pomerne vysoké základné imanie vo výške 120 000 EUR.

2. Európske družstvo (Societas cooperativa europaea)

Európske družstvo je právne upravené v Nariadení Rady (ES) č. 1435/2003 z 22. júla 2003 o stanovách Európskeho družstva (SCE) a v zákone č. 91/2007 o európskom družstve.

Hlavným cieľom európskeho družstva je uspokojovanie potrieb svojich členov alebo rozvoj ich hospodárskej alebo sociálnej činnosti (dosiahnutie cieľa najmä uzavieraním dohôd na dodávku tovaru alebo poskytnutie služieb). Európske družstvo je možné označiť ako európsku obdobu právnej formy družstva. Európske družstvo sa zapisuje do obchodného registra v členskom štáte sídla družstva, pričom musí mať vytvorené základné imanie vo výške 30 000 EUR.

Európske družstvo možno založiť:

- najmenej piatimi fyzickými osobami s bydliskom na území aspoň dvoch rôznych členských štátov,
- najmenej piatimi fyzickými osobami a spoločnosťami, alebo družstvami a ďalšími právnickými osobami, ktoré majú bydlisko alebo sídlo alebo sa spravujú právom aspoň dvoch rôznych členských štátov,
- najmenej dvoma spoločnosťami a ďalšími právnickými osobami založenými podľa práva členského štátu, ktoré sa spravujú právom aspoň dvoch rôznych členských štátov,
- fúziou národných družstiev založených podľa práva členských štátov EÚ,
- zmenou právnej formy družstva založeného podľa práva členského štátu EÚ, ktoré má aspoň dva roky dcérsku spoločnosť, ktorá sa spravuje právom iného členského štátu.

3. Európske zoskupenie hospodárskych záujmov (European Economic Interest Grouping)

Základná právna úprava Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov so sídlom na území SR je obsiahnutá v Nariadení Rady (EHS) č. 2137/85 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov (EZHZ), v zákone č. 177/2004 Z. z. o európskom zoskupení hospodárskych záujmov, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov a v iných právnych predpisoch napr. v Obchodnom zákonníku.

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov (ďalej len „EZHZ“ alebo „zoskupenie“) so sídlom v SR je právnickou osobou. Združuje minimálne dvoch členov, ktorí majú ústredie alebo vykonávajú svoju hlavnú činnosť v rôznych členských štátoch EÚ alebo v iných štátoch Európskeho hospodárskeho priestoru. Podmienkou viažucou sa k založeniu EZHZ je vyššie uvedený medzinárodný prvok. Členovia zoskupenia si zachovávajú svoju nezávislosť. Zoskupenie sa zapisuje do obchodného registra.

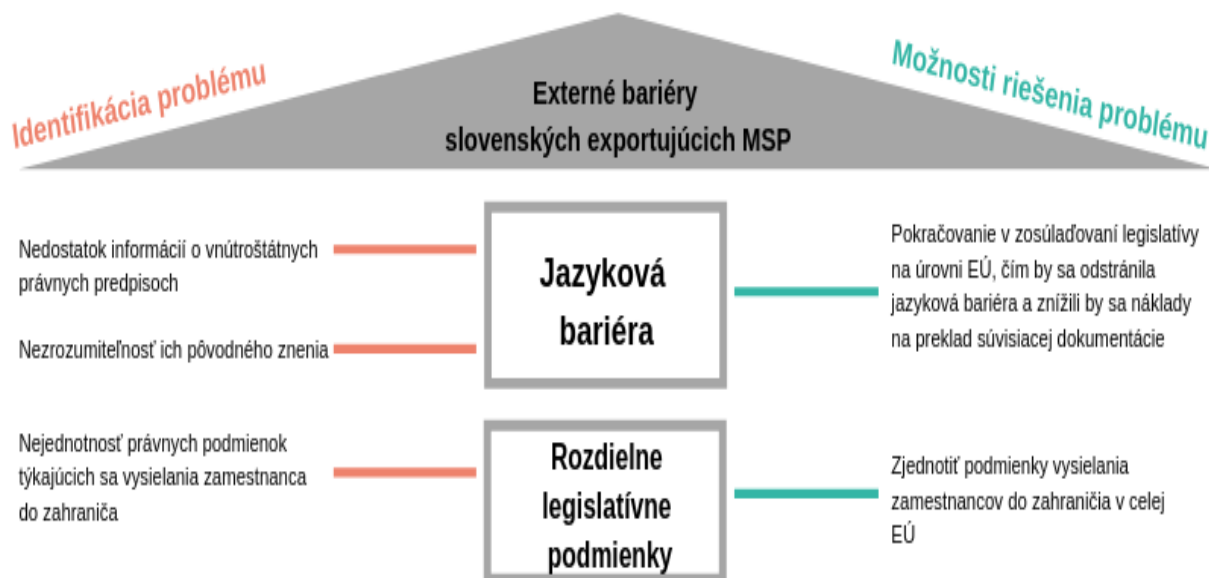
Európske zoskupenie hospodárskych záujmov musí tvoriť najmenej:

- dve obchodné spoločnosti alebo iné právnické osoby, ktoré sa spravujú verejným alebo súkromným právom,
- dve fyzické osoby,
- jednou obchodnou spoločnosťou alebo inou právnickou osobou a jednou fyzickou osobou.

EZHZ sa nezakladá za účelom dosiahnutia vlastného zisku, **účelom zoskupenia je uľahčiť alebo rozvíjať hospodársku činnosť svojich členov a zlepšovať alebo zvyšovať výsledky tejto činnosti**. Európske zoskupenie hospodárskych záujmov činnosť svojich členov len dopĺňa, uľahčuje a rozvíja. Členovia zoskupenia si pritom zachovávajú svoju nezávislosť. Medzi ďalšie **výhody Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov** možno uviesť nenáročnosť založenia, nakoľko pri tejto právnickej osobe nie je potrebné vytvárať základné imanie. EZHZ môžu založiť fyzické aj právnické osoby. EZHZ je príznačné jednoduchou štruktúrou riadenia a konanie prostredníctvom konateľov zoskupenia.

Medzi nevýhody EZHZ možno uviesť neobmedzené, spoločné a nerozdielne ručenie jeho členov za záväzky zoskupenia, nemožnosť zamestnávať viac ako 500 osôb. Taktiež zoskupenie sa nemôže stať členom iného zoskupenia.

Obrázok č. 2: **Externé bariéry slovenských exportujúcich MSP a možnosti ich riešenia**



Zdroj: SBA, spracované na základe interných štatistík (údajov)

4 Sumarizácia identifikovaných prekážok internacionalizácie MSP

Identifikácia bariér v oblasti vývozu a dovozu malých a stredných podnikov je kľúčovou z hľadiska pochopenia, prečo podniky zlyhávajú, resp. nie sú úspešné v rámci teritoriálnej expanzie a rozšírenia svojich aktivít na nové trhy.

V tejto kapitole sú identifikované prekážky, ktoré sú rozdelené na tri časti. Podkapitola 4.1 a 4.2 je zameraná na priblíženie prekážok v rámci európskeho a mimoeurópskeho priestoru, pričom ich súčasťou je prehľadná tabuľka identifikovaných súhrnných bariér v rámci už spomínaného priestoru jednotného trhu EÚ a trhu mimo EÚ.

Okrem všeobecného pohľadu boli v podkapitole 4.3 identifikované ďalšie relevantné prekážky, ktoré môžu brániť malým a stredným podnikom zapojiť sa do internacionalizácie. Vychádzajú z kvantitatívneho prieskumu SBA,³⁷ ako aj z programov SBA, ktoré poskytujú podporu MSP v oblasti internacionalizácie.

Ako už bolo v kapitole 2.1 uvedené, internacionalizácie sa vo väčšej miere zúčastňujú veľké podniky v porovnaní so zapojením sa malých a stredných podnikov. Na jednej strane majú MSP výhodu oproti veľkým podnikom, ktorá spočíva najmä vo flexibilita a v schopnosti relatívne rýchlej adaptácie sa na požiadavky zákazníkov (Kubíčková a Prochádzková, 2014). Na druhej strane sú MSP vo vyššej miere citlivé na vplyvy obchodných bariér, ktoré možno všeobecne rozdeliť na interné a externé bariéry.

Interné bariéry vyplývajú zo samotných obmedzení spôsobilosti podniku a spravidla súvisia s ich veľkosťou. Z pohľadu vyhodnocovania prieskumu EK v oblasti internacionalizácie MSP v krajinách EÚ sa orientuje v rámci interných bariér na: cenu podnikového produktu, náklady internacionalizácie, kvalitu produktu, kvalitu personálu, špecifikáciu produktu podniku, jazykové bariéry a iné, bližšie nešpecifické interné bariéry.

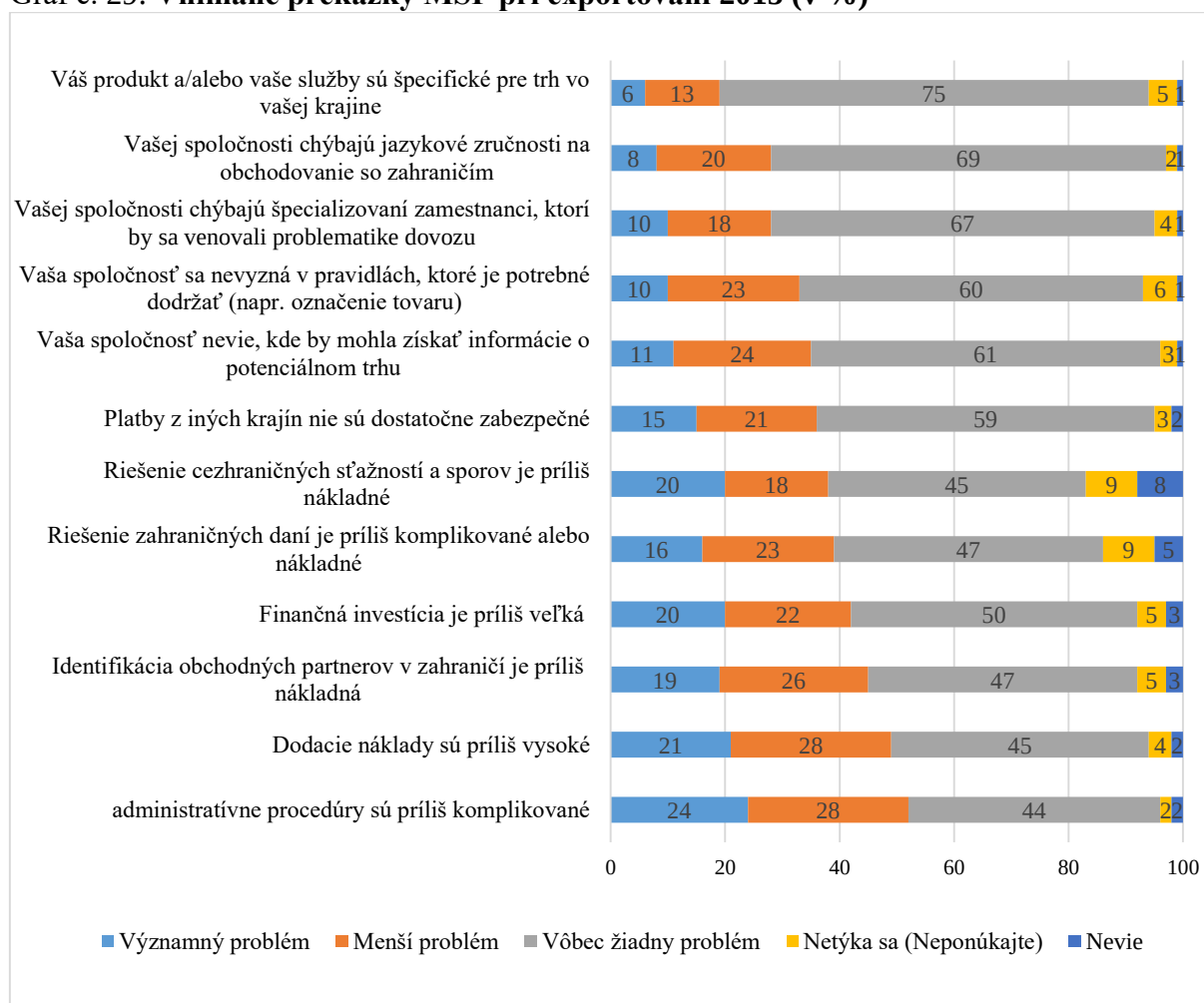
Externé bariéry sa môžu týkať domáceho, ako aj cieľového trhu. Spravidla vypovedajú o administratívnej záťaži, nedostatku informácií týkajúcich sa internacionalizácie podniku, ale môžu vypovedať aj o regulácii domáceho trhu alebo zahraničných trhov (tarify, kvóty, legislatíva, technické štandardy, licenčné procedúry, certifikácie). V súvislosti s externými bariérami internacionalizácie MSP sa orientuje Európska komisia najmä na vyhodnotenie nasledujúcich bariér: nedostatok kapitálu, nedostatok adekvátnych informácií, nedostatok adekvátnej vládnej podpory, vznik nákladov súvisiacich s prepravou do zahraničia, tarify a iné obchodné bariéry na zahraničnom trhu, kultúrne rozdiely, tarify a iné obchodné bariéry v domácej krajine.

³⁷ Prieskum bol vykonaný na vzorke 1000 respondentov; viac informácií v podkapitole 4.3.

4.1 Prekážky obchodu a investícií v krajinách EÚ

V roku 2015 uskutočnila Európska komisia prieskum **FLASH EUROBAROMETER 421**³⁸ v 28 členských krajinách EÚ, ktorého cieľom bolo analyzovať skúsenosti MSP s medzinárodnými obchodnými aktivitami (najmä vo vzťahu k vývozu a dovozu). Prieskum poukázal na skutočnosť, že polovica zo všetkých MSP v EÚ, ktoré sa zapájali do medzinárodných aktivít, považovali administratívne procedúry (52 %) a dodacie náklady (49 %) za najviac problematické. Na druhej strane takmer tri štvrtiny zo všetkých MSP v EÚ, ktoré vyvážali v sledovanom roku 2015 mali dostatok špecializovaných zamestnancov, ktorí sa venovali problematike exportu.

Graf č. 29: Vnímané prekážky MSP pri exportovaní 2015 (v %)

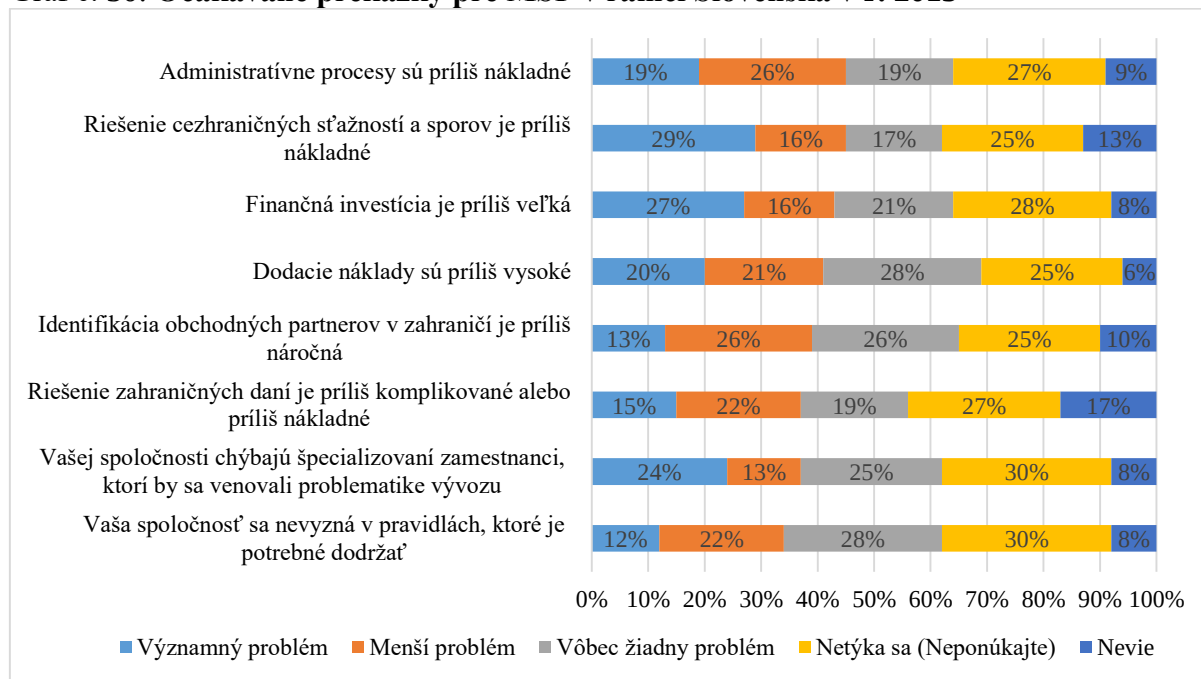


Zdroj: SBA, spracované na základe údajov FLASH Eurobarometer

V rámci tohto prieskumu boli identifikované potenciálne prekážky MSP v jednotlivých krajinách EÚ 28, ktoré sa v čase prieskumu nevenovali exportu. Z prieskumu očakávaných prekážok pre MSP za krajinu Slovensko boli vyhodnotené ako problematické najmä: vysoká finančná investícia (43 %), komplikované administratívne procesy (45 %), riešenie cezhraničných sťažností (45 %) a vysoké dodacie náklady (41 %).

³⁸ Najnovší vyhodnocovaný prieskum v oblasti Internacionalizácie MSP.

Graf č. 30: Očakávané prekážky pre MSP v rámci Slovenska v r. 2015



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov FLASH Eurobarometer

4.2 Prekážky obchodu a investícií mimo krajín EÚ

Vzhľadom na nárast protekcionizmu v tretích krajinách v oblasti obchodu Európska komisia neustále podniká kroky smerom k eliminácii obchodných a investičných prekážok. Správa Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií (ďalej len „Správa o prekážkach obchodu a investícií“) z roku 2017 poskytuje prehľad prekážok obchodu a investícií v tretích krajinách, oznámených spoločnosťami v EÚ, ktoré sa riešili v rámci partnerstva pre prístup na trh.³⁹ Vydávané správy o prekážkach obchodu a investícií sú súčasťou stratégie prístupu na trhy tretích krajín.⁴⁰ Okrem zaznamenaných prekážok sa v predmetnej správe koncipujú opatrenia prijaté na ich odstránenie.

Podľa Správy o prekážkach obchodu a investícií (2017) bol zaznamenaný historicky najvyšší počet aktívnych prekážok⁴¹ a to na úrovni 396 (z toho, v roku 2017 bolo 67 nových prekážok, v 12 rôznych odvetviach a 39 krajinách).

Spomedzi tretích krajín, patrí Čína (10 oznámených prekážok) medzi krajiny s najväčším počtom prekážok oznámených v roku 2017 (tabuľka č.17). Druhou krajinou s najvyšším počtom oznámených prekážok je Ruská federácia (6 oznámených prekážok) a na treťom mieste bola v roku 2017 Juhoafrická republika so štyrmi oznámenými prekážkami.

³⁹ Dostupné na: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_157001.pdf>

⁴⁰ V rámci spoločnej obchodnej politiky EÚ stanovila Európska komisia priority v oblasti ekonomického rastu a nových príležitostí. S cieľom zabezpečiť otvorenosť trhov tretích krajín pre vývoz z EÚ vznikla Stratégia prístupu na trhy tretích krajín (MAS). Otvorenosť trhov tretích krajín sa zabezpečuje prostredníctvom eliminácie netarifných prekážok v obchode. Dostupné na: <<https://www.mhsr.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretim-krajinami/pristup-na-trhy-tretim-krajin/strategia-pristupu-na-trhy-tretim-krajin>>

⁴¹ Aktívna prekážka súvisí s partnerstvom pre prístup na trh, v rámci ktorej sa vykonávajú následné činnosti (na rozdiel od vyriešenej prekážky).

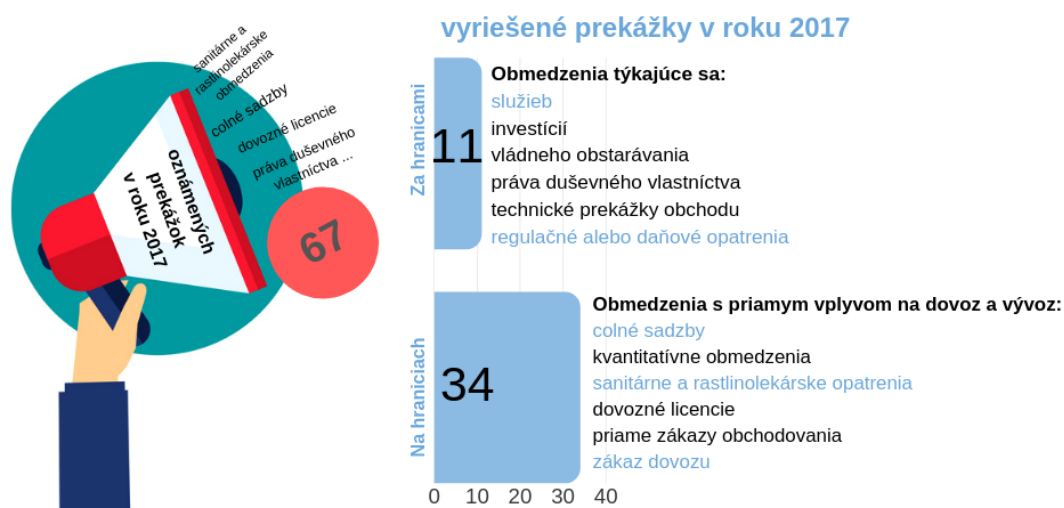
Tab. č. 17: Prehľad tretích krajín s najväčším počtom zaznamenaných a vyriešených prekážok v roku 2017

Krajina	Najviac zaznamenaných prekážok	Krajina	Najviac vyriešených prekážok
Čína	10	Čína	7
Ruská federácia	6	Brazília	3
Juhoafrická republika	4	Turecko	3
India	3	Kanada	3
Turecko	3	Argentína	2

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov zo Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017

Z celkového počtu prekážok (396) bolo **180 opatrení na hraniciach**⁴² a **2016 za hranicami**⁴³. Z hľadiska druhu opatrenia bolo zo všetkých obmedzení (396) **najviac za hranicami, spravidla v oblasti obchodovania s tovarom vrátane neodôvodnených regulačných prekážok, vnútorných daňových opatrení a v oblasti práv duševného vlastníctva**. Najviac takýchto obchodných prekážok bolo zachytených v Rusku (19) a v Číne (17). Prehľad oznámených a vyriešených prekážok podľa druhu opatrenia za rok 2017 je zobrazený nižšie. V roku 2017 sa úplne alebo čiastočne eliminovalo 45 prekážok, pričom najviac vyriešených opatrení bolo na hraniciach (34) a väčšina z nich sa týkala sanitárnych a rastlinolekárskeho otázok. V prípade opatrení za hranicami sa väčšina vyriešených opatrení týkala v oblasti regulačných a daňových opatrení v súvislosti s obchodovaním s tovarom. Z hľadiska odvetví boli vyriešené prekážky v 13 rôznych odvetviach. Poľnohospodárstva a rybárstva sa týkalo 27 vyriešených opatrení. Z hľadiska krajín bolo najviac vyriešených prekážok v roku 2017 s partnerskými krajinami najmä s Čínou, Brazíliou, Kanadou a s Tureckom.

Obrázok č. 3: Prehľad oznámených a vyriešených prekážok podľa druhu opatrenia za rok 2017



Zdroj: SBA, spracované na základe Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017

⁴² Sú obmedzenia, ktoré majú priamy vplyv na vývoz a dovoz, napríklad prostredníctvom zvyšovania colných sadzieb.

⁴³ Patria sem napríklad obmedzenia týkajúce sa služieb alebo práv duševného vlastníctva.

Z hľadiska odvetvia (obrázok č. 4), bolo v roku 2017 **najviac oznámených prekážok v rámci poľnohospodárstva a rybárstva (23)**, následne to boli prekážky vplyvajúce na všetky odvetvia tzv. horizontálne (12). Vyšší počet oznámených prekážok (8) bol zaznamenaný v odvetví vína a liehovín, automobilovom priemysle (7) a odvetví IKT a elektroniky (5).

Obrázok č. 4: Počet prekážok obchodu a investícií voči tretím krajinám oznámených v roku 2017 podľa sektora



Zdroj: SBA, spracované na základe Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017

V roku 2017 bola zavedená analýza obchodných tokov spojených s novými prekážkami, ktorej cieľom je napomôcť k zhodnoteniu významu činnosti EÚ v oblasti prístupu na trh.⁴⁴ **Z analýzy vyplynulo, že nové prekážky evidované v roku 2017 potenciálne ovplyvňujú vývoz z EÚ v hodnote 23,1 miliárd EUR, čo zodpovedá približne 1,2 % celkového vývozu z EÚ v roku 2017** (Správa o prekážkach obchodu a investícií, 2017, s. 19). Z hľadiska hodnoty sa radí odvetvie IKT a elektroniky, textilný a kožiarsky priemysel, chemický priemysel za potenciálne najviac ovplyvnené odvetvia vo vzťahu k vystavenému vplyvu.⁴⁵ Obrázok č. 5 poskytuje v prehľadnej forme súhrn identifikovaných prekážok na jednotnom trhu EÚ ako aj mimo jeho priestoru.

⁴⁴ K metodike odhadu hospodárskeho dosahu nových prekážok prístupu na trh. Viac na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_157001.pdf

⁴⁵ Okrem iných opatrení sa v roku 2017 zaviedla iniciatíva Európska diplomacia s cieľom podpory kľúčových priorít, pričom jednou z nich je prístup na trh.

Obrázok č. 5: Súhrnné bariéry exportujúcich MSP



Zdroj: SBA, spracované na základe Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017.

4.3 Vybrané výsledky reprezentatívneho prieskumu SBA v roku 2017⁴⁶

Z realizovaného výskumu vyplynulo, že **44,3 % opýtaných predstaviteľov MSP** hodnotí **súčasné podmienky pre zahranično-obchodné aktivity celkovo viac pozitívne** ako negatívne (Príloha č. 11) a zároveň takmer polovica respondentov označila, že tieto podmienky sú rovnaké v porovnaní s predchádzajúcim obdobím (Príloha č. 12). Zmenu k horšiemu vníma až 16,6 % respondentov, pričom toto vnímanie je dvojnásobne vyššie ako pozitívne vnímanie zmien podmienok (8,1 % respondentov). **Takmer 40 % zo všetkých opýtaných predstaviteľov MSP** označilo, že **na Slovensku chýba finančná podpora zahranično – obchodných aktivít** a 1/3 zo všetkých respondentov pociťuje **za nedostatkovú informačnú podporu** (Príloha č. 13).

Viac ako polovica z reprezentatívnej vzorky predstaviteľov **MSP (55,6 %)**⁴⁷ uviedla, že **v priebehu predchádzajúcich dvoch rokov exportovala do zahraničia** (Príloha č. 14), pričom **v prevažnej miere exportovali do krajín Európskej únie a Európskeho hospodárskeho priestoru** (Príloha č. 15).

⁴⁶ Zber dát sa uskutočnil v období 19. decembra 2016 do 13. januára 2017. Kvantitatívny prieskum sa uskutočnil prostredníctvom telefonického výskumu CATI, pričom rozhovor sa viedol podľa vopred pripraveného štruktúrovaného dotazníka, schváleného zadávateľom prieskumu. Telefonické rozhovory realizovali školení operátori. Prieskum bol realizovaný na reprezentatívnej vzorke 1 000 MSP. Prieskumná vzorka je reprezentatívna z hľadiska kritérií počtu zamestnancov, regiónu, sektorového zamerania MSP a právnej formy. Získané dáta boli spracované v štatistickom softvéri SPSS.

⁴⁷ Súčet hodnotených odpovedí: áno, pravidelne; áno občas; áno, jednorazovo.

Takmer polovica opýtaných neuskutočnila exportné aktivity (44,1 %),⁴⁸ pričom až 37,9 % z opýtaných (379 MSP) ani neuvažuje o zahranično-obchodných aktivitách a len 6,2 % z respondentov sa pripravuje na export tovarov alebo služieb (62 MSP).

Z celkového počtu respondentov, ktorí v predchádzajúcich dvoch rokoch vyvážali alebo poskytovali služby alebo tovar (556 MSP), **viac ako polovica z exportujúcich MSP nevyužilo a ani neplánuje využiť** pri týchto zahranično-obchodných aktivitách **žiadny druh verejnej podpory**, pričom takmer 1/5 z 556 exportujúcich MSP uvažuje o jej využití príloha č. 16. **Nejaký druh verejnej podpory (Príloha č. 17) využilo len 3,2 % opýtaných exportujúcich MSP. V prevažnej miere MSP využili (Príloha č. 17) zvýhodnenú účasť na veľtrhoch/výstavách v zahraničí (33,3%),⁴⁹ poradenstvo (16,7 %) a poistenie (16,7 %).**

V prípade využitia verejnej podpory exportu **by potenciálne najviac oslovili SOPK, SARIO a ministerstvá.**

V otázke plánov do budúcnosti (Príloha č. 19) má z celkového počtu opýtaných predstaviteľov MSP **až 635 z nich pozitívne exportné ambície (63,5 %),⁵⁰** pričom len 228 z nich plánuje pri tejto zahranično-obchodnej aktivite využiť nejaký druh verejnej podpory (35,9 %). Respondenti, ktorí plánujú využiť verejnú podporu prejavili najvyšší záujem (Príloha č. 21) o poradenstvo, zvýhodnenú účasť na veľtrhoch/výstavách v zahraničí a o zvýhodnenú pôžičku/úver.

Z celkového počtu MSP, ktoré neplánujú podporu exportných aktivít (z 346 MSP) ako najčastejší dôvod nevyužitia verejnej podpory uviedlo administratívnu náročnosť 160 z nich (46,4 %).⁵¹ Druhým najčastejším dôvodom bol nedostatok informácií (35,7 %) a tretím dôvodom bola vnímaná nízka efektívnosť podpory (33,3 %). Na otázku prečo firma neplánuje vyvážať alebo poskytovať služby do zahraničia (z 346 MSP) až 85,8 % z nich neplánuje uskutočniť zahranično-obchodné aktivity z dôvodu orientácie sa na domáci trh (Príloha č. 23). Len 6,9 % z MSP neplánujúcich export uviedlo, že dôvodom neplánovania zahranično-obchodných aktivít je nedostatok informácií o zahraničnom trhu a rovnako len 6,9 % uviedlo ako dôvod jazykovú bariéru.

Obrázok č. 6 obsahuje sumarizáciu identifikovaných bariér MSP vyplývajúcich z kvantitatívneho prieskumu realizovaného zo strany SBA spolu s doplňujúcimi relevantnými prekážkami, ktoré vychádzajú z interných informácií o žiadateľoch, ktorí mali záujem o poskytnutie podpory za účelom internacionalizácie.

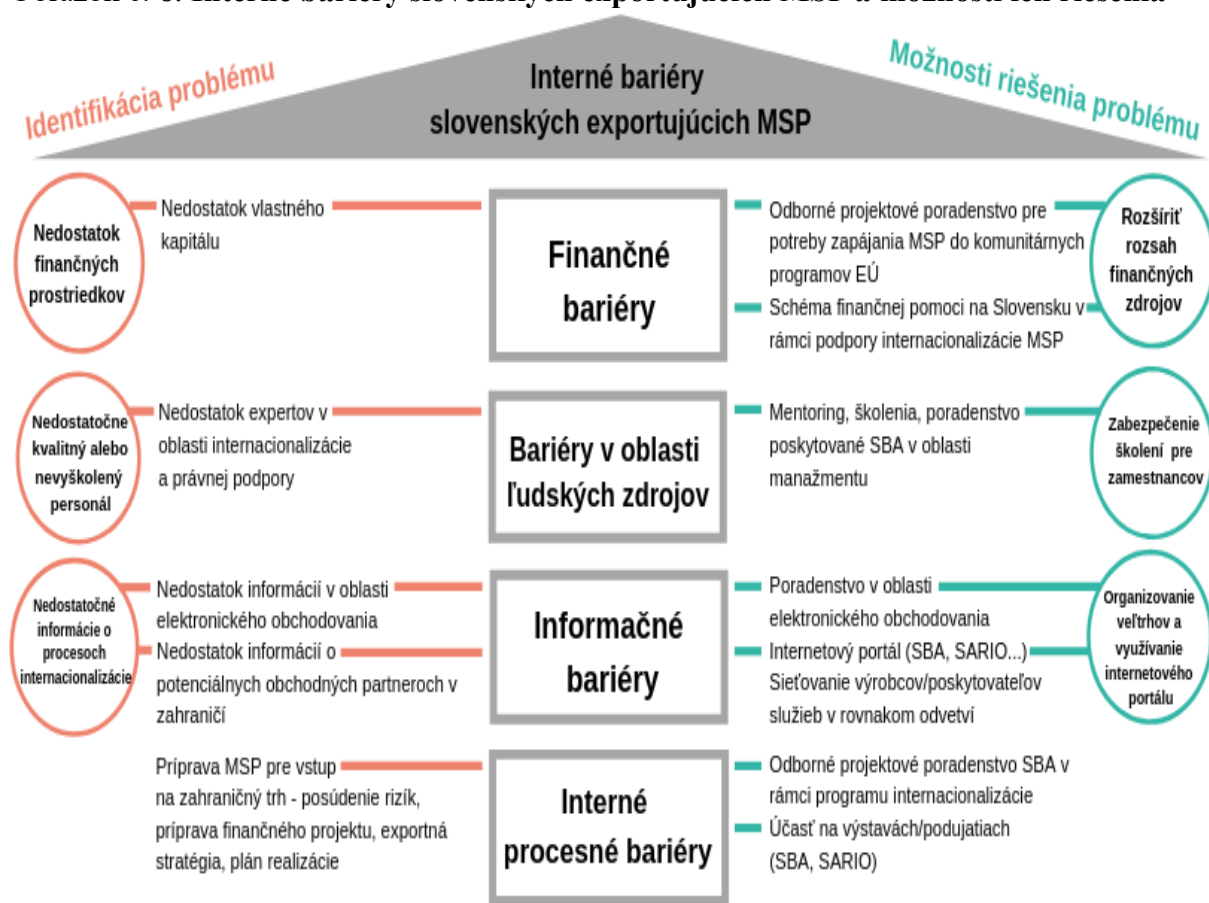
⁴⁸ Súčet hodnotených odpovedí: nie, ale pripravujeme vývoz tovarov a služieb; nie, ani nepripravujeme.

⁴⁹ Z exportujúcich MSP, ktorí využili verejnú podporu (z 18 MSP).

⁵⁰ Zo všetkých opýtaných MSP.

⁵¹ Respondenti mohli označiť viacero odpovedí.

Obrázok č. 6: Interné bariéry slovenských exportujúcich MSP a možnosti ich riešenia



Zdroj: SBA, spracované na základe interných štatistík (údajov)

5 Inšpiratívne programy identifikovanej dobrej praxe v oblasti podpory internacionalizácie MSP v rámci členských krajín EÚ

V databázach Európskej komisie sú zverejňované príklady osvedčených postupov na podporu internacionalizácie MSP. V nasledujúcej časti poskytujeme inšpiratívne príklady, ktoré podporujú internacionalizačné obchodné aktivity. **Niektoré z uvedených príkladov dokonca získali Európske ocenenie v kategórii podpora internacionalizácie podnikania.**

1. Program „Internationalisation 2015 – 2020“

Cieľová skupina: Podpora internacionalizácie určená pre MSP v Dolnom Rakúsku

Termín realizácie: 2015 – 2020

Stručný opis programu

Program poskytuje rakúskym MSP viaceré služby od počiatočného poskytnutia informácií až po realizáciu prvého vývozu alebo zriadenia pobočiek. Služby poskytuje bezplatne a sú prispôbené potrebám MSP. Cieľom programu je podpora MSP v medzinárodných obchodných aktivitách a zvýšenie ich úspešnosti na zahraničných trhoch. Okrem toho prostredníctvom programu „High Potential Programme“, ktorý predstavuje nový prístup k podpore podnikania a startupov, sú podporované vybrané MSP s vysokým potenciálom internacionalizačných aktivít s cieľom ich rozvoja až na úroveň „exportných šampiónov.“

Očakávané alebo dosiahnuté výsledky

Podľa dostupných údajov bolo v období od 01.01.2015 do 31.12.2016 podporených 492 dolnorakúskych podnikov. Bolo zaznamenaných 108 úspechov a 18 podnikov bolo podporovaných ako súčasť programu „High Potential Programme.“ Tento program je **držiteľom európskeho ocenenia za podporu podnikania (EEPA) v kategórii Podpora internacionalizácie podnikania za rok 2017.**

Realizátor: nezisková organizácia ecoplus International

Webová stránka: www.ecointernational.at

2. Program „First Flight (Prvý let)“

Krajina: Írsko

Cieľová skupina: MSP - začínajúci exportéri alebo MSP už zapojené do obchodných aktivít v rámci internacionalizácie, pričom hodnota vývozu je nižšia ako 30 000 EUR.

Termín realizácie: 01.01. 2006 – s otvoreným ukončením

Stručný opis programu

Pomoc podnikom v oblasti potrieb medzinárodného rozvoja. Program napomáha podnikom zvládnuť riziká, ktoré sú spojené so vstupom na nové trhy prostredníctvom poskytnutia služieb, ktoré zahŕňajú hodnotenie pripravenosti exportných aktivít a zostavenie akčného plánu pod dohľadom mentora. Podniky, ktoré využívajú program majú prístup k informáciám a poradenstvu v oblasti trhu, technológii, sektoru a konkurencii.

Očakávané alebo dosiahnuté výsledky

Sedem prvých workshopov sa uskutočnilo v roku 2004 v Dubline. Workshopy identifikovali kľúčové aspekty exportu. Spoločnosť Willow Design a vydavateľstvo Co Ro Roscommon získali v roku 2004 cenu írskych vývozcov v kategórii „prvého letu.“ Prostredníctvom tohto

programu sa podarilo spoločnosti Willow Design úspešne vstúpiť po prvýkrát na trh Veľkej Británie. Po prvých úspechoch Enterprise Ireland rozšírila koncept programu pre severoamerické a ázijské trhy.

Realizátor: Enterprise Ireland

Webová stránka: www.enterprise-ireland.com

3. Program „BALEBILA PROJECT: internationalisation and digital communication for SMEs“

Krajina: Španielsko

Cieľová skupina: podpora internacionalizácie MSP s inovatívnym produktom alebo službou s potenciálom pre vstúpenie na zahraničné trhy.

Termín realizácie: 01.01.2014 – s otvoreným ukončením

Stručný opis programu

Program praktického školenia a poradenstva pre inovatívne MSP v oblasti komunikácie a stratégií vzťahov s verejnosťou prostredníctvom školení. Posilňuje medzinárodnú a digitálnu komunikačnú stratégiu MSP. Spolupracuje s niektorými vedúcimi MSP v krajinách Baskicka.

Očakávané alebo dosiahnuté výsledky

Zúčastneným MSP sa podarilo zaviesť a posilniť medzinárodnú a digitálnu komunikačnú stratégiu pre prístup na vonkajšie trhy. Zároveň sa im podarilo zvýšiť povedomie spoločností na medzinárodných trhoch, získať medzinárodné uznania a zvýšiť konkurencieschopnosť spoločností. Jedným z úspechov programu sú spoločnosti, ktoré úspešne prezentovali produkty Richardovi Bransonovi, napríklad dnes popredný baskický vývojový pracovník pre Sony Playstation Veľkú Britániu, USA a Áziu (Európska Komisia, 2016).

Realizátor: BILBAO EKINTZA, E.P.E.L. (CITY OF BILBAO)

Webová stránka: www.bilbao.net

4. Projekt „MADEIRA VINTNERS“

Krajina: Portugalsko

Cieľová skupina: mladé ženy pochádzajúce z krajín USA, Kanada, Japonsko, Južná Kórea a EÚ.

Termín realizácie: 01.03.2011 s otvoreným ukončením

Stručný opis projektu

Pioniersky projekt, ktorí sa špecializuje na internacionalizáciu a predaj vína produkovaného výlučne ženami.

Očakávané alebo dosiahnuté výsledky

Pionierskemu projektu sa podarilo zvýšiť výrobnú kapacitu zo 400 000 litrov v roku 2012 na kapacitu viac ako 1 100 000 litrov v roku 2016 (viac ako 300 % nárast). Ďalším úspechom tohto podniku bol viac ako 100 % nárast predaja v rokoch 2016 - 2017. Víno získalo zlaté, strieborné a bronzové medaily v medzinárodných súťažiach. Tento program je národným víťazom v rámci ocenenia EEPA 2017 v kategórii podpory internacionalizácie podnikania za krajinu Portugalsko.

Realizátor: Poľnohospodárske družstvo CAF - Funchal a CRL v spolupráci s DRA

Webová stránka: www.cafmadeira.pt

5. Medzinárodná sieť – „Remeslá vo veľkoregióně“

Veľkoregión: Sársko - Lotrinsko - Luxembursko - Valónsko - Porýnie-Falcko vrátane pohraničných regiónov Luxemburska, Nemecka, Francúzska a Belgicka

Cieľová skupina

MSP v sektore remesiel v piatich regiónoch veľkoregiónu v celkovom počte 156 975 podnikov: 4 258 v Luxembursku, 11 155 v Sársku (Nemecko), 47 027 v Porýní -Falcku (Nemecko), 27 535 v Lotrinsku (Francúzsko) a 67 000 vo Valónsku (Belgicko).

Stručný opis programu

Prostredníctvom programu „Medzinárodné trhy – remeslá bez hraníc“ bola vytvorená poradenská a informačná sieť. Táto sieť obsahuje postupy, predpisy a formuláre žiadostí, ktoré sú potrebné pre získanie prístupu na už spomínané cezhraničné trhy.

Realizátor: Nadregionálna rada Saar-Lor-Lux

Webová stránka: www.cdm.lu

6. Udeľovanie cien za export⁵²

Príklad krajiny: Luxembursko

Cieľ: stimulovanie rozvoja internacionalizačných aktivít (exportu) MSP.

Stručný opis:

Udeľovanie ceny za export je iniciatívou luxemburskej agentúry pre exportné úvery (ODL). Po splnení podmienok môžu získať cenu za export MSP zo všetkých sektorov hospodárstva Luxemburska, ktoré sa usilujú o internacionalizáciu prostredníctvom ich obchodných aktivít. V Luxembursku sa cena za export udeľuje každé dva roky, pričom prvá cena bola udelená v roku 2011. Okrem ocenenia "Vít'aza ceny za export" získavajú prvé tri spoločnosti finančnú odmenu. V roku 2018 predstavovala finančná odmena hodnotu 15 000 EUR za prvé miesto, 10 000 EUR za druhé miesto a 5 000 EUR za tretie miesto. V roku 2018 bola cena za export udelená spoločnosti LUXSCAN TECHNOLOGIES SARL, ktorá sa zaoberá vývojom strojov a systémov pre drevársky priemysel.

Realizátor: Obchodná komora Luxemburska

Webová stránka: www.exportaward.lu

7. Program „Import Promotion Desk (IPD)“

Krajina: Nemecko

Cieľová skupina: MSP z vybraných partnerských krajín, ako aj európski importéri

Termín realizácie: od 01.10. 2012 do 31.12.2018

Stručný opis programu

⁵² Táto cena je udeľovaná vo viacerých krajinách po celom svete.

V súlade s vysoko kvalitnými, sociálnymi a environmentálnymi štandardmi je cieľom IPD trvalá a štruktúrovaná pomoc importu určitých produktov⁵³ z vybraných partnerských krajín.⁵⁴ Tento program umožňuje spájať záujmy nemeckých dodávateľov so záujemcami zvybraných partnerských krajín.

Očakávané alebo dosiahnuté výsledky

Umožňuje dovozcom optimalizovať zásobovanie a rozširovať poskytovaný sortiment. Prostredníctvom vytvárania pracovných miest a zvyšovania príjmov sa posilňujú vývozné kapacity partnerských krajín. Program získal ocenenie EEPA 2017 v rámci národnej podpory (Nemecko) v kategórii internacionalizácie podnikania.

Realizátor: globálne pôsobiaca organizácia sequa gGmbH

Webová stránka: www.importpromotiondesk.de

⁵³ Čerstvá zelenina a ovocie; prírodné ingrediencie do jedla, kozmetiky a farmaceutických produktov; rezané kvety; technické drevo, udržateľný turizmus.

⁵⁴ Vybranými partnerskými krajinami sú: Kolumbia, Ekvádor, Egypt, Etiópia, Ghana, Indonézia, Pobrežie Slonoviny, Kirgizsko, Nepál, Peru, Srí Lanka, Tunisko a Ukrajina. Import Promotion desk. Dostupné na internete: <https://www.importpromotiondesk.com/fileadmin/user_upload/Publikationen/andere/Flyer_IPD_Exporteure_E_2018.pdf>

6 Záver

Malé a stredné podniky sa významným spôsobom podieľajú na vytváraní pracovných miest, tvorbe pridanej hodnoty a sú považované za jednu z hnacích síl hospodárstva EÚ. Na základe analýzy regulácie internacionalizácie MSP možno vyvodiť niekoľko kľúčových zistení, ktoré jasnejšie reflektujú postavenie malých a stredných podnikov v rozširovaní aktivít na medzinárodné trhy.

Podľa údajov, ako aj metodiky Eurostatu tvorili malé a stredné podniky v EÚ v roku 2016 súhrnne 45,8 % podiel na celkovom vývoze do krajín EÚ. Na Slovensku dosahovali podiel 28,3 %. Malé a stredné podniky na Slovensku dosahujú taktiež nižší podiel na vývoze do krajín mimo EÚ (15,4 %) v porovnaní s krajinami jedného trhu EÚ (34,7 %).

Slovensko bolo v porovnaní s ostatnými členskými krajinami EÚ v roku 2016 s 28,3 % podielom MSP vývoze do krajín EÚ na 27. mieste. Najvyšší podiel na vývoze MSP do krajín EÚ dosiahli malé a stredné podniky na Cypre (81,2 %), v Lotyšsku (78,4%) a v Belgicku (71,8 %).

V rámci vývozu MSP do krajín mimo EÚ sa Slovensko umiestnilo s podielom 15,4 % na poslednom (28. mieste) v porovnaní s ostatnými členskými štátmi EÚ. Najvyšší podiel vývozu MSP do krajín mimo EÚ v roku 2016 dosiahli: Cyprus (81,4 %), Lotyšsko (71,9 %) a Estónsko (70,8 %).

MSP v roku 2016 tvorili v EÚ súhrnne 52 % podiel na celkovom dovoze do krajín EÚ. Na Slovensku dosahovali podľa údajov Eurostatu 45,5 % podiel na dovoze do krajín EÚ. V porovnaní s členskými krajinami EÚ sa umiestnilo Slovensko na 4. mieste od konca (24. miesto).

Podľa údajov Štatistického úradu SR v roku 2017 predstavoval podiel MSP na celkovom objeme vyvezeného tovaru 28,1 %. Podiel MSP na celkovom objeme dovezeného tovaru bol na úrovni 40,3 %. V absolútnom vyjadrení predstavoval objem vývozu MSP hodnotu 18 149,3 mil. Eur a objem dovozu MSP 26 421,7 mil. Eur.

Celkový počet vyvážajúcich podnikateľských subjektov bol v roku 2017 na úrovni 30 635 podnikov, z toho podiel MSP predstavoval 98,5 % (30 168 podnikov). Celkový počet dovážajúcich podnikateľských subjektov dosiahol v roku 2017 úroveň 88 921 podnikov, z toho podiel MSP predstavoval 9,2 %. Z hľadiska právnej formy v tejto skupine naďalej dominujú právnické osoby s podielom 76,3 %.

Z pohľadu teritoriálnej štruktúry vývozu MSP naďalej zohráva kľúčovú rolu jednotný trh EÚ. Najvýznamnejším teritóriom vývozu MSP v rámci krajín EÚ bolo v roku 2017: Nemecko (22,2 %), Česká republika (20,1 %), Maďarsko (12,1 %), Poľsko (9,2 %) a Rakúsko (7,7 %). Medzi najvýznamnejšie komodity vývozu MSP v roku 2017 patrili: stroje, prístroje, elektronické zariadenia (32,6 %), základné kovy a výrobky z nich (14,6 %), vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia (10,4 %), plasty, kaučuk a výrobky z nich (7,4 %) a výrobky chemického priemyslu (4,5 %).

Z hľadiska odvetvovej štruktúry v roku 2017 tvoril podiel objemu vývozu MSP v odvetví priemyslu (50,7 %) a obchodu (32,1 %) viac ako tri štvrtiny (82,8 %) z celkového vývozu malých a stredných podnikov.

Komoditná štruktúra vývozu MSP do krajín EÚ sa vyznačuje významnejším zastúpením: strojov, prístrojov, el. zariadení (32,2 %), základných kovov a výrobkov z nich (15 %), vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení (10,9 %) a plastov, kaučuku a výrobkov z nich (7,6 %).

Takmer polovica (47,7 %) vývozu MSP v roku 2017 bola výsledkom činnosti subjektov so zahraničným kapitálom. Malé a stredné podniky s medzinárodným vlastníctvom realizovali 15,3 % vývozu a subjekty so súkromným tuzemským vlastníctvom realizovali 35,2 %.

Aj Z hľadiska teritoriálnej štruktúry dovozu bol v prevažnej miere dovoz MSP naďalej orientovaný na jednotný trh EÚ. V roku 2017 dosiahol podiel dovozu MSP z krajín EÚ 78,1 % z celkového dovozu malých a stredných podnikov (20 643,9 mil. Eur v absolútnom vyjadrení). Najväčší objem dovozeného tovaru MSP z krajín EÚ tvoril dovoz z Českej republiky (24,7 %), z Nemecka (20 %), z Poľska (9,5 %), z Rakúska (8,6%) a z Maďarska (7,3 %).

Podľa odvetvovej štruktúry celkového vývozu MSP tvoril podiel objemu dovozu MSP v odvetví priemyslu (26,6 %) a obchodu (54,7 %) viac ako tri štvrtiny (81,3 %) z celkového dovozu malých a stredných podnikov.

Z pohľadu komoditnej štruktúry dovozu MSP patrili v roku 2017 medzi najvýznamnejšie komodity: stroje, prístroje, elektronické zariadenia (25,8 %), vozidlá, lietadlá, dopravné zariadenia (13,7 %) a základné kovy a výrobky z nich (11,8 %), výrobky chemického priemyslu (9 %) a nerastné výrobky (6,7 %).

Komoditná štruktúra dovozu MSP z krajín EÚ sa vyznačuje významnejším zastúpením: strojov, prístrojov, elektronických zariadení (22,3 %), vozidiel, lietadiel, dopravných zariadení (14,5 %), základných kovov a výrobkov z nich (12,5 %), výrobkov chemického priemyslu (9,5 %) a nerastných výrobkov (7,7 %). Takmer polovica (48,5 %) dovozu MSP v roku 2017 bola výsledkom činnosti subjektov so zahraničným kapitálom. Malé a stredné podniky s medzinárodným vlastníctvom realizovali 15,7 % dovozu a subjekty so súkromným tuzemským vlastníctvom realizovali viac ako jednu tretinu dovozu MSP (33,7 %).

V rámci sledovaného indikátora “Cezhraničného obchodovania“, ktorý je súčasťou Indexu Doing Business sa umiestňuje Slovenská republika v posledných štyroch hodnotených obdobiach na prvom mieste spolu s ďalšími 15 krajinami EÚ, medzi ktoré patrí: Taliansko, Portugalsko, Španielsko, Francúzsko, Holandsko, Belgicko, Česká republika, Slovinsko, Maďarsko, Poľsko, Chorvátsko, Rakúsko, Dánsko, Rumunsko a Luxembursko. Umiestnenie Slovenska na prvom mieste spolu s ďalšími uvedenými krajinami súvisí najmä s dvomi skutočnosťami. Prvou z nich je, že v rokoch 2012 – 2015 boli prijímané reformy, ktoré uľahčili cezhraničné obchodovanie. Druhou skutočnosťou je, že od roku 2015 prebehla zásadná zmena metodiky výpočtu sledovaného indikátora.

Prieskum EK (Flash Eurobarometer 421) z roku 2015 poukázal na existenciu viacerých bariér z pohľadu vývozu európskych malých a stredných podnikov. Na úrovni EÚ pritom išlo primárne o administratívne procesy a dodacie náklady spojené s vývozom MSP. V rámci prekážok spojených s vývozom slovenských MSP sa podľa tejto štúdie považovala za jednu z najvýznamnejších prekážok finančná investícia, ktorá je vnímaná ako veľmi vysoká. Medzi

d'alšie prekážky patrili administratívne procesy (tak ako aj na úrovni celej EÚ), ako aj riešenie cezhraničných sťažností a v neposlednom rade dodacie náklady.

Z pohľadu teritoriálneho územia mimo EÚ bolo ku koncu roka 2017 zaznamenaných celkovo 396 prekážok obchodu a investícií (ide o historicky najvyšší počet). Táto skutočnosť reflektuje nárast protekcionizmu v tretích krajinách. Medzi krajiny s najväčším počtom prekážok patrila Ruská Federácia, Čína, Indonézia, India a Brazília. Z hľadiska druhu opatrenia, bolo najviac prekážok za hranicami (obmedzenia súvisiace so službami, investíciami, vládny obstarávaním, právom duševného vlastníctva či neodôvodnené technické prekážky obchodu). Medzi prekážky, ktoré súviseli s opatreniami na hraniciach patrili zvýšené colné sadzby, sanitárne a rastlinolekárske opatrenia). Z celkového počtu 396 prekážok bolo v roku 2017 oznámených 67 prekážok (najviac oznámených prekážok bolo v Číne a v Rusku). Z hľadiska odvetvia najväčšia časť prekážok bola v roku 2017 oznámená v poľnohospodárstve a rybárstve (najviac v Brazílii, Kanade, Argentíne a v Indii). Medzi ďalšie odvetvia s vyšším počtom oznámených prekážok patrili odvetvia vína a liehovín, automobilového priemyslu a tiež odvetvie IKT a elektroniky. Pozitívnou skutočnosťou je, že v roku 2017 sa podarilo čiastočne alebo úplne eliminovať 45 existujúcich prekážok.

V rámci ďalších relevantných prekážok vývozu slovenských MSP identifikovaných na základe kvantitatívneho prieskumu SBA, ako aj vyplývajúcich zo zistení realizovaných projektov podpory MSP zo strany SBA patrila oblasť ľudských zdrojov (nedostatok kvalifikovaného personálu zastrešujúci internacionalizáciu v samotných podnikoch) za jednu z ďalších identifikovaných bariér. V oblasti informačných bariér bola identifikovaná nízka informovanosť v oblasti elektronického obchodovania. Ďalšou vnímanou bariérou je oblasť interných vypracovaní analýz a dokumentov potrebných pre vstup na zahraničný trh (analýza rizík zahraničného trhu, príprava finančného projektu, exportná stratégia atď.).

Úspešnosť zintenzívnenia internacionalizácie MSP sa nezaobíde bez eliminácie zistených bariér. Jednotlivé identifikované prekážky na seba vo väčšine prípadov nadväzujú. Verejná podpora môže plniť dôležitú úlohu v podporovaní internacionalizácie malých a stredných podnikov. Úspešnosť internacionalizácie MSP však bude závisieť aj od eliminácie interných procesných bariér (prostredníctvom využívania projektového poradenstva, prieskumu trhu) cez účasť na výstavách v zahraničí, mentoring personálu resp. školenia v oblasti manažmentu v oblasti riadenia ľudských zdrojov v zahraničí (bariéry v oblasti ľudských zdrojov), sieťovanie výrobcov/poskytovateľov služieb v rovnakom odvetví (informačné bariéry) až po poradenstvo v oblasti finančnej pomoci v rámci podpory internacionalizácie MSP (finančné bariéry).

Cieľom legislatívnej časti bolo zhrnúť na jednom mieste legislatívne predpisy týkajúce sa internacionalizácie malých a stredných podnikov. Zaoberali sme sa vybranými formami vstupu podniku na zahraničný trh, pričom pri každej z nich sme uviedli jej špecifikáciu, pozitíva a negatíva. Ako je všeobecne známe, dovozná a vývozná aktivita podniku sú najčastejšou formou vstupu na zahraničný trh, nakoľko sú najľahšie uskutočniteľné. Za posledných tridsať rokov vzrástol záujem slovenských MSP o podnikanie formou franchisingu. Spolupartnerstvo (joint venture a piggyback) marketing nie sú v našich podmienkach veľmi preferované medzi MSP. Predpokladáme, že aj tieto dve formy si nájdu medzi malými a strednými podnikateľmi svoje miesto, čím im predmetná vzájomná spolupráca prospeje v rozvoji ich ďalších zaujímavých obchodných príležitostí.

Európska aj slovenská legislatíva upravuje nadnárodné formy podnikania - Európsku spoločnosť (Societas Europaea), Európske družstvo (Societas cooperativa europaea), Európske zoskupenie hospodárskych záujmov (European Economic Interest Grouping), pričom uvedené nadnárodné formy podnikania nie sú MSP častokrát využívané. Dospeli sme k záveru, že predmetné formy podnikania sa využívajú v malej miere, nakoľko je medzi malými a strednými podnikateľmi veľmi nízke povedomie o existencii takýchto foriem. S využívaním uvedených foriem podnikania sa častejšie stretávame pri veľkých podnikoch.

V rámci spracovania témy internacionalizácie MSP sme vybrali niektoré právne oblasti, a to: právnu úpravu jednotného digitálneho trhu, právnu úpravu súvisiacu s predajom výrobkov, právnu úpravu cezhraničného poskytovania služieb a právnu úpravu pri cezhraničnom vysielaní zamestnanca. Nakoľko v nedávnom období (približne od roku 2016) Európska únia vyvinula značné úsilie na skvalitnenie bezpečnosti a fungovania jednotného digitálneho trhu v rámci EÚ, došlo z jej strany k prijatiu nových právnych predpisov. Novoprijaté právne predpisy sme skúmali aj s jej dopadmi na vnútroštátnu právnu úpravu. Výsledkom je, že právne predpisy prijaté EÚ reagovali na požiadavky trhu a potreby subjektov obchodnoprávných vzťahov. Poskytujú riešenia pri ochrane bezpečnosti v rámci jednotného digitálneho trhu, zvýšenia a zjednotenia ochrany osobných údajov subjektov, odstránenia neodôvodneného geografického blokovania alebo aj vzájomného prepojenia obchodných registrov členských štátov. Nový Colný kódex Únie v platnom znení priniesol množstvo zmien, ktoré svojou povahou prispeli k odstráneniu rôznych prekážok, na ktoré podnikatelia dlhodobo upozorňovali. Právna regulácia internacionalizácie podnikania je neustále vyvíjajúci sa proces, a preto s cieľom vyhovieť požiadavkám trhu sa na odstraňovaní prekážok naďalej podieľajú svojou aktívnou činnosťou legislatívne orgány EÚ a vnútroštátne orgány.

Na základe príkladov osvedčených postupov na podporu internacionalizácie MSP, ktoré sú zverejňované v databázach EK, bolo snahou vybrať inšpiratívne programy, ktorých implementácia by prispela k zintenzívneniu zapájania sa MSP do internacionalizácie. Prijatie najlepších postupov, ktoré reflektujú prax na úrovni EÚ, by malo smerovať k priblíženiu vývozných aktivít slovenských MSP k najúspešnejším exportérom (v rámci malých a stredných podnikov) v EÚ.

7 Metodické poznámky

Štatistické údaje týkajúce sa postavenia európskych malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode s tovarom sú spracované na základe údajov štatistického úradu (ŠÚSR) Európskej únie (Eurostat), ktoré boli aktualizované k 04.12.2018. V dôsledku skutočnosti, že štatistika zahraničného obchodu podlieha stanovenému harmonogramu vykazovania v jednotlivých krajinách EÚ osobitne, kompletne údaje sú vykazované s 2 až 3 ročným rozdielom. V tejto súvislosti treba podotknúť, že v kapitole v časti **1.1 Postavenie MSP v zahraničnom obchode v krajinách EÚ** je postavenie MSP výlučne hodnotené (pre potreby komparácie v rámci krajín EÚ) na základe Eurostatu, a to za najaktuálnejšie dostupné údaje (za rok 2016). Prostredníctvom systému INTRASTAT (Internal Trade) je vykazovaný zahraničný obchod medzi členskými krajinami EÚ. Systém EXTRASTAT (External Trade) determinuje zahraničný obchod krajín EÚ, ktorý je realizovaný s krajinami mimo jednotného trhu EÚ. Na rozdiel od metodiky používanej SBA a ŠÚ SR, metodika Eurostatu v oblasti zahraničného obchodu nezapočítava podnikateľské subjekty s nezisteným počtom zamestnancov.

Prezentované štatistické údaje týkajúce sa postavenia slovenských MSP v zahraničnom obchode SR s tovarom (v časti **1.3 Postavenie MSP v zahraničnom obchode na území SR**) sú spracované na základe definitívnych výsledkov zahraničného obchodu SR za rok 2017, ktoré boli publikované Štatistickým úradom SR v podrobnej štruktúre v októbri 2018. Údaje zahraničného obchodu Slovenska s členskými krajinami EÚ vychádzajú zo spracovania prostredníctvom metodiky k systému INTRASTAT. Zahraničný obchod s tretími krajinami (mimo EÚ) je spracovaný prostredníctvom metodiky k systému EXTRASTAT. Súčasťou štatistiky obchodu medzi členskými štátmi, teda aj INTRASTAT systému sú podľa Finančnej správy Slovenskej republiky informácie o tovare, ktorý má štatút Európskej únie a je v pohybe medzi členskými štátmi. Systém INTRASTAT sa vzťahuje aj na tovary, ktoré prekročia vonkajšiu hranicu Európskej únie pri pohybe z jedného členského štátu do iného. Pre systém INTRASTAT-SK je tovarom všetok hnutelný majetok vrátane elektrickej energie, plynu a vody. Spravodajskou jednotkou pre systém INTRASTAT-SK je každá právnická, fyzická osoba a skupina registrovaná pre DPH v Slovenskej republike (podľa § 69a platného zákona o dani z pridanej hodnoty), ktorá za predchádzajúci kalendárny rok, alebo od začiatku sledovaného roka prijala alebo odoslala tovar EÚ v súhrnnej hodnote vyššej ako prah oslobodenia. Štruktúra zahraničného obchodu podľa veľkostných kategórií podnikov je spracovaná na základe údajov, z ktorých boli vylúčené operácie vykonávané zahraničnými osobami (z celkového vývozu tvorili 13,5 % a z celkového dovozu 8,6 %). Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu je spracovaná podľa národného konceptu, t. j. podľa krajiny pôvodu (pri celkovom dovoze) a krajiny určenia (pri celkovom vývoze). V prípade nešpecifikovaného dovozu (tvoril 7,8 % z celkového dovozu) sa spracovanie uskutočnilo na základe krajiny zaslania. Krajina pôvodu je krajina, v ktorej bol tovar úplne vyrobený alebo získaný, alebo v ktorej tovar podstúpil podstatnú transformáciu. Za krajinu určenia sa považuje krajina, kde má byť tovar používaný, spotrebovaný alebo spracovaný, alebo posledná známa krajina, do ktorej bude tovar dopravený. Veľkostná kategorizácia podnikov používaná v tomto materiáli je v súlade s odporúčaním Európskej komisie č. 2003/361/EC platným od 1.1.2005. Kategóriu malých a stredných podnikov (MSP) tvoria podniky s počtom zamestnancov menším ako 250, kategóriu veľkých podnikov tvoria podniky s počtom zamestnancov 250 a viac. V rámci kategórie MSP rozlišujeme mikropodniky (0 – 9 zamestnancov), malé podniky (10 – 49 zamestnancov) a stredné podniky (50 – 249 zamestnancov).

Kategória mikropodnikov zahŕňa aj podnikateľské subjekty s nezisteným počtom zamestnancov. Okrem počtu pracovníkov platia pre kategorizáciu podniku podľa uvedeného odporúčania aj ďalšie kritériá týkajúce sa výšky obratu, hodnoty aktív a vlastnickej štruktúry. V materiáli sa uvažuje s počtom zamestnancov ako s jediným kritériom na začlenenie podniku do kategórie MSP. V prípade jedného významného exportéra (s počtom zamestnancov menej ako 250) bol pri posudzovaní jeho zaradenia do príslušných veľkostných kategórií zohľadnený aj objem obratu/vývozu, ktorý niekoľkonásobne prekračuje odporúčanú hranicu obratu pre MSP (50 mil. Eur), na základe čoho bol uvedený subjekt zaradený do kategórie veľkých podnikov.

Do spracovania sú zahrnuté aj obchodné operácie, ktoré realizovali registrované skupiny pre DPH (registrácia viacerých zdaniteľných osôb ako jedného platiteľa dane pod jedným identifikačným číslom pre DPH). Skupinové registrácie predstavujú vzájomne prepojené subjekty s finančnou, majetkovou a organizačnou previazanosťou. Za všetky prepojené subjekty skupiny podáva hlásenia INTRASTAT-SK jeden zástupca (kumulované hodnoty vývozných a obchodných operácií členov skupiny). Počet zamestnancov registrovanej skupiny predstavuje kumulovaný počet zamestnancov všetkých jej členov. Napríklad v roku 2015 bolo v štatistike zahraničného obchodu evidovaných 42 skupinových registrácií na strane vývozu s celkovým počtom členov skupín 201. V kategórii „250 a viac“ bolo evidovaných aj 69 subjektov z kategórie MSP s odhadovaným objemom vývozu 32 mil. Eur, čo predstavuje podiel na celkovom vývoze 0,05 %. Na strane dovozu bolo evidovaných 78 skupinových registrácií s počtom členov skupín 360.

Z hľadiska právnych foriem zahŕňujú podnikateľské subjekty v jednotlivých veľkostných kategóriách právnické osoby – podniky, ako aj fyzické osoby – podnikateľov.

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

Zahraničné vlastníctvo – majú subjekty založené a kontrolované zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou – podnikateľom.

Medzinárodné vlastníctvo – majú tie subjekty, ktoré boli založené spoločne domácou a zahraničnou právnickou osobou alebo fyzickou osobou-podnikateľom.

Súkromné tuzemské vlastníctvo – majú subjekty založené a kontrolované súkromným tuzemským subjektom alebo osobou.

Družstevné vlastníctvo – majú subjekty, ktoré podnikajú ako právna forma družstvo v zmysle ustanovení § 221, § 222 zákona č. 513/1991 Obchodného zákonníka.

Údaje o veľkostných kategóriách a ekonomickej činnosti podnikateľských subjektov boli použité na základe prepojenia údajov Registra zahraničného obchodu ŠÚ SR a Registra organizácií ŠÚ SR (zdrojom údajov o zahraničnom obchode ostatných krajín EÚ je Eurostat).

V kapitole 3 **časť 3.3 kvantitatívny prieskum SBA**-je reprezentatívny telefonický prieskum, ktorý realizovala agentúra AKO, s. r. o. Cieľom prieskumu bolo zmapovanie skúseností a názorov malých a stredných podnikateľov na podmienky pre vykonávanie zahranično-obchodných aktivít a využívanie podporných opatrení v tejto oblasti. Zber dát sa uskutočnil v termíne od 19.12.2016 – 13.1.2017 na reprezentatívnej vzorke 1000 MSP. Prieskumná vzorka je reprezentatívna z hľadiska kritérií počtu zamestnancov, regiónu, sektorového zamerania MSP a právnej formy. Cieľovou osobou je pre účely tohto prieskumu osoba, ktorá rozhoduje o vývoze tovaru alebo poskytovaní služieb do zahraničia, t. j. generálny

riaditeľ, obchodný riaditeľ (v malých a stredných podnikoch) alebo majiteľ, konateľ (u SZČO, v mikropodnikoch).

Štruktúra výberovej vzorky je nasledovná:

250 fyzických osôb – podnikateľov (SZČO)

300 mikropodnikov (podniky s 0 až 9 zamestnancami)

250 malých podnikov (podniky s 10 až 49 zamestnancami)

200 stredných podnikov (podniky s 50 až 249 zamestnancami).

Telefonický výskum CATI kvantitatívneho charakteru. Rozhovory sa viedli podľa vopred pripraveného štruktúrovaného dotazníka, pričom telefonické rozhovory realizovali školení operátori.

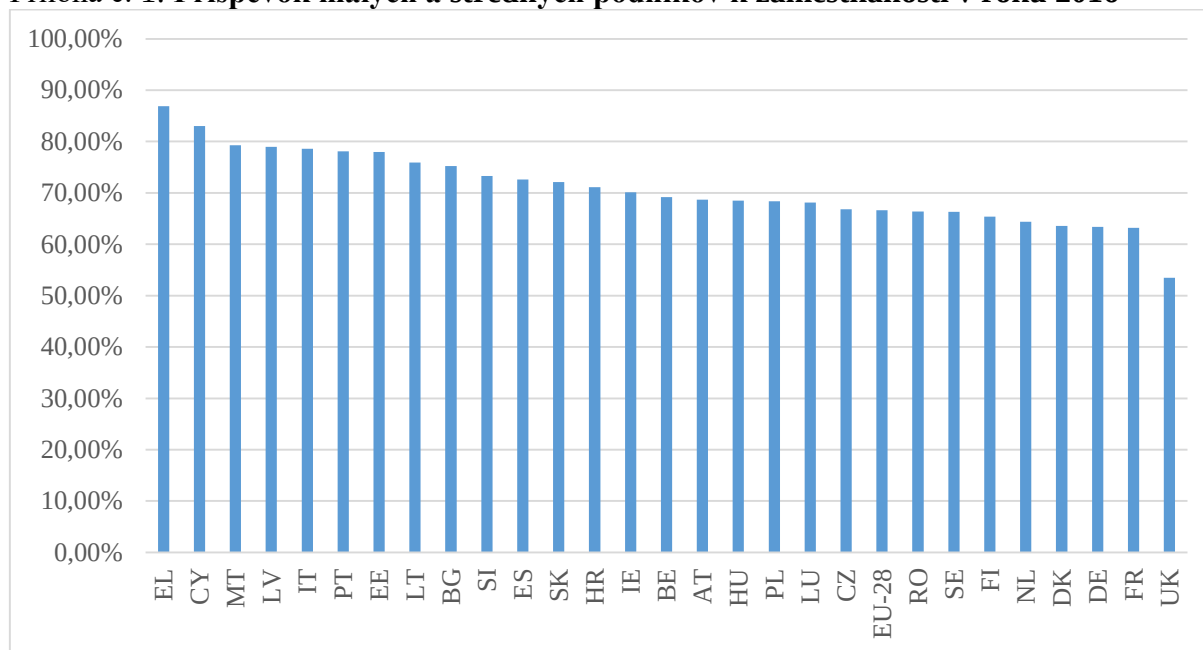
V podkapitole 3.3 boli identifikované aj ďalšie relevantné prekážky, ktoré vychádzajú z interných štatistík, pričom majú skôr doplnkový charakter na kvalitatívnej úrovni. Zámerom sumarizácie ďalších relevantných prekážok bolo v tomto prípade poukázať na skutočnosť, v čom zlyhávajú žiadatelia pri žiadostiach o poskytnutie podpory v oblasti internacionalizácie.

Zoznam použitej literatúry

1. Európska Komisia. 2015. *Internationalisation of European SMEs*. Dostupné na: <<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10008/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>>.
2. Európska Komisia. 2015. *Internationalisation of small and medium-sized enterprises - Flash Eurobarometer 421*. Dostupné na: <https://data.europa.eu/euodp/data/dataset/S2090_421_EN_G>.
3. Európska Komisia. 2018. *Správa komisie európskemu parlamentu a rade o prekážkach obchodu a investícií*. Dostupné na: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_157001.pdf>.
4. Fabová, Ľ. 2014. *Medzinárodná spolupráca MSP v inovačnej činnosti ako spôsob zvyšovania inovačnej výkonnosti*. In: *JOURNAL OF KNOWLEDGE SOCIETY*. ISSN 2336-2561. Dostupné na: <http://jks.euin.org/sites/default/files/jks_2014_01_072-079_Fabova.pdf>.
5. Ferencíková, S. – Hlušková, T. *Partnerstvo ako faktor úspechu malých a stredných podnikov (príklad joint ventures so slovenskou účasťou)*. [ONLINE, 14.02.2019] Dostupné na: http://www.cutn.sk/Library/proceedings/mch_2014/editovane_prispevky/18.%20Feren%C4%8D%C3%ADkov%C3%A1_Hlu%C5%A1kov%C3%A1.pdf
6. Naščáková, Petrovčíková. 2016. *Ukazovatele zahraničného obchodu Slovenskej republiky po vstupe Slovenskej republiky do EMÚ*. In: *Tranfer inovácií*. 2016. Dostupné na: <https://www.sjf.tuke.sk/transferinovacii/pages/archiv/transfer/33-2016/pdf/112-116.pdf>.
7. Procházková, K. *Globalizácia a internacionalizácia podniku v medzinárodnom prostredí*. [ONLINE, 11.03.2019] Dostupné na: <http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/globalizacia-a-internacionalizacia-podniku-v-medzinarodnom-prostredi.pdf>
8. Ružeková, V. Kašťáková, E., Silná, E. 2013. *Analýza zahraničného obchodu v Slovenskej republike*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 2013, 183 s. ISBN 978-80-225-3791-9.
9. Svetová banka, *Správy Doing Business, 2013 – 2019*. Dostupné na: <<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>>.

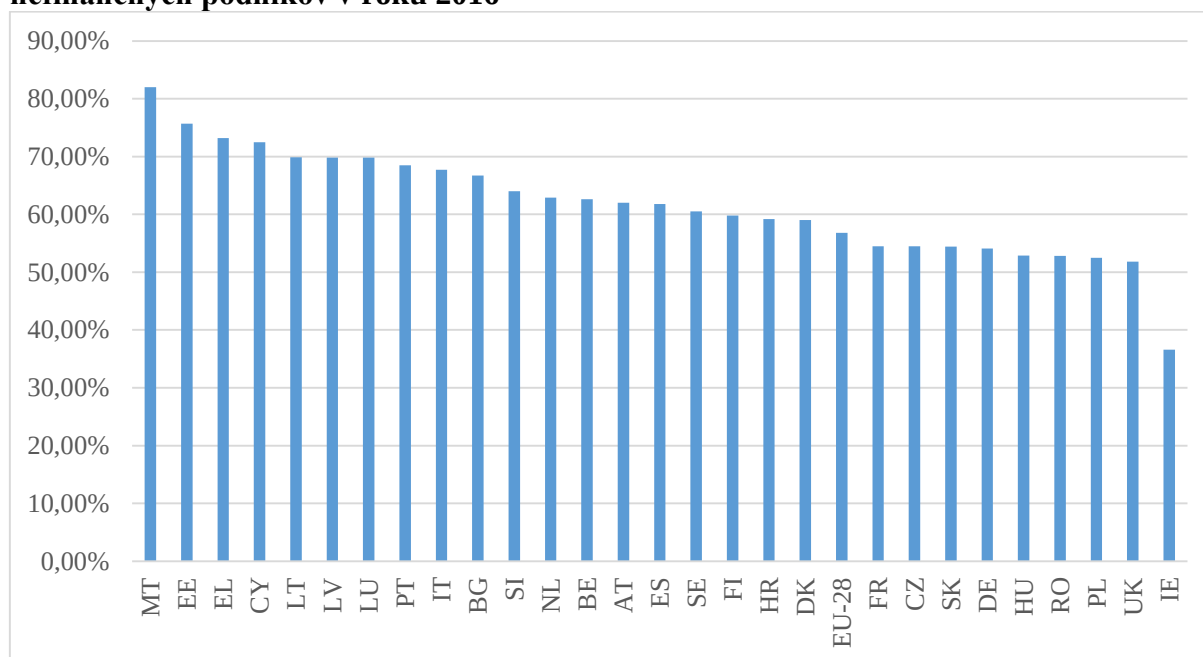
Prílohy

Príloha č. 1: Príspevok malých a stredných podnikov k zamestnanosti v roku 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Annual report on european smes 2016/2017

Príloha č. 2: Príspevok malých a stredných podnikov na pridanej hodnote v sektore nefinančných podnikov v roku 2016



Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Annual report on european smes 2016/2017

Príloha č. 3: Percentuálne zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na celkovom počte exportujúcich v rámci krajín EÚ v r. 2016

Krajina	Percentuálne zastúpenie podnikov podľa veľkostnej kategórie				
	mikropodniky (0-9)	malé podniky (10-49)	stredné podniky (50-249)	veľké podniky (250 a viac)	MSP
Belgicko	85,8%	8,8%	4,2%	1,2%	98,8%
Bulharsko	60,8%	26,4%	10,7%	2,1%	97,9%
Česko	22,5%	37,2%	30,3%	10,0%	90,0%
Dánsko	61,0%	28,1%	8,8%	2,1%	97,9%
Nemecko	66,2%	22,6%	8,6%	2,6%	97,4%
Estónsko	74,7%	18,7%	5,5%	1,0%	99,0%
Írsko	70,5%	21,1%	6,5%	1,9%	98,1%
Grécko	61,4%	27,7%	8,6%	2,3%	97,7%
Španielsko	69,8%	22,8%	6,0%	1,4%	98,6%
Francúzsko	52,5%	29,9%	12,6%	5,0%	95,0%
Chorvátsko	40,1%	32,9%	20,1%	6,9%	93,1%
Taliano	61,1%	31,2%	6,5%	1,2%	98,8%
Cyprus	69,4%	23,1%	5,8%	1,8%	98,2%
Lotyšsko	66,8%	24,5%	7,5%	1,2%	98,8%
Litva	58,6%	30,0%	9,6%	1,8%	98,2%
Maďarsko	68,8%	23,1%	6,4%	1,6%	98,4%
Holandsko	80,2%	14,5%	4,4%	1,0%	99,0%
Rakúsko	67,2%	23,5%	7,2%	2,1%	97,9%
Poľsko	70,5%	19,7%	7,5%	2,2%	97,8%
Portugalsko	65,2%	26,8%	6,9%	1,1%	98,9%
Rumunsko	45,5%	32,9%	16,8%	4,8%	95,2%
Slovinsko	81,7%	13,4%	3,9%	1,0%	99,0%
Slovensko	70,2%	21,2%	6,9%	1,7%	98,3%
Fínsko	62,2%	25,4%	9,0%	3,4%	96,6%
Švédsko	69,1%	22,3%	6,7%	1,9%	98,1%
Spojené Kráľovstvo	61,4%	27,1%	8,9%	2,6%	97,4%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Príloha č. 4: Percentuálne zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na celkovom počte vyvážajúcich podnikov v rámci krajín mimo EÚ v r. 2016

Krajina	Počet podnikov podľa veľkostnej kategórie				
	mikropodniky (0-9)	malé podniky (10-49)	stredné podniky (50-249)	veľké podniky (250 a viac)	MSP
Belgicko	75,2%	12,9%	8,8%	3,1%	96,9%
Bulharsko	50,4%	30,2%	15,2%	4,1%	95,9%
Česko	40,0%	29,8%	21,4%	8,8%	91,2%
Dánsko	53,0%	32,9%	11,2%	3,0%	97,0%
Nemecko	53,6%	26,9%	14,4%	5,1%	94,9%
Estónsko	59,0%	25,0%	13,3%	2,7%	97,3%
Írsko	48,9%	28,9%	15,2%	7,0%	93,0%
Grécko	66,4%	24,5%	7,2%	2,0%	98,0%
Španielsko	64,9%	24,4%	8,2%	2,5%	97,5%
Francúzsko	61,5%	24,4%	10,0%	4,1%	95,9%
Chorvátsko	59,1%	26,9%	10,3%	3,7%	96,3%
Taliansko	59,4%	31,7%	7,6%	1,4%	98,6%
Cyprus	53,8%	32,7%	10,3%	3,2%	96,8%
Lotyšsko	54,9%	27,9%	14,3%	2,9%	97,1%
Litva	54,4%	30,9%	11,9%	2,8%	97,2%
Maďarsko	48,7%	29,6%	15,9%	5,7%	94,3%
Holandsko	57,2%	26,9%	12,5%	3,3%	96,7%
Rakúsko	54,2%	28,3%	12,7%	4,9%	95,1%
Poľsko	54,6%	26,0%	13,9%	5,5%	94,5%
Portugalsko	54,7%	31,0%	11,7%	2,5%	97,5%
Rumunsko	36,6%	32,1%	21,8%	9,5%	90,5%
Slovinsko	64,3%	24,1%	9,1%	2,6%	97,4%
Slovensko	40,2%	28,3%	22,4%	9,1%	90,9%
Fínsko	49,6%	29,6%	14,5%	6,3%	93,7%
Švédsko	64,5%	24,0%	8,5%	2,9%	97,1%
Spojené Kráľovstvo	51,9%	31,2%	12,3%	4,6%	95,4%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Príloha č. 5: Percentuálne zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na celkovom počte dovážajúcich podnikov v rámci krajín EÚ v r. 2016

Krajina	Percentuálne zastúpenie podnikov podľa veľkostnej kategórie				
	mikropodniky (0-9)	malé podniky (10-49)	stredné podniky (50-249)	veľké podniky (250 a viac)	MSP
Belgicko	96,3%	2,5%	1,0%	0,3%	99,7%
Bulharsko	68,1%	23,0%	7,5%	1,5%	98,5%
Česko	32,8%	35,4%	22,9%	8,9%	91,1%
Dánsko	70,4%	22,1%	6,0%	1,5%	98,5%
Nemecko	74,8%	18,3%	5,3%	1,6%	98,4%
Estónsko	79,6%	14,9%	4,6%	0,9%	99,1%
Írsko	79,9%	15,6%	3,4%	1,0%	99,0%
Grécko	70,5%	21,7%	6,0%	1,8%	98,2%
Španielsko	79,1%	16,0%	3,9%	1,0%	99,0%
Francúzsko	59,6%	24,4%	11,2%	4,8%	95,2%
Chorvátsko	45,4%	33,4%	15,7%	5,5%	94,5%
Taliano	72,1%	22,4%	4,6%	0,9%	99,1%
Cyprus	82,2%	14,2%	2,9%	0,7%	99,3%
Lotyšsko	73,4%	20,2%	5,2%	1,3%	98,7%
Litva	65,5%	25,5%	7,5%	1,5%	98,5%
Maďarsko	74,3%	19,7%	4,8%	1,2%	98,8%
Holandsko	86,1%	10,3%	2,8%	0,8%	99,2%
Rakúsko	80,0%	16,0%	3,2%	0,8%	99,2%
Poľsko	74,0%	18,2%	5,9%	1,9%	98,1%
Portugalsko	79,8%	16,0%	3,4%	0,7%	99,3%
Rumunsko	65,5%	24,9%	7,8%	1,9%	98,1%
Slovinsko	84,1%	12,2%	3,0%	0,8%	99,2%
Slovensko	80,8%	14,6%	3,7%	0,9%	99,1%
Fínsko	74,2%	18,1%	5,4%	2,3%	97,7%
Švédsko	83,6%	12,3%	3,1%	1,0%	99,0%
Spojené Kráľovstvo	62,9%	26,1%	8,4%	2,7%	97,3%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Príloha č. 6: Percentuálne zastúpenie veľkostných kategórií podnikov na celkovom počte dovážajúcich podnikov v rámci krajín mimo EÚ

Krajina	Percentuálne zastúpenie podnikov podľa veľkostnej kategórie				
	mikropodniky (0-9)	malé podniky (10-49)	stredné podniky (50-249)	veľké podniky (250 a viac)	MSP
Belgicko	84,8%	8,3%	5,2%	1,7%	98,3%
Bulharsko	61,2%	25,1%	10,7%	3,0%	97,0%
Česko	55,9%	24,9%	13,5%	5,7%	94,3%
Dánsko	63,7%	24,6%	8,9%	2,8%	97,2%
Nemecko	55,2%	26,0%	13,6%	5,3%	94,7%
Estónsko	70,8%	19,2%	8,0%	2,0%	98,0%
Írsko	62,6%	24,1%	9,7%	3,7%	96,3%
Grécko	73,3%	19,3%	5,6%	1,9%	98,1%
Španielsko	73,5%	17,7%	6,7%	2,1%	97,9%
Francúzsko	68,4%	19,7%	8,3%	3,5%	96,5%
Chorvátsko	64,9%	23,2%	8,8%	3,1%	96,9%
Taliansko	56,3%	31,6%	9,8%	2,2%	97,8%
Cyprus	71,0%	22,0%	5,6%	1,3%	98,7%
Lotyšsko	64,3%	22,9%	10,0%	2,7%	97,3%
Litva	58,3%	27,6%	11,2%	2,9%	97,1%
Maďarsko	62,8%	23,9%	9,7%	3,6%	96,4%
Holandsko	72,0%	18,0%	7,6%	2,4%	97,6%
Rakúsko	60,7%	24,6%	10,7%	4,0%	96,0%
Poľsko	63,4%	20,5%	11,1%	5,0%	95,0%
Portugalsko	64,0%	22,7%	10,4%	3,0%	97,0%
Rumunsko	59,3%	23,9%	12,0%	4,8%	95,2%
Slovinsko	73,0%	17,8%	7,0%	2,3%	97,7%
Slovensko	58,2%	22,9%	13,6%	5,3%	94,7%
Fínsko	59,3%	25,0%	10,6%	5,1%	94,9%
Švédsko	73,6%	18,1%	6,1%	2,2%	97,8%
Spojené Kráľovstvo	59,3%	26,4%	10,3%	4,0%	96,0%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov Eurostatu

Príloha č. 7: Aktívne podnikateľské subjekty na Slovensku podľa veľkostnej kategórie

Veľkostná kategória podnikov	2017	
	Abs.	podiel (v %)
mikropodniky (0-9)	550 016	96,9%
malé podniky (10-49)	14 159	2,5%
stredné podniky (50-249)	2 956	0,5%
veľké podniky (250 a viac)	662	0,1%
spolu MSP (0-249)	567 131	99,9%
spolu podnikateľské subjekty	567 793	100,0%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Príloha č. 8: Početnosť vývozcov tovaru v r. 2017

Veľkostná kategória podnikov	Počet podnikateľských subjektov	
	2017	
	absolútny počet	podiel v %
Mikropodniky (0-9)	22 959	74,90%
Malé podniky (10-49)	5 449	17,80%
Stredné podniky (50-249)	1 760	5,70%
Veľké podniky (250+)	467	1,50%
MSP (249)	30 168	98,50%
Spolu	30 635	100,00%

Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Príloha č. 9: Početnosť dovozcov tovaru v r. 2017

Veľkostná kategória podnikov	Počet podnikateľských subjektov	
	2017	
	absolútny počet	podiel v %
Mikropodniky (0-9)	74 484	83,80%
Malé podniky (10-49)	11 001	12,40%
Stredné podniky (50-249)	2 722	3,10%
Veľké podniky (250+)	714	0,80%
MSP (249)	88 207	99,20%
Spolu	88 921	100,00%

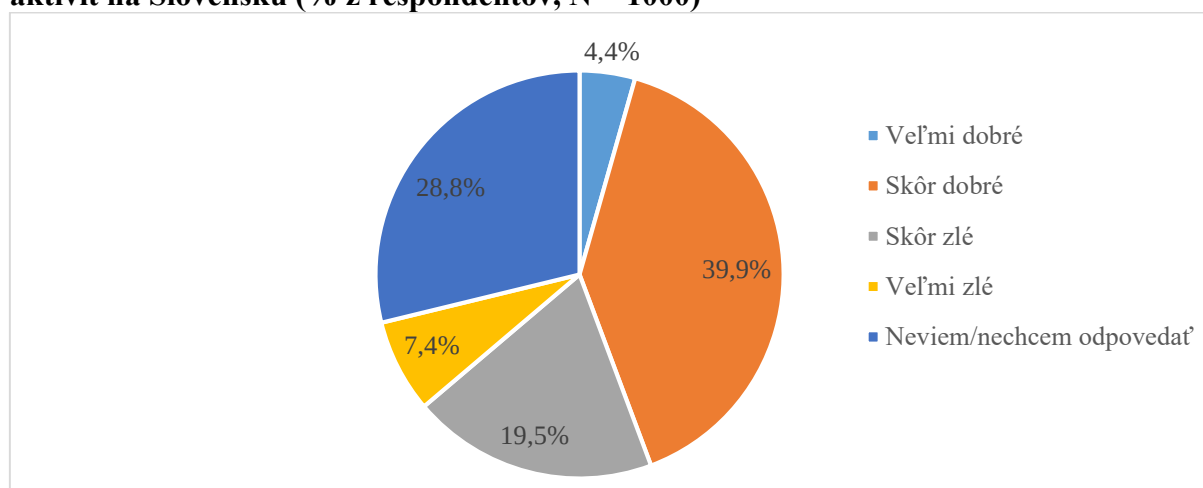
Zdroj: SBA, spracované na základe údajov ŠÚSR

Príloha č. 10: Čas a náklady na dovoz a vývoz 2015



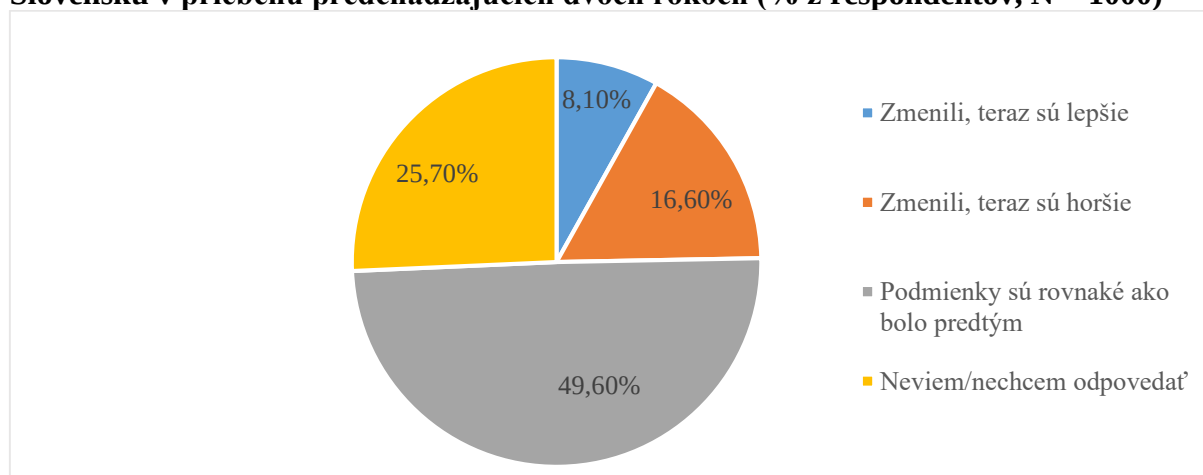
Zdroj: SBA, spracované na základe DB metodológie

Príloha č. 11: Hodnotenie súčasných podmienok pre vykonávanie zahranično-obchodných aktivít na Slovensku (% z respondentov, N = 1000)



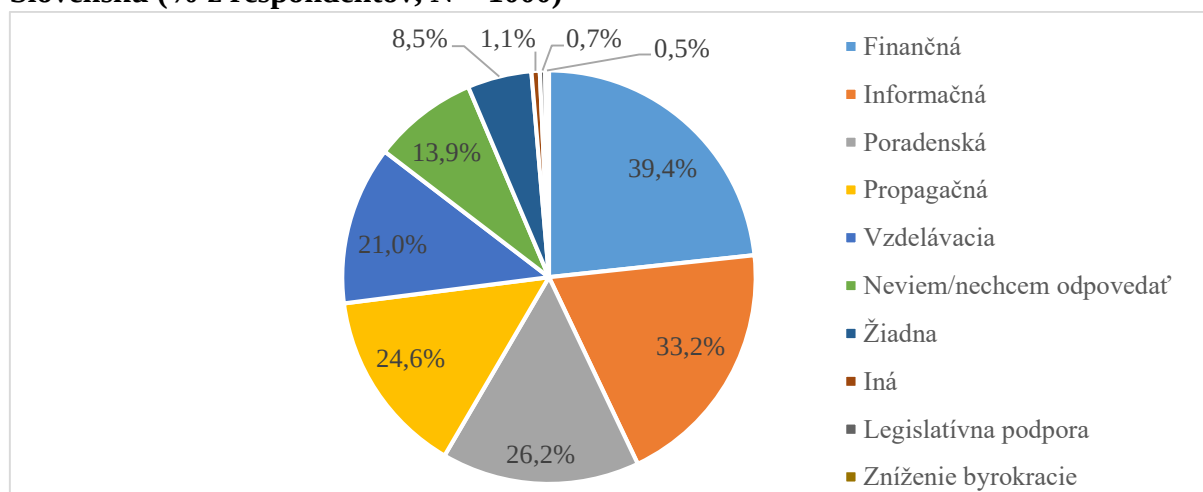
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 12: Hodnotenie podmienok pre vykonávanie zahranično-obchodných aktivít na Slovensku v priebehu predchádzajúcich dvoch rokov (% z respondentov, N = 1000)



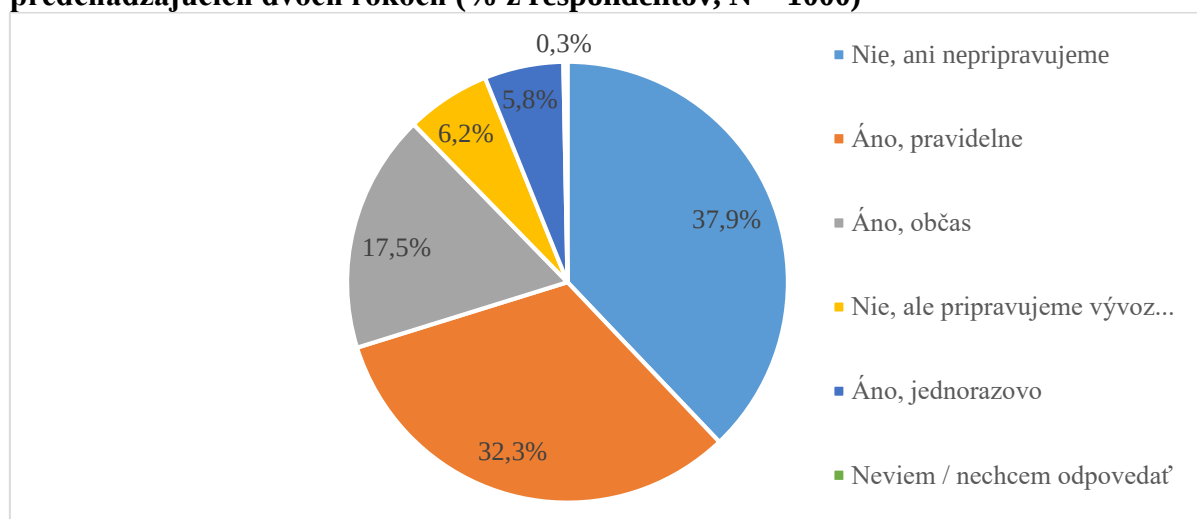
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 13: Chýbajúce formy podpory pre zahranično-obchodné aktivity MSP na Slovensku (% z respondentov, N = 1000)



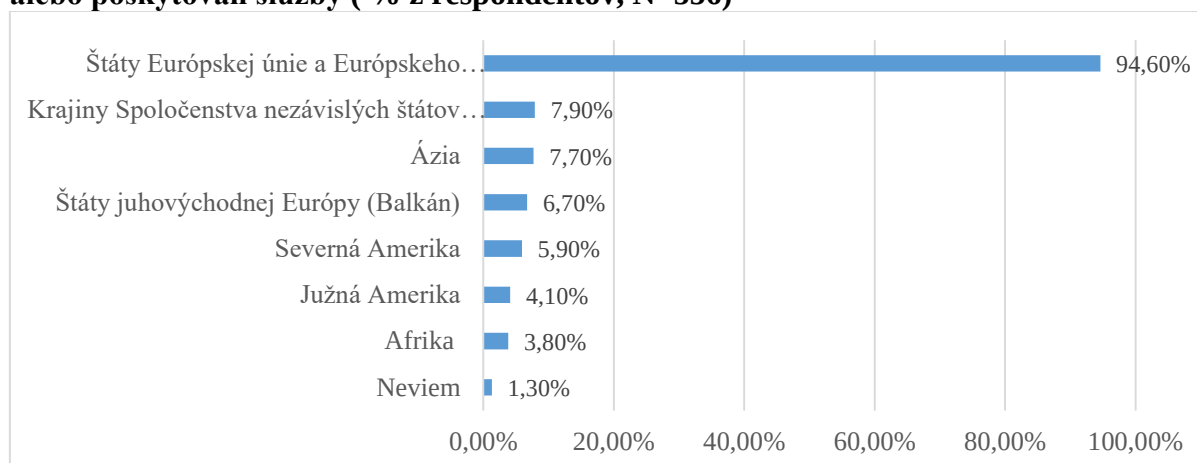
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 14: Vývoz (poskytovanie) služby alebo tovarov MSP v priebehu predchádzajúcich dvoch rokov (% z respondentov, N = 1000)



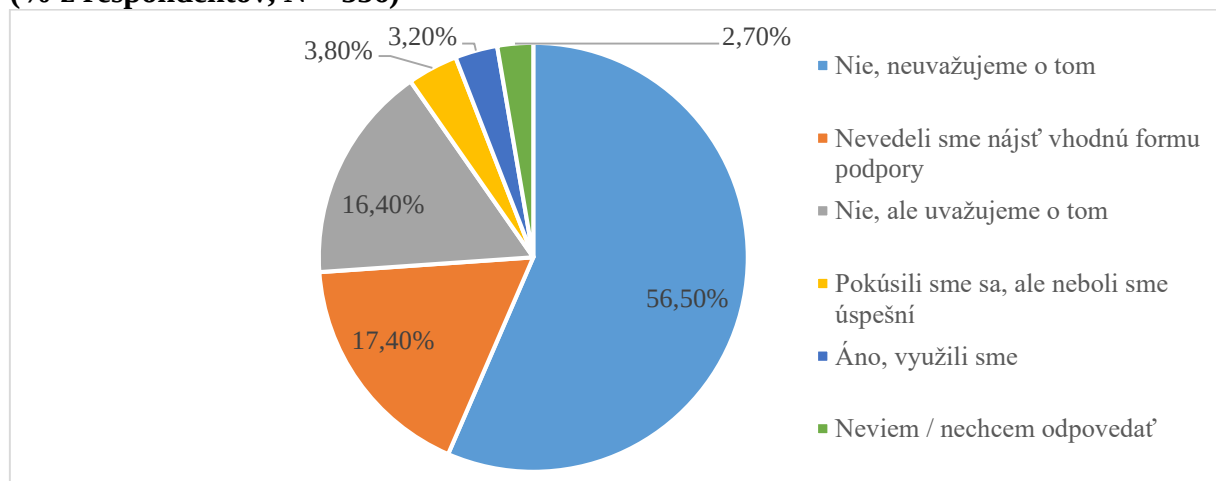
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 15: Krajiny do ktorých MSP v priebehu predchádzajúcich dvoch rokov vyvážali alebo poskytovali služby (% z respondentov, N=556)



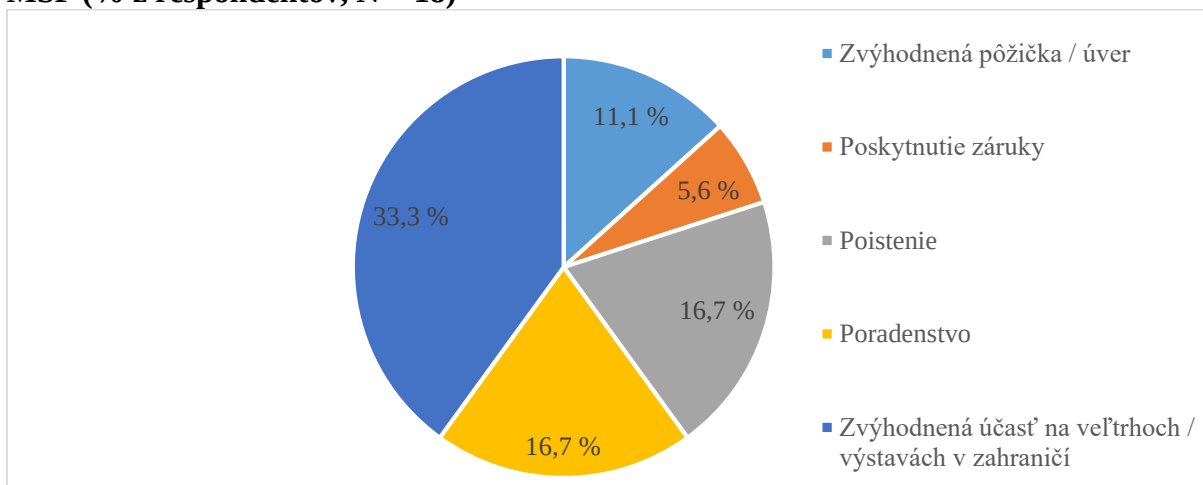
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 16: Využitie verejnej podpory pri zahranično-obchodnej aktivite zo strany MSP (% z respondentov, N = 556)



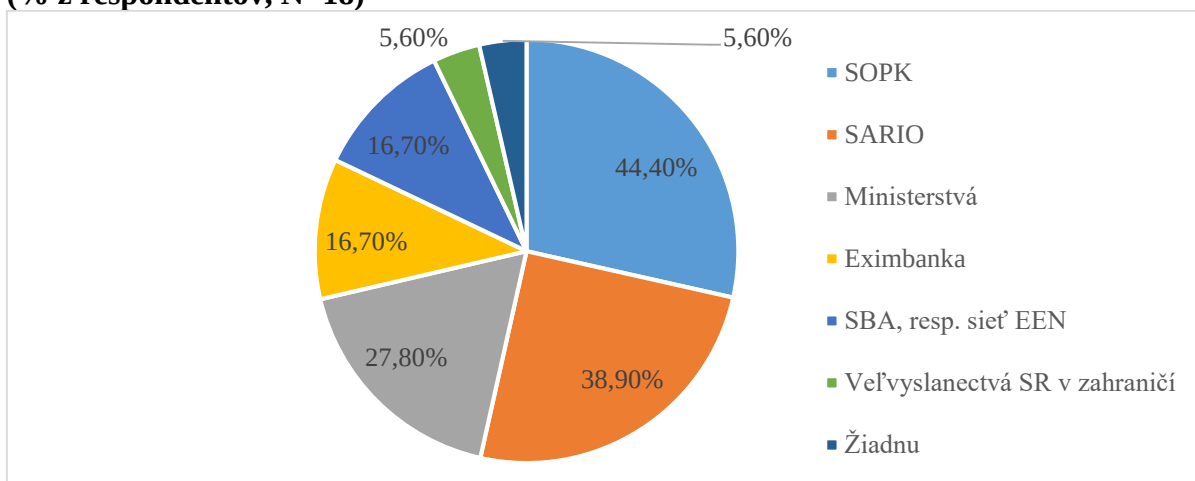
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 17: Využitý nejaký druh podpory pre zahranično-obchodné aktivity zo strany MSP (% z respondentov, N = 18)



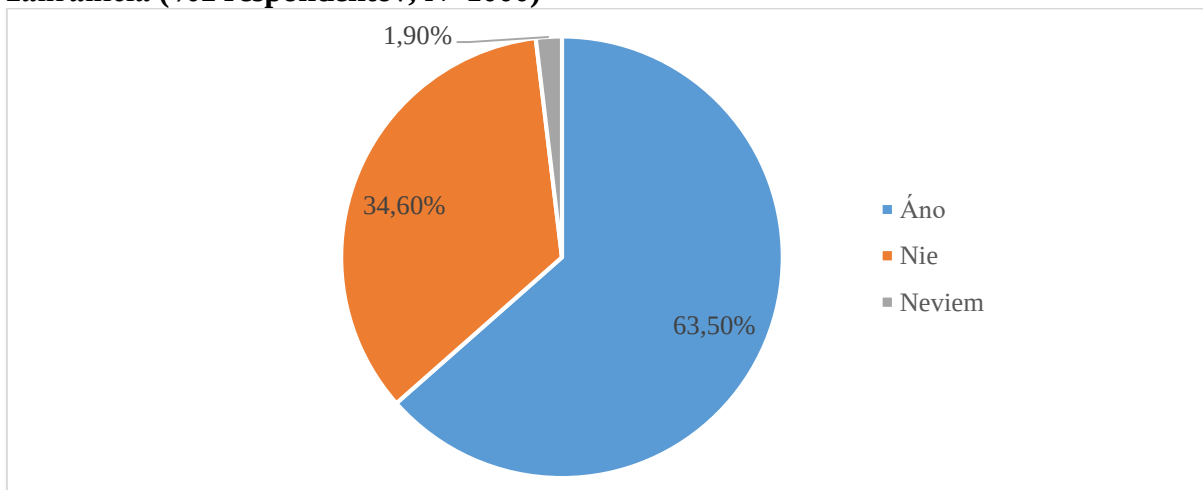
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 18: Potenciálna oslovená alebo využitá inštitúcia zo strany MSP pri získaní (% z respondentov, N=18)



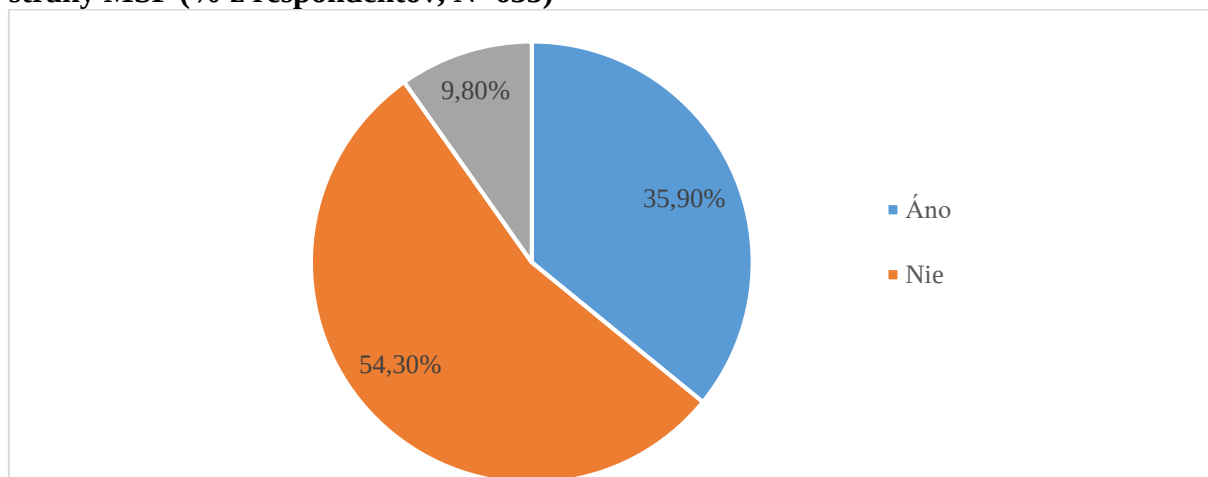
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 19: Plánovaný vývoz alebo poskytovanie tovarov alebo služieb MSP do zahraničia (% z respondentov, N=1000)



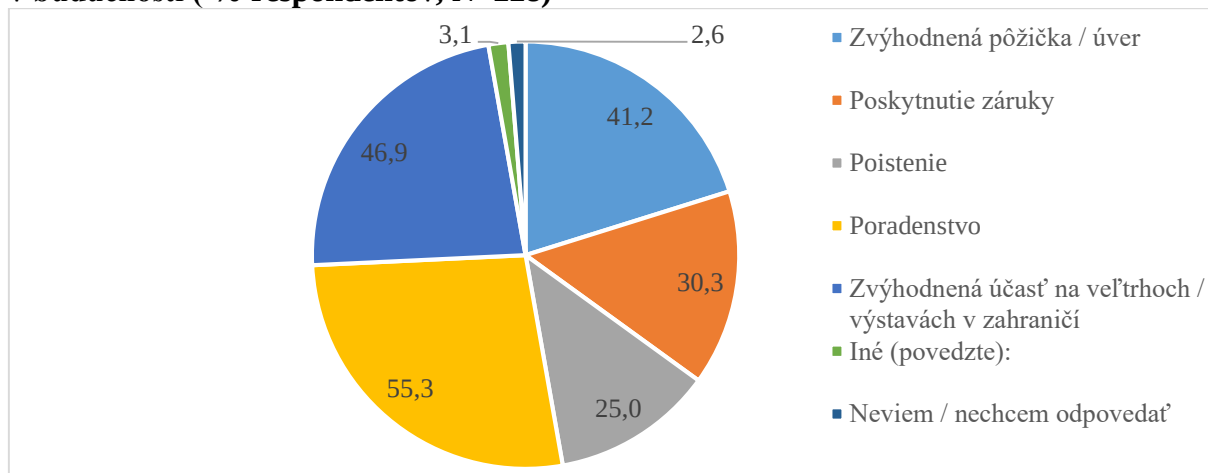
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 20: Plánované využitie verejnej podpory pri zahranično-obchodnej aktivite zo strany MSP (% z respondentov, N=635)



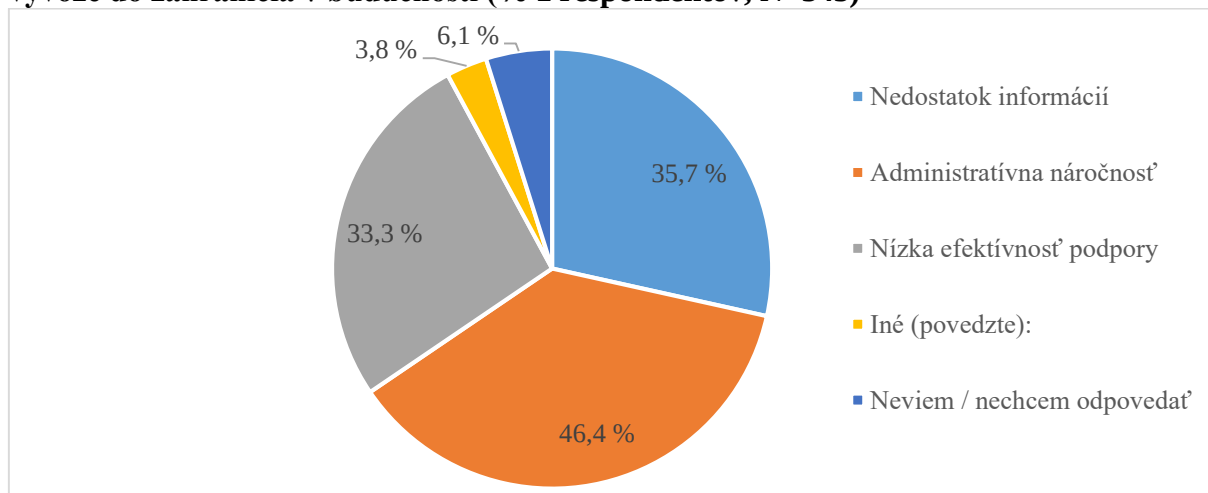
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 21: Využitý druh podpory zo strany MSP pre zahranično-obchodné aktivity v budúcnosti (% respondentov, N=228)



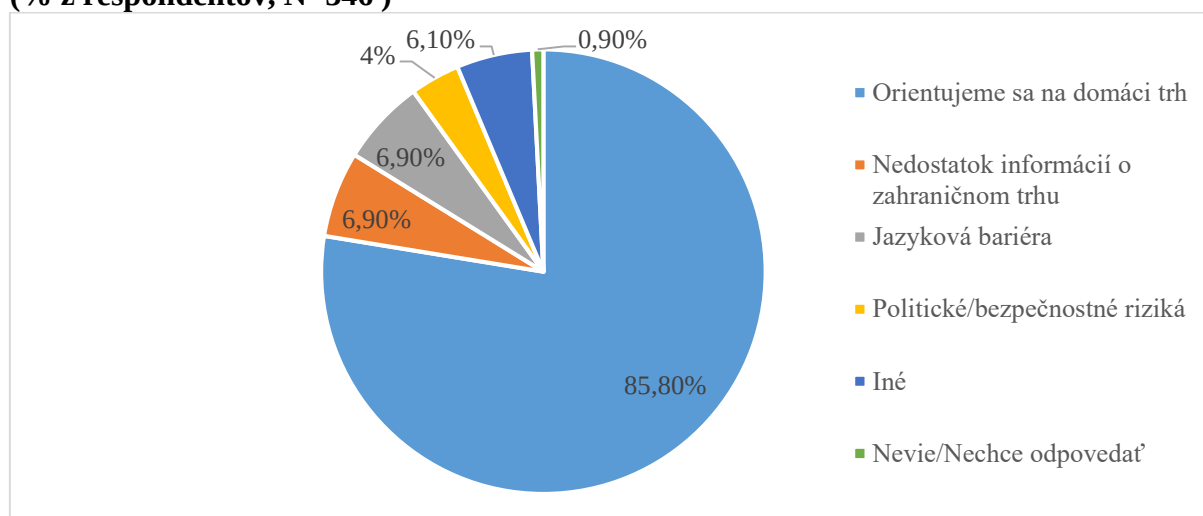
Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 22: Dôvod nevyužitia žiadneho druhu verejnej podpory zo strany MSP pri vývoze do zahraničia v budúcnosti (% z respondentov, N=345)



Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 23: Dôvod neposkytovania služieb do zahraničia zo strany MSP v budúcnosti (% z respondentov, N=346)



Zdroj: SBA, spracované na základe reprezentatívneho telefonického prieskumu exportných aspirácií 2017

Príloha č. 24: Prehľad tretích krajín s vyriešenými prekážkami obchodu a investícií najmä v odvetví poľnohospodárstva za rok 2017

Krajina	Vybrané prekážky obchodu a investícií vyriešené v roku 2017 v odvetví poľnohospodárstva a rybárstva	
Čína	Farmaceutický priemysel	Aktualizácia celoštátneho zoznamu uhrádzaných liekov po 8 rokoch
Brazília	Poľnohospodárstvo a rybárstvo	Možnosť všetkým členským štátom EÚ, ktoré v súčasnosti vyvážajú doplniť do zoznamu prevádzkarní, ktorým bol schválený vývoz do Brazílie ďalšie prevádzkarne bez auditu
Kanada	Poľnohospodárstvo a rybárstvo	Nadobudnutím platnosti dohody CETA bol zrušený dovtedajší dovozný systém pre pšenicu a jačmeň riadený Kanadskou radou pre pšenicu prostredníctvom 4 colných kvót
Argentína	Poľnohospodárstvo a rybárstvo	Odstránenie požiadavky, aby sa v krajine vývozcu nevyskytoval porcinný reprodukčný a respiračný syndróm z dôvodu jednoduchšieho prístupu výrobcov mäsa na argentínsky trh
India	Poľnohospodárstvo a rybárstvo	Dohoda o veterinárskom osvedčení na dovoz výrobkov z bravčového mäsa z dôvodu ich ľahšieho prístupu na trh

Zdroj: SBA, spracované na základe Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017

Príloha č. 25: Prehľad oznámených a na základe oznámenia vyriešených prekážok na príklade Číny v roku 2017

Krajina	Odvetvie	Vybrané prekážky obchodu a investícií oznámené v roku 2017		Vyriešené prekážky obchodu a investícií v roku 2017 na základe oznámenia
Čína	Automobilový priemysel	Osvojenie si technológie vývoja a výroby úplne nového vozidla využívajúceho nové Zdroje energie	Od zahraničných výrobcov pôvodných zariadení sa môže vyžadovať, aby čínskym partnerom v spoločných podnikoch sprístupnili všetky kľúčové technológie, čo by mohlo predstavovať nútený transfer technológií	Nová politika kvót pre vozidlá využívajúce nové zdroje energie nadobudne platnosť až v roku 2019, t.j. 2 ročné obdobie na prípravu.
	Zdravotníctvo (zdravotnícke pomôcky)	Zrušenie poplatkov za testovanie registrovaných zdravotníckych pomôcok	Negatívny dopad na dostupnosť testovacích služieb s rozhodujúcim vplyvom na registračný proces nových zariadení nielen v Číne aj v EÚ čo spôsobovalo značné náklady	Rozšírený počet pomôcok, ktoré majú byť oslobodené od klinického testovania, čím sa skráti čas a znížia náklady na registráciu niektorých zákonom definovaných zdravotníckych pomôcok. Zlepšenie prístupu novo zaradených pomôcok na trh

Zdroj: SBA, spracované na základe Správy Komisie Európskemu parlamentu a rady o prekážkach obchodu a investícií z roku 2017.