



Prieskum dospelej populácie SR (APS) GEM 2014

Správa z prieskumu

Bratislava, október 2014

Obsah:

Zoznam tabuliek.....	2
Zoznam grafov.....	3
1 Úvod.....	5
2 Metodika	6
3 Vyhodnotenie prieskumu dospeljej populácie v SR.....	7
3.1 Postoje dospeljej populácie k podnikaniu	7
3.2 Začínajúci podnikatelia	13
3.3 Existujúci podnikatelia - vlastníci, manažéri	22
3.4 Potenciálni podnikatelia, prerušenie podnikania.....	28
3.5 Neformálni investori	31
3.6 Podnikateľská aktivita zamestnancov - špeciálna téma	33
3.7 Štruktúra prieskumnej vzorky	40
4 Zhrnutie a odporúčania	43

Zoznam tabuliek

Tab. č. 3.1 Poznáte osobne niekoho, kto začal podnikat' v posledných 2 rokoch?	7
Tab. č. 3.2 Qi2. Budú v nasledujúcich šiestich mesiacoch v oblasti, v ktorej žijete dobré príležitosti pre začatie podnikania?	7
Tab. č. 3.3 Qi3. Myslíte, že máte vy osobne vedomosti, zručnosti a skúsenosti, potrebné pre začatie vášho nového podnikania?.....	8
Tab. č. 3.4 Qi4. Odradil by Vás strach zo zlyhania od začatia podnikania?.....	9
Tab. č. 3.5 Qi5. Na Slovensku by väčšina ľudí uprednostnila, ak by mal každý rovnakú životnú úroveň?.....	9
Tab. č. 3.6 Qi6. Na Slovensku väčšina ľudí považuje začatie nového podnikania za vhodnú voľbu kariéry.	10
Tab. č. 3.7 Qi7. Na Slovensku sú tí, ktorí boli úspešní pri začatí nového podnikania uznávaní a rešpektovaní?	11
Tab. č. 3.8 Qi7. Na Slovensku sa často dozvedáte z médií príbehy o úspešných nových podnikateľských aktivitách?	11
Tab. č. 3.9 Q1A1. Pokúšate sa v súčasnosti Vy sám alebo s niekým iným, začať nové podnikanie vrátane akéhokoľvek ZAMESTNÁVANIA SAMÉHO SEBA alebo predaja akýchkoľvek tovarov alebo poskytovania služieb iným?	13
Tab. č. 3.10 Q1C. Koľko mesiacov ste boli zapojený v rozbiehaní tohto podnikania?.....	15
Tab. č. 3.11 Q1H1. Ak nepočítame vlastníkov, koľko ľudí v súčasnosti pracuje pre tento Váš podnik?	19
Tab. č. 3.12 Q1H2. Ak nepočítame vlastníkov, koľko ľudí, vrátane súčasných aj budúcich zamestnancov, bude PRAVDEPODOBNE pracovať pre tento podnik o päť rokov?.....	19
Tab. č. 3.13 Q1K2. Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?	20
Tab. č. 3.14 Q2A. c.....	22
Tab. č. 3.15 Q2D2. Koľko ľudí, vrátane Vás vlastní a zároveň riadi toto podnikanie?	23
Tab. č. 3.16 Q2K2. Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?	27
Tab. č. 3.17 Q3A. Očakávate, Vy sám alebo niekým iným, začatie nového podnikania, vrátane akéhokoľvek samo-zamestnávania, v nasledujúcich troch rokoch?.....	28
Tab. č. 3.18 Q3B. Za posledných 12 mesiacov, predali ste, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie, ktoré ste vlastnili a viedli, prípadne akékoľvek samozamestnávanie, alebo predaj tovarov alebo služieb iným?	28

Tab. č. 3.19 Za poslené tri roky, približne koľko peňazí ste vy osobne celkovo poskytli týmto začínajúcim podnikom, ak nepočítame investície do akýchkoľvek akcií prípadne podielových fondov.	31
Tab. č. 3.20 Q4C. Aký bol Váš vzťah k osobe, ktorá od Vás dostala poslednú investíciu?	32
Tab. č. 3.21 Q5E1 a Q5E2. Ktorý z nasledovných výrokov popisuje Váš súčasný zamestnanecký stav	33
Tab. č. 3.22 Q5E3 - Q5E8. Ktorý z nasledovných výrokov popisuje Váš súčasný zamestnanecký stav	33
Tab. č. 3.23 Koľko peňazí v celkom bude potrebných na začatie tohto nového podnikania...	34
Tab. č. 3.24 V akej fáze ste zapojený a akú rolu zastávate?	36
Tab. č. 3.25 Q5EE7. Koľko ľudí má, prípadne malo vedúcu rolu vo vyvíjaní tejto novej aktivity?	37
Tab. č. 3.26 C. Bol/a by ste ochotný/á uviesť rozpätie, ktoré najlepšie popisuje Váš vek?	40

Zoznam grafov

Graf č. 3-1 Poznáte osobne niekoho, kto začal podnikat' v posledných 2 rokoch?	7
Graf č. 3-2 Budú v nasledujúcich šiestich mesiacoch v oblasti, v ktorej žijete dobré príležitosti pre začatie podnikania?	8
Graf č. 3-3 Myslíte, že máte vy osobne vedomosti, zručnosti a skúsenosti, potrebné pre začatie vášho nového podnikania	8
Graf č. 3-4 Odradil by Vás strach zo zlyhania od začatia podnikania?	9
Graf č. 3-5 Na Slovensku by väčšina ľudí uprednostnila, ak by mal každý rovnakú životnú úroveň.....	10
Graf č. 3-6 Na Slovensku väčšina ľudí považuje začatie nového podnikania za vhodnú voľbu kariéry	10
Graf č. 3-7 Na Slovensku sú tí, ktorí boli úspešní pri začatí nového podnikania uznávaní a rešpektovaní	11
Graf č. 3-8 Na Slovensku sa často dozvedáte z médií príbehy o úspešných nových podnikateľských aktivitách	12
Graf č. 3-9 Pokúšate sa v súčasnosti Vy sám alebo s niekým iným, začať nové podnikanie? .	13
Graf č. 3-10 Pokúšate sa v súčasnosti Vy sám alebo s niekým iným, začať nové podnikanie alebo novú podnikateľskú činnosť pre Vášho zamestnávateľa ako súčasť Vašej bežnej práce?	14
Graf č. 3-11 Urobili ste za posledných 12 mesiacov niečo, aby ste pomohli začať toto svoje nové podnikanie?.....	14
Graf č. 3-12 Budete Vy osobne vlastniť celé, nejakú časť, alebo žiadnu časť tohto podnikania?	15
Graf č. 3-13 Vyplatili ste už v rámci nového podnikania akékoľvek mzdy, odmeny alebo platby v naturáliách, vrátane Vašich vlastných, počas viac ako troch mesiacov?	16
Graf č. 3-14 Budú tento Váš výrobok alebo službu považovať za novú a neznámu všetci, niektorí alebo žiadni z Vašich potenciálnych zákazníkov	17
Graf č. 3-15 Existuje v súčasnosti veľa, málo, alebo žiadne iné firmy ponúkajúce rovnaké výrobky alebo služby Vaším potenciálnym zákazníkom?	17
Graf č. 3-16 Sú technológie alebo postupy potrebné na tento výrobok alebo službu dostupné menej ako jeden rok, jeden až päť rokov, alebo dlhšie ako päť rokov?	18
Graf č. 3-17 Aká časť z Vašich zákazníkov bude pochádzať zo zahraničia	18
Graf č. 3-18 Rozhodli ste sa vstúpiť do podnikania, aby ste využili podnikateľskú príležitosť, alebo preto, že nemáte lepšie pracovné možnosti?	20
Graf č. 3-19 Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?	21

Graf č. 3-20 Ste v súčasnosti, vy sám alebo s niekým d'alším, vlastníkom podnikania, ktoré pomáhate viesť, samostatne zárobkovo činnou osobou, alebo predávate nejaké výrobky alebo služby iným osobám?	22
Graf č. 3-21 Vlastníte Vy osobne celé, časť, alebo žiadnu časť z tohto podnikania?	23
Graf č. 3-22 V ktorom roku dostali zakladatelia podnikania prvýkrát mzdy, podiel na zisku alebo platby v naturáliách z tohto podnikania?	23
Graf č. 3-23 Považujú tento výrobok alebo službu za novú všetci, niektorí alebo žiadni z Vašich potenciálnych zákazníkov	24
Graf č. 3-24 Je v súčasnosti veľa, málo, alebo žiadne iné firmy ponúkajúce rovnaké výrobky alebo služby Vaším potenciálnym zákazníkom	24
Graf č. 3-25 Sú technológie alebo postupy potrebné na tento výrobok alebo službu dostupné menej ako jeden rok, alebo jeden až päť rokov, alebo dlhšie ako päť rokov?	25
Graf č. 3-26 Aká časť z Vašich zákazníkov bude pochádzať zo zahraničia?	25
Graf č. 3-27 Stali ste sa súčasťou tejto firmy, aby ste využili podnikateľskú príležitosť, alebo pretože ste nemali lepšie pracovné možnosti?	26
Graf č. 3-28 Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?	27
Graf č. 3-29 Očakávate, Vy sám alebo niekým iným, začatie nového podnikania, vrátane akéhokoľvek samozamestnávania, v nasledujúcich troch rokoch?	28
Graf č. 3-30 Pokračovalo podnikanie vo svojich podnikateľských aktivitách po tom, čo ste v ňom Vy osobne skončili?	29
Graf č. 3-31 Pokračovalo podnikanie vo svojich podnikateľských aktivitách po tom, čo ste v ňom Vy osobne skončili?	29
Graf č. 3-32 Za posledné 3 roky, poskytl ste vy osobne prostriedky do nového podnikania, ktoré začal niekto iný, ak nepočítame nákupy akýchkoľvek akcií prípadne podielových fondov?	31
Graf č. 3-33 Aký bol Váš vzťah k osobe, ktorá od Vás dostala poslednú investíciu?	32
Graf č. 3-34 Odkiaľ bude pochádzať väčšina týchto peňazí na začatie tohto podnikania?	34
Graf č. 3-35 Aký podiel z vašich tržieb je podľa vás tvorený vašou rodinou a priateľmi?	35
Graf č. 3-36 Očakávate, že sa zapojíte do tohto nového podnikania, aby ste využili podnikateľskú príležitosť, alebo preto, že nemáte lepšie pracovné možnosti?	35
Graf č. 3-37 Boli ste za posledné tri roky zapojený do vyvíjania nových aktivít pre Vášho hlavného zamestnávateľa?	36
Graf č. 3-38 Rola v prvej fáze vývoja myšlienky a vo fáze prípravy a implementácie novej aktivity	37
Graf č. 3-39 Koľko ľudí očakávate, že bude pracovať na tejto novej aktivite o päť rokov po jej uvedení?	38
Graf č. 3-40 Pokladali by niektorí alebo žiadni z Vašich potenciálni zákazníci produkt alebo službu v tomto projekte za novú, neznámu?	38
Graf č. 3-41 V súčasnosti je veľa, málo, alebo žiadne iné podniky, ktoré ponúkajú ten istý produkt alebo službu, ktorú vyvíja tento projekt?	39
Graf č. 3-42 Aká časť zákazníkov pre tento projekt bežne žije mimo vašej krajiny?	39
Graf č. 3-43 Štruktúra vzorky respondentov podľa pohlavia	40
Graf č. 3-44 Štruktúra vzorky respondentov z hľadiska celkového mesačného príjmu členov domácnosti	41
Graf č. 3-45 Vzdelanostná štruktúra vzorky respondentov	41
Graf č. 3-46 Štruktúra vzorky respondentov z geografického hľadiska	42

1 Úvod

Globálny monitor podnikania (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) je jednou z najväčších a najrozsiahlejších svetových štúdií o dynamike podnikania, ktorá sa realizuje od r.1999. Venuje sa problematike vzťahu medzi podnikaním a národohospodárskym vývojom príslušnej krajiny a skúmaniu správania sa jednotlivcov, ktorí sa chystajú začať, resp. práve začali podnikáť. Štúdie GEM realizuje GEM konzorcium tvorené sieťou národných tímov koordinovaných Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Zámerom je realizovať tento prieskum opakovane na ročnej báze, s cieľom zabezpečenia kontinuity vyhodnocovania údajov, overenia výsledkov a sledovania trendov v populácii.

Prieskum sa realizuje prostredníctvom telefonických interview, ktorých základom je štandardný dotazník spracovaný GEM konzorciom (globálnym koordinátorom projektu GEM). Štruktúra dotazníka je rozdelená na úvodnú časť a 5 základných kategórií, ktoré by mali charakterizovať postoj spoločnosti k podnikaniu. Súčasťou prieskumu je aj demografické zloženie vzorky respondentov.

Úvodná časť sa venuje postojom jednotlivcov k podnikaniu ako takému. Snaží sa zachytiť hlavné motivačné ale i demotivačné prvky podnikania, vnímanie vlastných schopností respondentov ako potenciálnych podnikateľov a všeobecné názory populácie na úspešných podnikateľov a ich prezentáciu v médiách.

Prvá obsahová oblasť otázok je zameraná na začínajúcich tzv. „rodiacich sa podnikateľov“. Hodnotí zapojenie začínajúcich podnikateľov do podnikania, štruktúru vlastníctva, inovačný a medzinárodný potenciál, eventuálny rast podnikania a motívy začatia podnikateľskej aktivity. Ďalšia časť hodnotí predchádzajúce ukazovatele na tej časti dospeljej populácie, ktorá uviedla, že je vlastníkom určitého existujúceho podnikania.

Tretia časť je zameraná na problematiku prerušenia podnikania ako aj identifikovanie motívácií pre vstup do podnikania. Hlavným zámerom je okrem zistenia podielu prerušených podnikaní identifikovať predovšetkým faktory, ktoré iniciujú tento proces.

Štvrtá časť je zameraná na hodnotenie investičného sa správania tej časti dospeljej populácie, ktorá je ochotná poskytovať osobné prostriedky do nového podnikania, ktoré začal niekto iný. Venuje sa predovšetkým identifikácii vzťahu medzi poskytovateľom a prijímateľom tohto príspevku.

Posledná časť prieskumu je zameraná hlavne na hodnotenie intrapreneurship – podnikateľskej aktivity zamestnancov (EEA). Zahŕňa však aj štruktúru zamestnaneckého vzťahu vzorky respondentov a obsahuje špeciálne časti prieskumu dospeljej populácie.

Súčasťou správy je aj sumarizácia najvýznamnejších odpovedí v rámci jednotlivých častí ako aj formulovanie odporúčaní vo vzťahu k jednotlivým aspektom podnikania.

2 Metodika

Prieskum zabezpečovala výskumná agentúra AKO, s. r. o. formou telefonických interview. V súlade s metodikou GEM sa prieskum realizoval na reprezentatívnej vzorke **2 000** respondentov (predstavitel'ov dospeléj populácie) žijúcich na území Slovenskej republiky. Vekové rozpätie respondentov sa pohybovalo v intervale 18 až 64 rokov. Reprezentatívnosť vzorky bola stanovená pre kvótne znaky : Pohlavie, Vek, Vzdelanie a Región a bola zabezpečená dostatočnou veľkosťou vzorky a procesom náhodného výberu volaní. Odchýlka od zloženia základnej populácie neprekročila povolenú toleranciu.

Dopytovanie prebiehalo telefonicky v termíne od 11.6 do 19.7.2014 využitím metódy CATI (Computer assisted Telephone Interviewing). Využitie elektronického scriptu tak zabezpečilo automatickú kontrolu dodržiavania sociodemografických kvót a filtrov (odskokov) pri jednotlivých variantoch odpovedí respondentov.

Technické údaje prieskumu:

- Počet volaných náhodne generovaných čísel:	49 353
- Počet kontaktovaných domácností/súkromných osôb:	21 194*
- Súhlasilo s rozhovorom	2 230
- Odmietlo odpovedať:	18 964
- Nekompletne zrealizovaných rozhovorov:	230
- Kompletne zrealizovaných rozhovorov:	2 000

Správa obsahuje základné vyhodnotenie otázok prieskumu GEM na Slovensku, tak ako bol realizovaný zhotoviteľom - spoločnosťou AKO, s. r. o.. **Prezentované výsledky nezohľadňujú metodiku GEM.**

* Nezaradené telefónne čísla patrili podnikateľským subjektom alebo nedvíhali

3 Vyhodnotenie prieskumu dospeljej populácie v SR

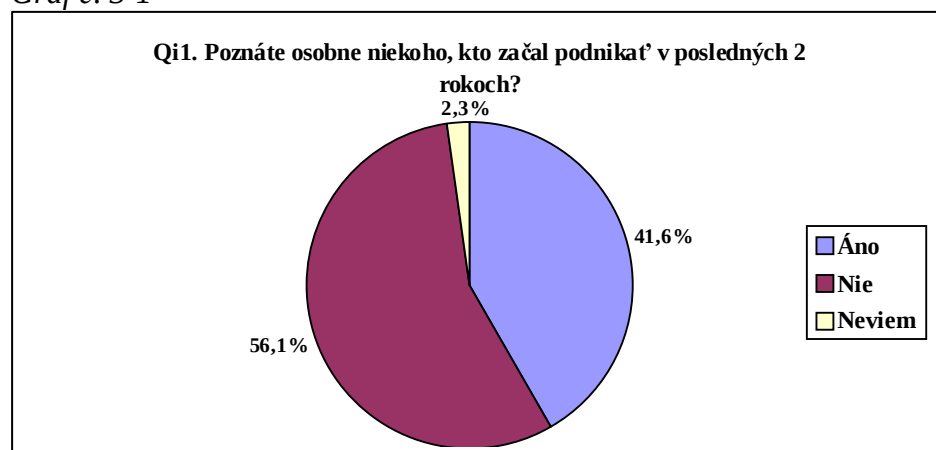
3.1 Postoje dospeljej populácie k podnikaniu

Viac ako polovica (56,1%) dospeljej populácie v prieskume deklarovala, že nepozná vo svojom okolí žiadnu osobu, ktorá začala v období posledných dvoch rokov podnikat'. V medziročnom porovnaní sa tento údaj avšak zlepšil približne o 3 percentá. Naopak o niečo menej ako polovica (41,6%) respondentov uviedla, že osobne poznajú niekoho, kto v tomto období začal podnikat'.

Tab. č. 3.1 Poznáte osobne niekoho, kto začal podnikat' v posledných 2 rokoch?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	831	41,6
Nie	1121	56,1
Neviem	48	2,3
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-1



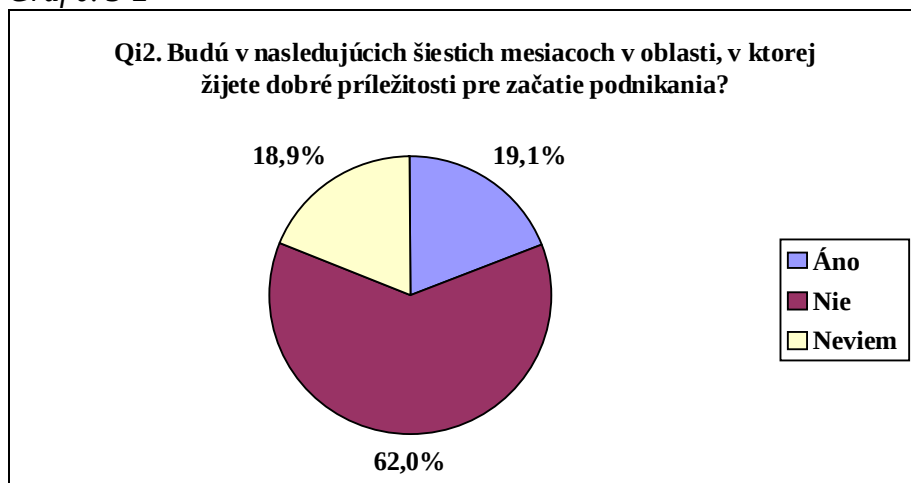
Príležitosť na podnikanie

Len 19,1% obyvateľov Slovenska verí, že v budúcom polroku budú v ich okolí dobré podmienky na podnikanie. Tento výsledok zaznamenal výraznejší nárast oproti roku 2013, keď takto odpovedalo len 13,3% opýtaných. Väčšina opýtaných (62,%) je pesimistická a zastáva názor, že v oblasti v ktorej žijú nebudú v nasledovných šiestich mesiacoch dobré príležitosti na začatie podnikania. Takmer jedna pätina (18,9%) respondentov si vývoj v tejto oblasti netrúfa posúdiť.

Tab. č. 3.2 Qi2. Budú v nasledujúcich šiestich mesiacoch v oblasti, v ktorej žijete dobré príležitosti pre začatie podnikania?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	381	19,1
Nie	1240	62,0
Neviem	379	18,9
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-2



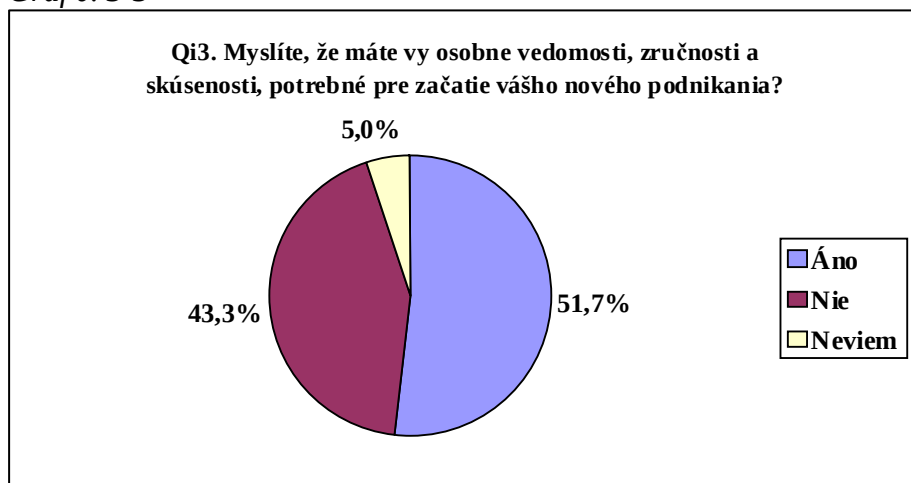
Sebahodnotenie podnikateľských schopností a strachu zo zlyhania

Svojim vlastným vedomostiam, zručnostiam a skúsenostiam potrebným za začatie podnikania verí viac ako polovica respondentov (51,7%). Naopak 43,3% opýtaných si myslí, že nemajú nedisponujú dostatočnými schopnosťami na začatie podnikania. Svoje schopnosti nedokázalo odhadnúť 5% respondentov.

Tab. č. 3.3 Qi3. Myslíte, že máte vy osobne vedomosti, zručnosti a skúsenosti, potrebné pre začatie vášho nového podnikania?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	1033	51,7
Nie	866	43,3
Neviem	101	5,0
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-3



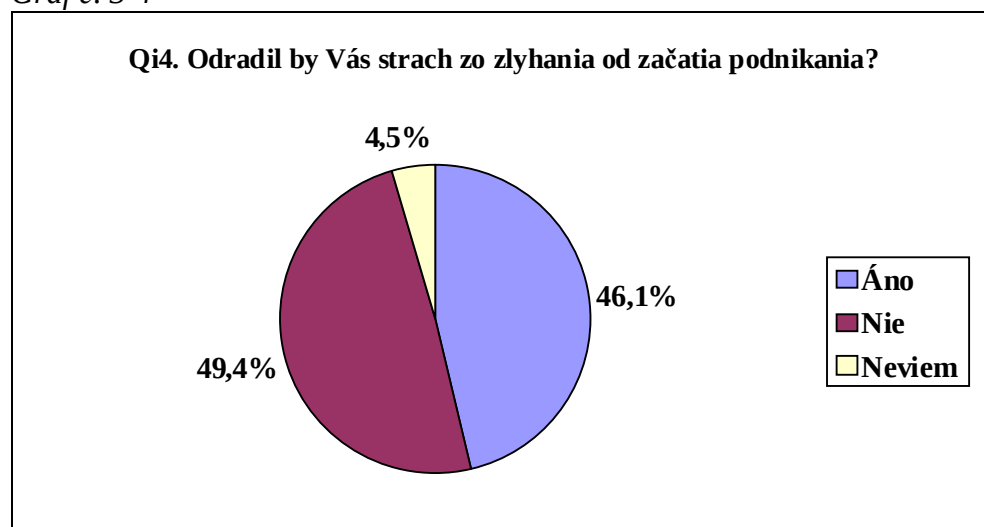
Takmer polovica (49,4%) v prieskume deklarovala, že strach zo zlyhania by neovplyvňoval ich zámer začať podnikat'. Protipólly názor zaujalo 46,1% opýtaných. Pomer týmito skupinami je pomerne vyrovnaný, ale z časového hľadiska v porovnaní s rokom 2013

strach zo zlyhania mierne rastie. Približne 2% respondentov na uvedenú otázku odpovedať nevedelo.

Tab. č. 3.4 Qi4. Odradil by Vás strach zo zlyhania od začatia podnikania?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	921	46,1
Nie	987	49,4
Neviem	92	4,5
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-4



Spoločenské postoje k podnikaniu

Prevažná časť (65,9%) respondentov súhlasí s názorom, že na Slovensku by väčšina ľudí uprednostnila, aby mal každý rovnakú životnú úroveň. Z časového hľadiska počet takto mysliacich respondentov má klesajúcu tendenciu. V porovnaní s rokom 2013 tento názor zastáva o 3% menej opýtaných. Vyjadriť svoj postoj nevedelo 3,7% respondentov.

Tab. č. 3.5 Qi5. Na Slovensku by väčšina ľudí uprednostnila, ak by mal každý rovnakú životnú úroveň?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	1318	65,9
Nie	608	30,4
Neviem	74	3,7
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-5



Názor na podnikanie ako štart osobnej pracovnej kariéry nie je na Slovensku jednoznačný. Tesne prevažuje názor, že podnikanie nie je vhodnou kariérnou voľbou, deklarovalo to 50,1% opýtaných. Naopak za vhodný štart kariéry to považuje 41,7% respondentov a 8,2 % sa nevie k otázke vyjadriť.

Tab. č. 3.6 Qi6. Na Slovensku väčšina ľudí považuje začatie nového podnikania za vhodnú voľbu kariéry.

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	834	41,7
Nie	1002	50,1
Neviem	164	8,2
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-6



V otázke o uznávaní a rešpektovaní nových podnikateľov nedošlo medziročne k výraznej zmene. Úspešnosť nových podnikateľov je dôvodom pre ich uznávanie len pre polovicu opýtaných (52,5%), tento dôvod neuznáva 37,9% a každý desiaty respondent túto vec nevie posúdiť.

Tab. č. 3.7 Qi7. Na Slovensku sú tí, ktorí boli úspešní pri začatí nového podnikania uznávaní a rešpektovaní?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	1049	52,5
Nie	758	37,9
Neviem	193	9,6
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-7

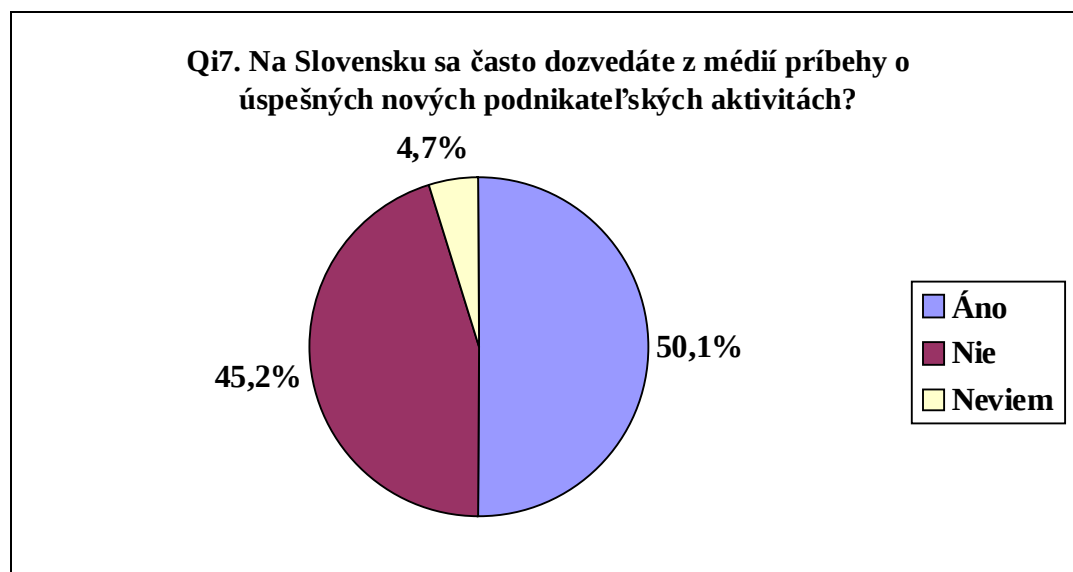


Len polovica obyvateľov (50,1%) sa z médií dozvedá o nových úspešných podnikateľoch. Opačný názor v prieskume vyjadrilo 45,2% respondentov a 4,7% na uvedenú otázku nevedelo odpovedať.

Tab. č. 3.8 Qi7. Na Slovensku sa často dozvedáte z médií príbehy o úspešných nových podnikateľských aktivitách?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	1002	50,1
Nie	904	45,2
Neviem	94	4,7
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-8



3.2 Začínajúci podnikatelia

Táto časť prieskumu sa zaoberá hodnotením správania sa skupiny tzv. rodiacich sa podnikateľov, t.j. subjektov, ktoré sa pokúšajú začať nové podnikanie (vrátane opakovaných pokusov o podnikanie). Cieľom je získať informácie o zámere populácie začať podnikat', podniknutých krokoch pre tento zámer, štruktúre plánovaného vlastníctva ale aj o inovatívnosti produktov, úrovni technologického vybavenia či povedomí o konkurencii na trhu.

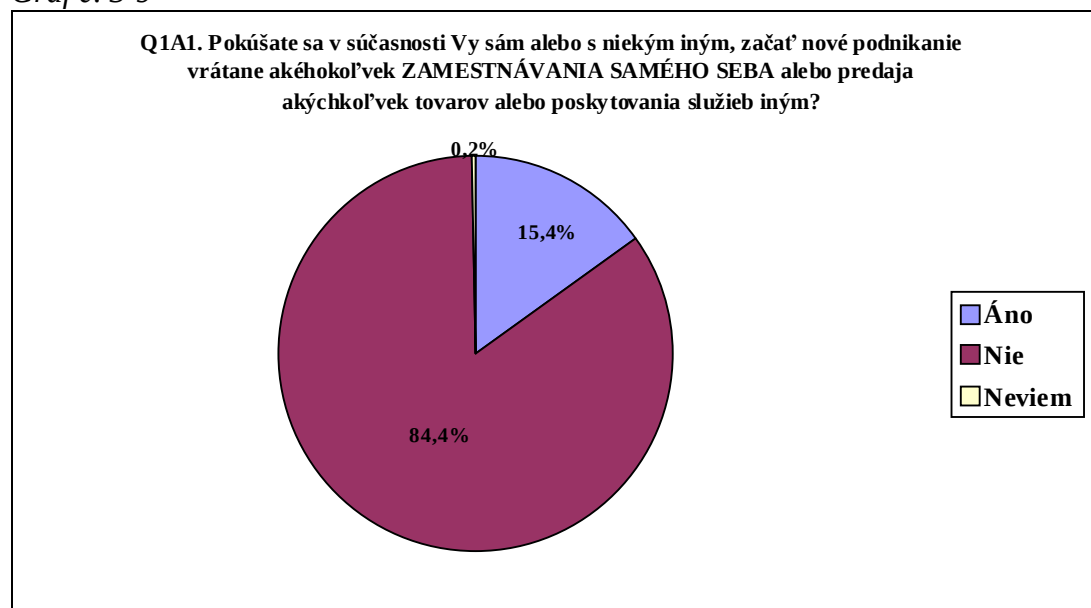
Zámer začať podnikat'

Podľa výsledkom prieskumu len zhruba šestina (15,4%) respondentov sa v súčasnosti pokúša začať vlastné nové podnikanie (resp. byť SZČO). Oproti roku 2013 ide o mierne zlepšenie, kedy to bolo len 13,4%. Naďalej však zostáva dominantná skupina respondentov, ktorí sa v súčasnosti nepokúšajú zakladať podnikanie. Vnímanie externého prostredia úzko koreluje s podnikateľskou aktivitou, čím je externé prostredie atraktívnejšie, tým viac sa zvyšuje podnikateľská aktivita. Prevažujúci negatívny postoj k podnikaniu tak môže byť spôsobený práve vnímaním podnikateľského prostredia z pohľadu respondentov ako málo atraktívne resp. neatraktívne.

Tab. č. 3.9 Q1A1. Pokúšate sa v súčasnosti Vy sám alebo s niekým iným, začať nové podnikanie vrátane akéhokoľvek ZAMESTNÁVANIA SAMÉHO SEBA alebo predaja akýchkoľvek tovarov alebo poskytovania služieb iným?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	307	15,4
Nie	1687	84,4
Neviem	6	0,2
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-9



Zámer začať nové podnikanie alebo podnikateľskú činnosť pre svojho súčasného zamestnávateľa deklaroval približne každý dvanásty respondent (8,5%). Naopak 91%

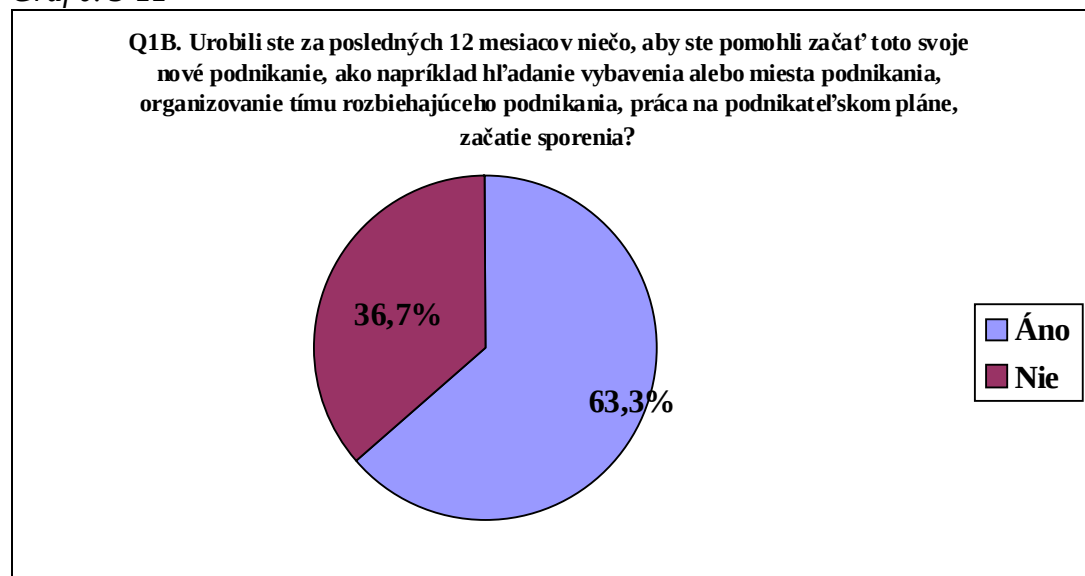
opýtaných v prieskume deklarovalo, že sa nepokúša v súčasnosti samostatne, alebo s niekým iným, začať nové podnikanie alebo novú podnikateľskú činnosť pre svojho zamestnávateľa ako súčasť ich bežnej práce. Takmer 9% opýtaných sa k uvedenej otázke nevedelo vyjadriť.

Graf č. 3-10



Z tých, ktorí v súčasnosti uvažujú o začatí podnikania (sami alebo u svojho súčasného zamestnávateľa), už skoro dve tretiny (63,3%) urobili za posledný rok nejaké aktivity, aby sa na podnikanie pripravili. Existuje teda aj skupina takých, ktorí chcú podnikať ale nič ešte kvôli tomu neurobili. Tento údaj je oproti roku 2013 mierne nižší (66%).

Graf č. 3-11



Z podnikateľov, ktorí už nejaké aktivity na začatie nového podnikania podnikli, sa 17,2% pripravuje na toto podnikanie už dlhšie ako jeden rok. Podnikatelia najčastejšie deklarovali že príprave podnikania sa venujú už 6 mesiacov (20,8%), ďalej nasledujú podnikatelia, ktorí sa podnikateľským aktivitám venujú rok (15,2%). Viac ako tretina respondentov 37,2% pripravuje svoje podnikanie menej ako pol roka.

Tab. č. 3.10 Q1C. Koľko mesiacov ste boli zapojený v rozbiehaní tohto podnikania?

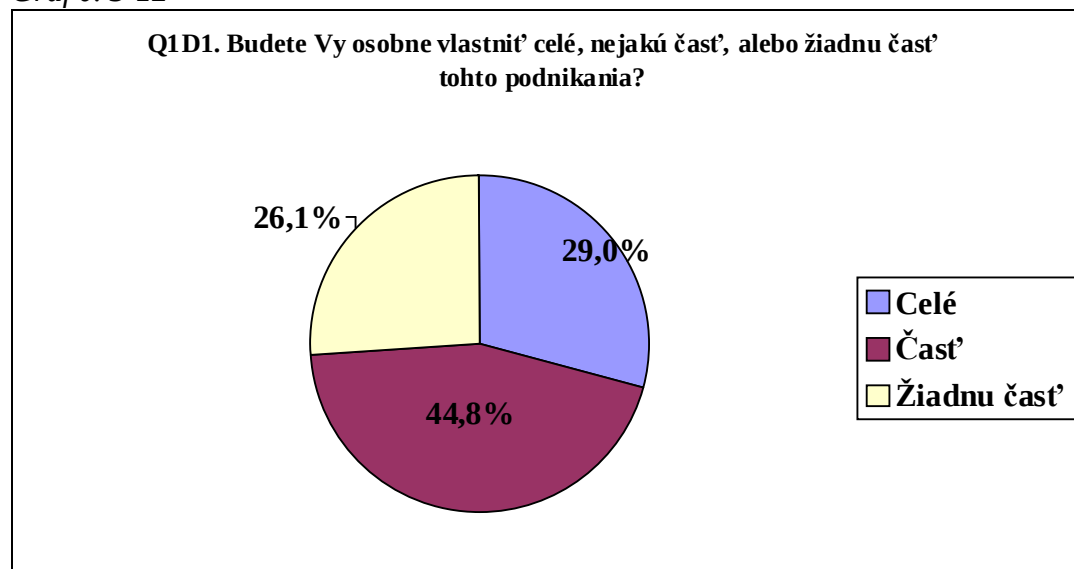
Počet mesiacov zapojených v rozbiehaní podnikania	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Do 6 mesiacov	86*	37,2
6 mesiacov	48	20,8
Do 12 mesiacov	22**	9,5
12 mesiacov	35	15,2
Viac ako 12 mesiacov	40***	17,3
Spolu	231	100

Z uvedeného vyplýva, že skupina tzv. „rodiacich sa podnikateľov“ v určitej fáze začína podnikat' kroky k rozbehnutiu podnikania. Počet mesiacov zapojených v rozbiehaní podnikania poukazuje, že takmer dve tretiny podnikateľov 67,5% sú zapojené do tohto procesu ešte len krátkodobo (kratšie ako jeden rok). Dlhodobejšie zapojenie do podnikania (viac ako jeden rok) deklarovalo 32,5% začínajúcich podnikateľov.

Štruktúra vlastníctva

Z tých, ktorí začínajú podnikanie, ide najčastejšie (44,8%) o takých, ktorí budú vlastniť časť firmy, nie celú. Celú firmu bude vlastniť len necelá tretina (29,0%) začínajúcich podnikateľov. V medziročnom porovnaní s rokom 2013 narastá podiel respondentov, ktorí deklarujú spoluvlastníctvo s inou osobou.

Graf č. 3-12



Najčastejším modelom súbehu vlastníctva a riadenia firmy je model, keď budúcu firmu budú vlastniť aj riadiť zároveň dvaja ľudia (58,9%), resp. traja ľudia (21,5%). 19,2% budú tvoriť firmy, ktoré budú zároveň vlastnené a riadené viac ako tromi začínajúcimi podnikateľmi.).

* Agregovaná hodnota intervalu 1 až 5 mesiacov

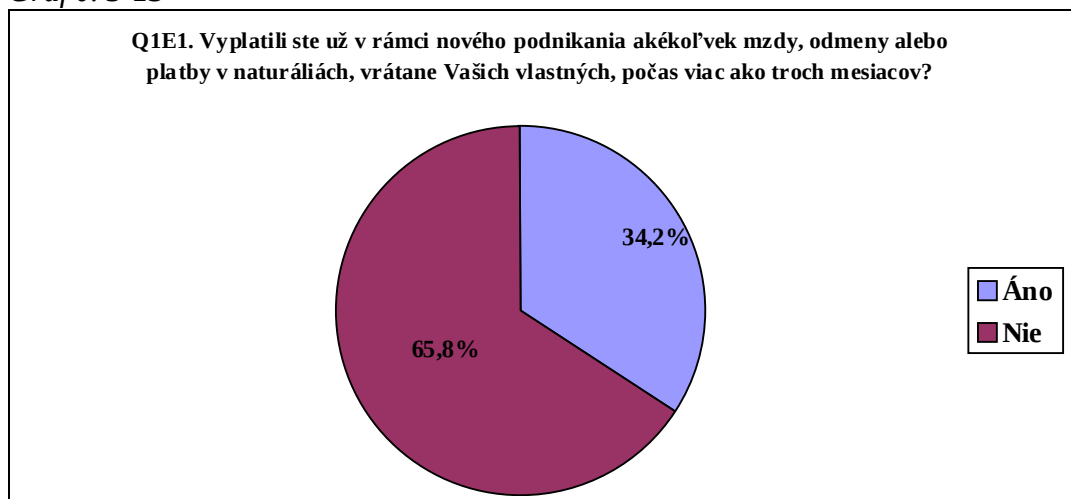
** Agregovaná hodnota intervalu 7 až 11 mesiacov

*** Agregovaná hodnota hodnôt prevyšujúcich obdobie 12 mesiacov

Vyplácanie miezd

Z prieskumu vyplýva, že takmer dve tretiny (65,8%) z týchto podnikateľov v rámci svojho nového podnikania ešte nevyplácala mzdy dlhšie ako tri mesiace. Naopak viac ako tretina (34,2%) začínajúcich podnikateľov už mzdy (odmeny, naturálie) vyplatila počas aspoň troch mesiacov.

Graf č. 3-13

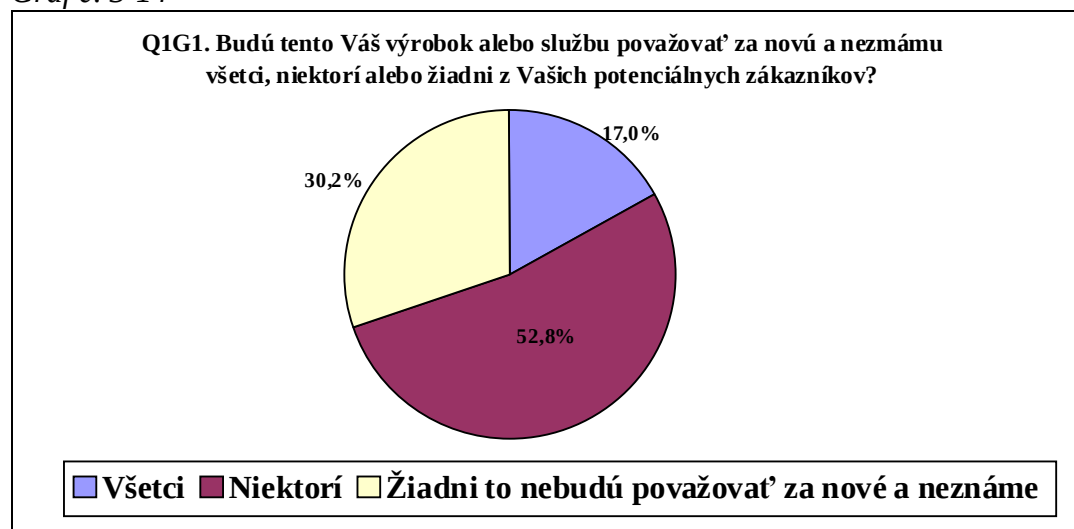


V súvislosti s vyplácaním miezd, podielov na zisku alebo platieb v naturáliách z tohto podnikania viac ako 16% uviedlo, že uskutočnilo platby ešte pred rokom 2010. Približne každý dvadsiaty respondent ešte nedostal žiadne mzdy. Najväčšiu skupinu predstavujú začínajúci podnikatelia, ktorí dostali mzdy až po roku 2010 (83,6%).

Postavenie na trhu začínajúcich podnikateľov

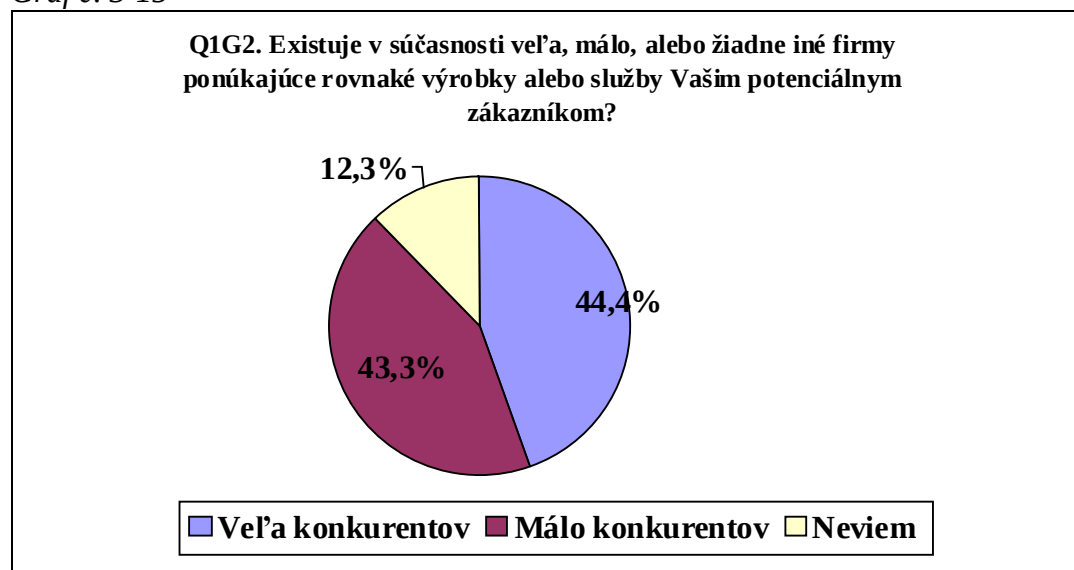
Predmet činnosti začínajúcich podnikateľov je rôznorodý, zahŕňa široké spektrum tovarov a služieb. U tretiny 30,22% začínajúcich podnikateľov nepôjde o nové a neznáme výrobky alebo služby, u ďalšej polovice 52,7% pôjde len o čiastočné inovácie. Len každý šiesty ponúka novú alebo neznámu službu alebo výrobok. Oproti roku 2013 sa znížil počet podnikateľov, čo sa chystajú ponúkať nové neznáme výrobky alebo služby.

Graf č. 3-14



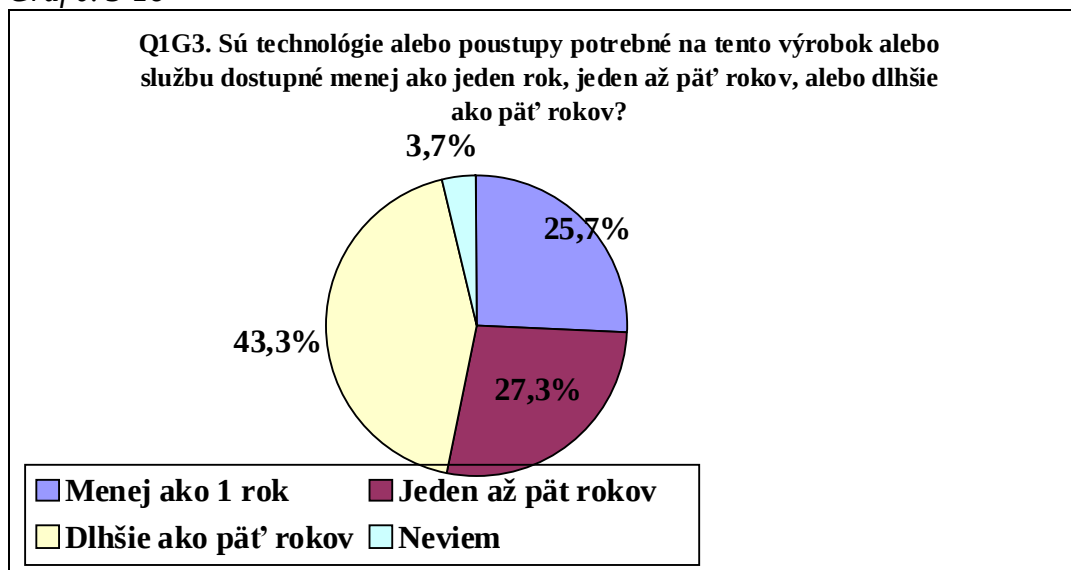
Ďalej sa prieskum zamerlal na hodnotenie znalosti trhu podnikateľmi. Z výsledkov vyplynulo, že približne každý desiaty nový podnikateľ nevie, či má v súčasnosti konkurenciu – či existujú podobné služby alebo výrobky. Oproti roku 2013 sa tento podiel neinformovaných zvýšil dvojnásobne. Z tých, čo majú o konkurencii prehľad si 44,4% myslí, že má veľa konkurentov a 43,3 %, že má málo konkurentov.

Graf č. 3-15



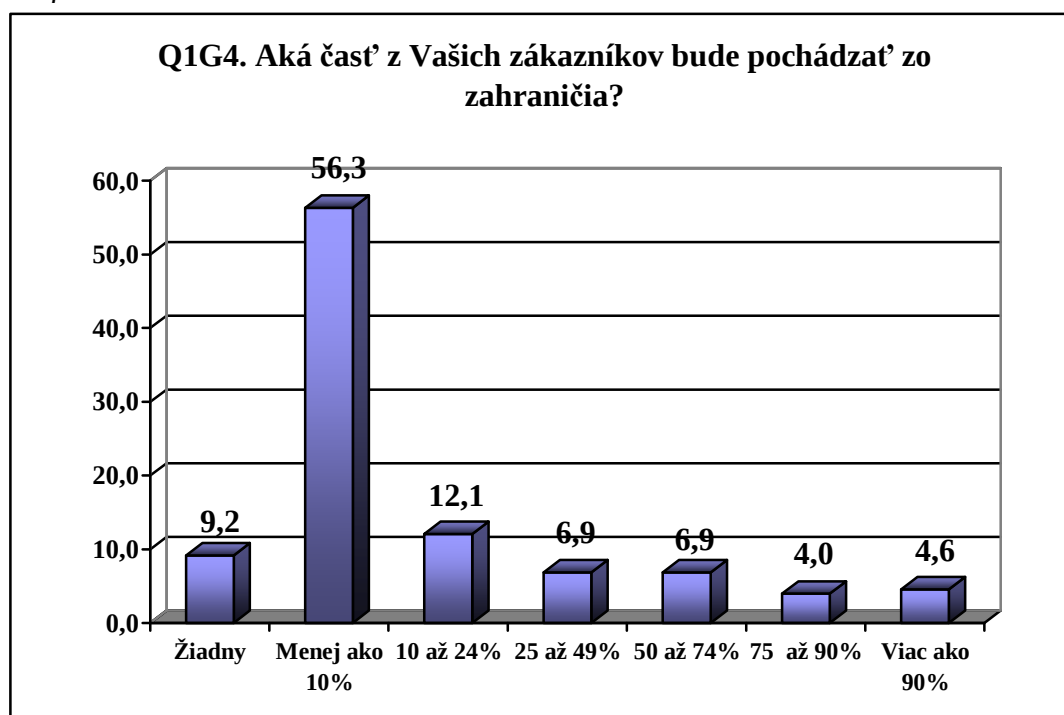
Do hodnotenia inovatívnosti možno zahrnúť aj stav používanej technológie a jej dostupnosť na trhu. Až 43,3% začínajúcich podnikateľov používa technológie, ktoré sú staršie (známe viac ako 5 rokov). Oproti predchádzajúcemu roku používanie tejto technológie pokleslo o takmer 11% v prospech novších technológií. Pozitívny trend sa prejavil pri technológiách starších ako jeden rok ale menej ako päť rokov a technológiách dostupných na trhu kratšie ako jeden rok. 25,7% začínajúcich podnikateľov používa nové postupy, ktoré sú známe len rok a 27,3% podnikateľov používa stredne staré technológie (1-5 rokov). Využívanie novších technológií môže mať pozitívny vplyv na podnikateľskú aktivitu a inovatívnosť poskytovaných produktov a služieb.

Graf č. 3-16



Z pohľadu zahraničnej aktivity respondentov, ktorí sa v súčasnosti pokúšajú podnikat', bude až 56,3% ponúkať alebo ponúka svoje produkty a služby aj zahraničným spotrebiteľom, avšak ich podiel v portfóliu zákazníkov je nižší ako 10%. V porovnaní s údajmi predchádzajúceho roka teda nedošlo k zmene postoja podnikateľov a k obchodovaniu so zahraničím prevláda skôr konzervatívny postoj. Dokonca aj podiel začínajúcich podnikateľov, ktorí nebudú vyvíjať žiadne zahraničné aktivity sa medziročne takmer zdvojnásobil (5,5%). Len 15,5% začínajúcich podnikateľov ponúka také služby a výrobky, kde bude viac ako polovica ich spotrebiteľov (aj) zo zahraničia.

Graf č. 3-17



Zamestnávanie začínajúcich podnikateľov

V súčasnosti zo začínajúcich podnikateľov nezamestnáva žiadneho zamestnanca jedna pätina (20%) z nich. Pomerne veľká časť (45%) začínajúcich podnikateľov vo svojom podnikaní poskytuje zamestnanie jednej až piatim osobám. Od 6 do 10 zamestnancov uviedlo, že zamestnáva 13,3% začínajúcich podnikateľov a nad 10 zamestnancov 21,9%.

Tab. č. 3.11 Q1H1. Ak nepočítame vlastníkov, koľko ľudí v súčasnosti pracuje pre tento Váš podnik?

Počet zamestnancov (vrátane subdodávateľov)	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
0	12	20,0
1až 5	27	45,0
6 až 10	8	13,3
Viac ako 10	13	21,9
Spolu	60	100,0

V časovom horizonte piatich rokov 28,9% začínajúcich podnikateľov predpokladá, že bude zamestnávať od 1 do 5 zamestnancov a 15,5% z nich 6 až 10 zamestnancov. Viac ako 10 zamestnancov očakáva, že bude zamestnávať 24,1% zo začínajúcich podnikateľov. Pesimistický výhľad do budúcnosti má 3,2% z týchto podnikateľov, ktorí predpokladajú, že o päť rokov nebudú nikoho zamestnávať. Každý tretí začínajúci podnikateľ si takúto prognózu ani len netrúfa urobiť.

Tab. č. 3.12 Q1H2. Ak nepočítame vlastníkov, koľko ľudí, vrátane súčasných aj budúcich zamestnancov, bude PRAVDEPODOBNE pracovať pre tento podnik o päť rokov?

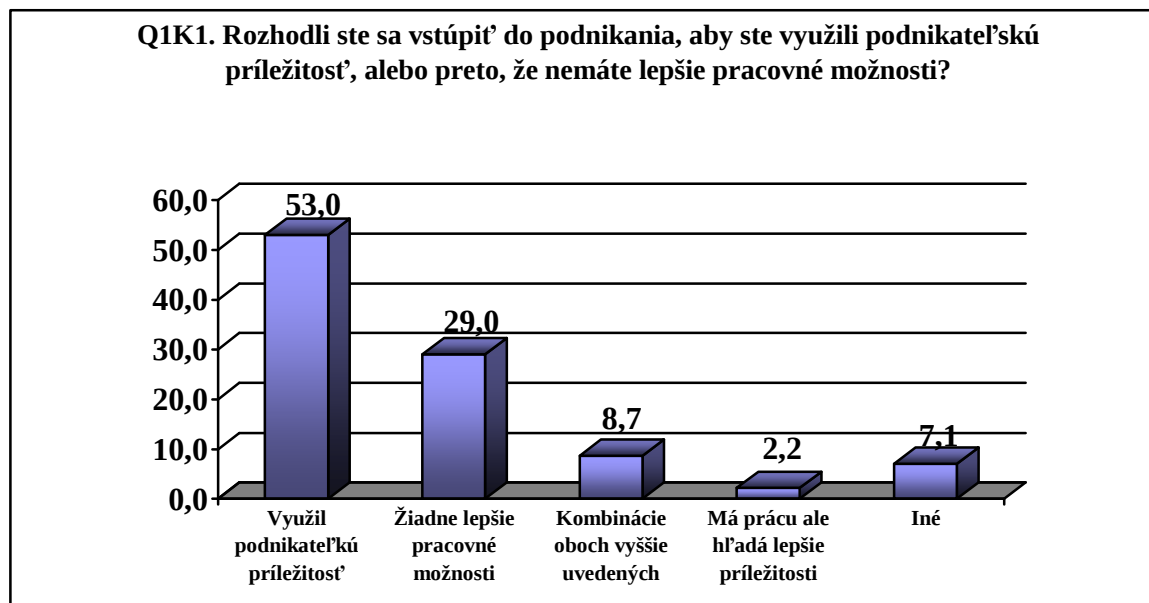
Odhad počtu zamestnancov (vrátane subdodávateľov) o päť rokov	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Neviem	53	28,3
0	6	3,2
1až 5	54	28,9
6 až 10	29	15,5
Viac ako 10	45	24,1
Spolu	187	100,0

Prognóza začínajúcich podnikateľov z predchádzajúceho roku bola o čosi optimistickejšia, zamestnávanie od 1 do 5 zamestnancov vtedy deklarovalo 40,5% z opýtaných. Naopak viac ako 10 zamestnancov vtedy očakávalo, že zamestná iba 18,6%. Negatívnym trendom je, že podiel začínajúcich podnikateľov, ktorí si netrúfajú takúto prognózu urobiť medziročne rastie.

Motívy podnikania začínajúcich podnikateľov

Nasledujúca časť prieskumu sa zaoberá identifikáciou motívov, ktoré viedli respondentov k podnikaniu. Viac ako polovica (53%) respondentov sa rozhodla vstúpiť do podnikania, pretože chcela využiť vhodnú podnikateľskú príležitosť. U každého tretieho z desiatich podnikateľov bolo toto rozhodnutie ovplyvnené nedostatkom lepších pracovných príležitostí. Takmer 9% respondentov uviedlo ako motív kombináciu oboch vyššie spomenutých motívov a 2,2% opýtaných aktuálne pracuje, ale zároveň hľadá lepšie pracovné príležitosti.

Graf č. 3-18



O niečo viac ako 7% opýtaných uviedlo ako dôvod vstúpiť do podnikania iné dôvody. Z nich tretina uviedla ako motív vstupu do podnikania, že podnikanie je zároveň ich hobby. O niečo menej respondentov uviedlo, že chceli robiť samy na seba. Objavili sa aj dôvody možnosti privyrobenia si popri súčasnom zamestnaní a možnosť niečo zlepšiť k lepšiemu resp. sociálny motív snahy o pomoc druhým.

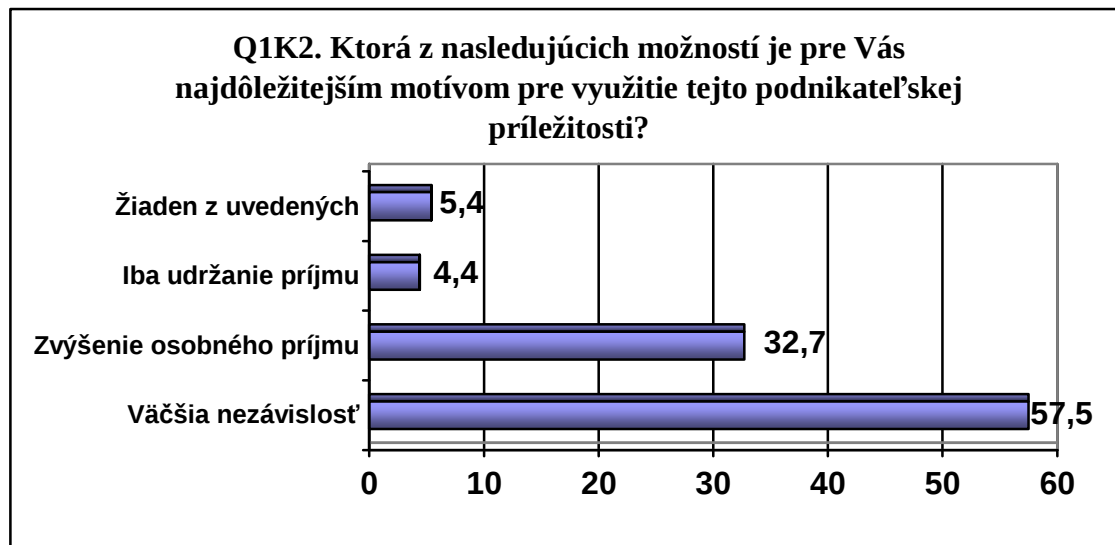
Najdôležitejším motívom pre využitie podnikateľskej príležitosti je pre viac ako polovicu opýtaných (57,6%) väčšia nezávislosť. Takmer tretina respondentov (32,7%) využila podnikateľskú činnosť za účelom zvýšenia svojho osobného príjmu. Iba 4,4% opýtaných vstúpilo do podnikania s cieľom udržania si súčasného príjmu.

Tab. č. 3.13 Q1K2. Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?

Motív pre využitie tejto podnikateľskej činnosti	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Väčšia nezávislosť	65	57,5
Zvýšenie osobného príjmu	37	32,7
Iba udržanie príjmu	5	4,4
Žiaden z uvedených	6	5,4
Spolu	113	100 %

V porovnaní s predchádzajúcim rokom motív väčšej nezávislosti zaznamenal iba mierny pokles (2,3%). K výraznejšej medziročnej zmene došlo u motívu zvýšenia si osobného príjmu. V roku 2013 tento motív uviedla iba jedna štvrtina (25,1%) respondentov. Motív zvýšenia si osobného príjmu má teda medziročne rastúcu tendenciu s prírastkom takmer 8%.

Graf č. 3-19



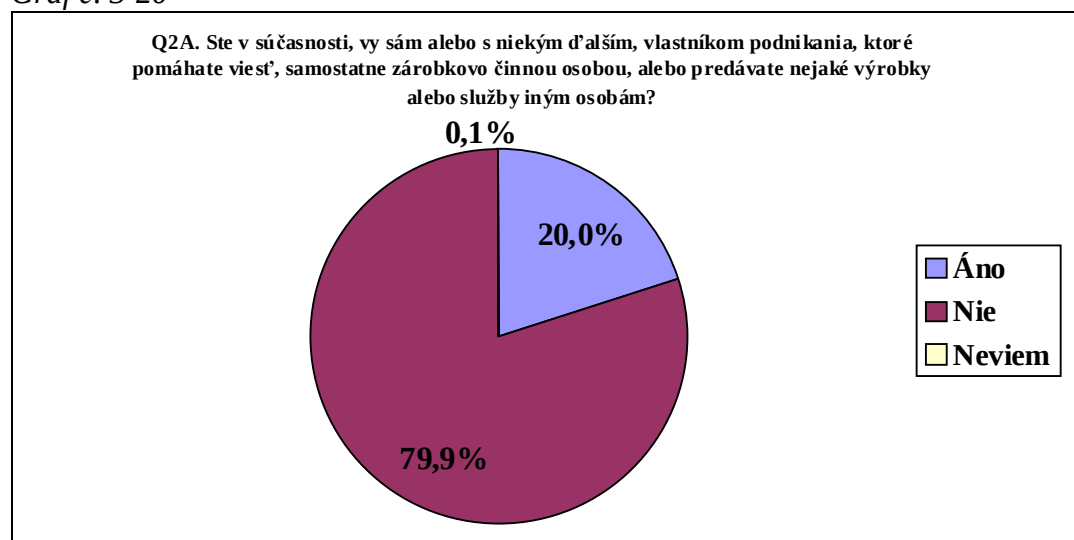
3.3 Existujúci podnikatelia - vlastníci, manažéri

Jedna pätina oslovených respondentov sa v prieskume vyjadrila, že v súčasnosti sú sami alebo s niekým ďalším vlastníkom podnikania, ktoré pomáhajú viesť, samostatne zárobkovo činnou osobou, alebo predávajú nejaké výrobky alebo služby iným osobám. Medziročne sa tento podiel zvýšil takmer o 5%. Opačný názor deklarovalo takmer 80% opýtaných.

Tab. č. 3.14 Q2A. c

Odpoveď	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	399	20,0
Nie	1597	79,9
Neviem	4	0,1
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-20



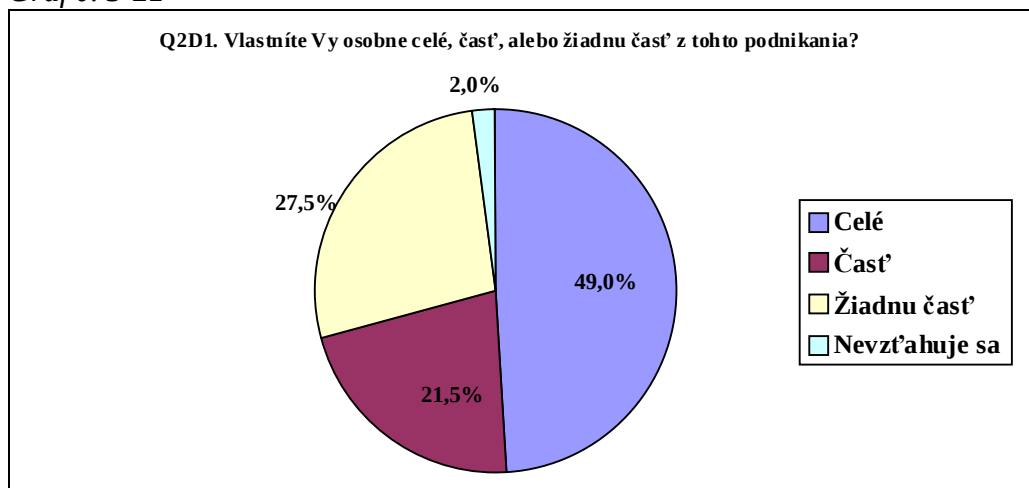
Z uvedených názorov takmer 80% respondentov potvrdilo, že ide o to isté podnikanie, na ktoré sa odvolávali v predchádzajúcich otázkach (1A1 až 1K2). Ostatní respondenti uviedli, že ide o iné podnikanie. Možno predpokladať, že táto časť respondentov urobila v poslednom roku niečo pre začatie nového podnikania a môže ísť o NOVÚ podnikateľskú aktivitu okrem tej, ktorú dovtedy vykonávali.

Vlastnícka štruktúra

Z pohľadu vlastníckej štruktúry podnikania možno konštatovať, že podnikatelia preferujú predovšetkým úplné vlastníctvo. V prieskume to deklarovala takmer polovica (49%) respondentov. Čiastočné vlastníctvo uviedlo 21,5% oslovených a takmer tretina (27,5%) nevlastní na podnikaní, do ktorého je zapojená žiadny podiel. Medziročne neboli zaznamenané žiadne významné zmeny a teda podiely ostávajú na približne rovnakej úrovni z roku 2013.

Zaujímavým zistením v rámci vlastníckej štruktúry je práve pomerne vysoký podiel respondentov, ktorí nevlastnia žiadnu časť podnikania a aj napriek tomu, že sa sami zaradili medzi podnikateľov, sa nepodieľajú na ziskoch z predaja výrobkov alebo služieb.

Graf č. 3-21



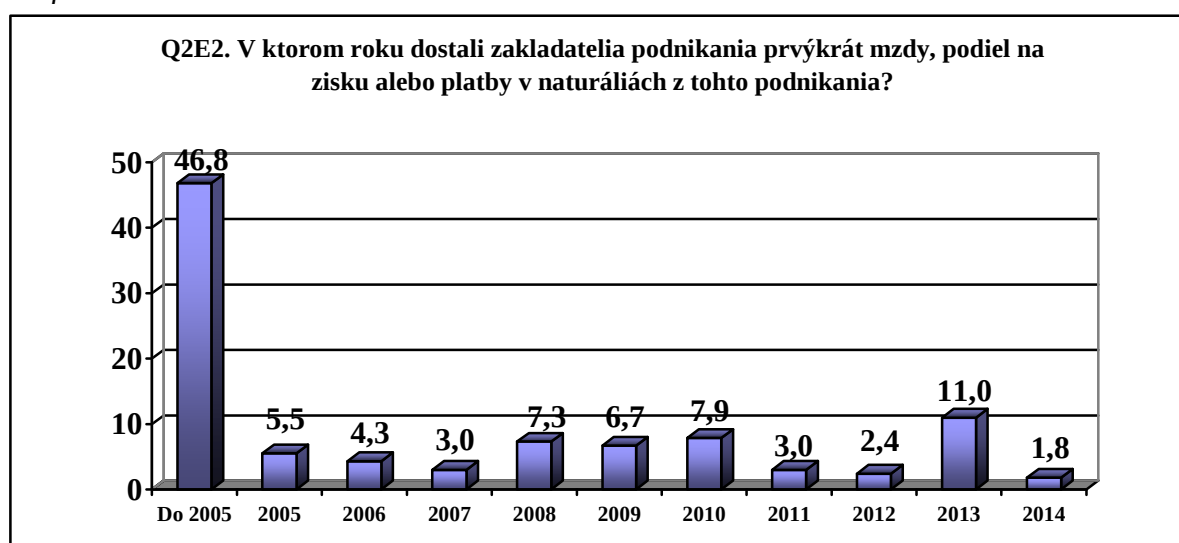
Z respondentov, ktorí deklarovali čiastočné vlastníctvo resp. spoluvlastníctvo s inou osobou, viac ako polovica (55,4%) uviedla, že vrátane ich zároveň riadi toto podnikanie ešte jedna osoba. Spolu s dvoma ďalšími spoločníkmi vlastní a zároveň riadi toto podnikanie 20% opýtaných. Viac ako 5 spoločníkov uviedlo len takmer 11%.

Tab. č. 3.15 Q2D2. Koľko ľudí, vrátane Vás vlastní a zároveň riadi toto podnikanie?

Počet zapojených do podnikania	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
2	36	55,4
3	12	20,0
4	4	6,2
5	5	7,7
Viac ako 5	7	10,7
Spolu	65	100 %

Podľa výpovedí respondentov prvé vyplatené mzdy, podiely na zisku alebo platby v naturáliách z tohto podnikania prevažne plynuli pred rokom 2010, deklarovalo to 73,6% opýtaných. Prvé mzdy od roku 2010 tak realizovalo len 26,1%. Najväčšia frekvencia vyplácania miezd bola práve v roku 2013 (11%) a 2010 (7,9%).

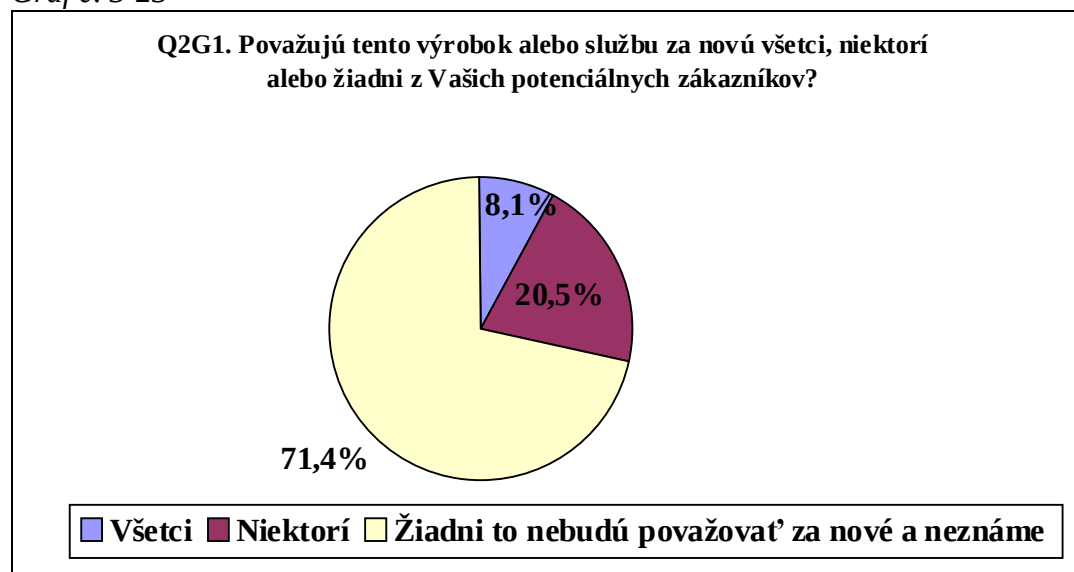
Graf č. 3-22



Postavenie na trhu už existujúcich podnikateľov

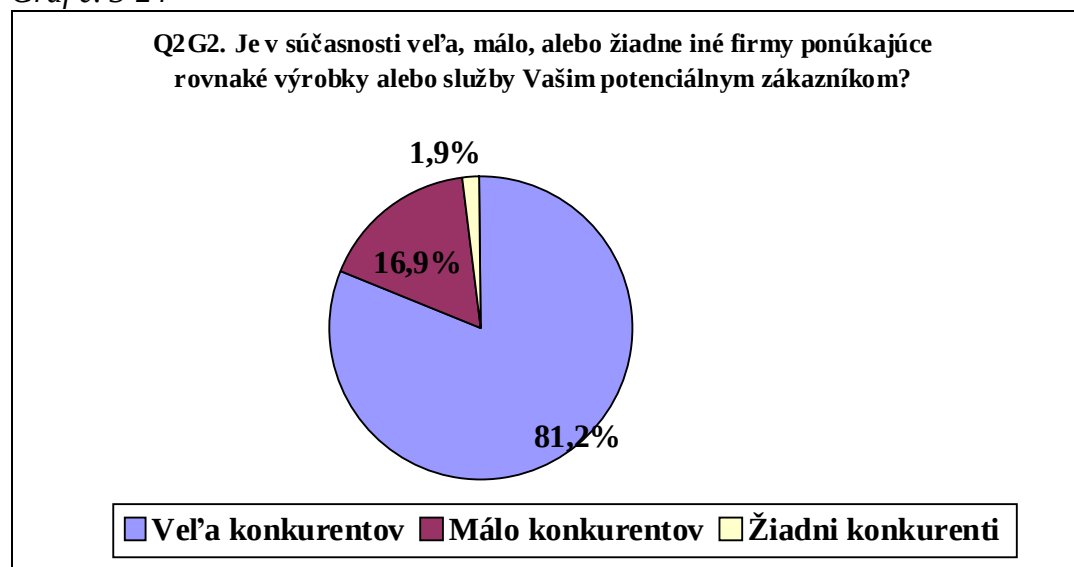
Na otázku ohľadne znalosti produktov alebo služieb zákazníkmi až 71,4% respondentov uviedlo, že žiadny z potenciálnych zákazníkov nebude výrobok alebo poskytovanú službu považovať za nové a neznáme. Znamená to, že väčšina podnikateľov zakladá svoj biznis prevažne na overených produktoch a službách. O niečo viac ako pätina opýtaných deklarovala len čiastočnú znalosť produktov a služieb zo strany spotrebiteľov a iba približne 8% respondentov ponúka produkty a služby, ktoré je možné pokladať za nové u všetkých zákazníkov.

Graf č. 3-23



V súvislosti so znalosťou produktov a služieb zákazníkmi sa hodnotí aj znalosť trhu podnikateľmi. Z existujúcich (nielen začínajúcich) podnikateľov väčšina (81,2%) deklarovala veľa konkurentov a len 16,9% uviedlo, že má na trhu málo konkurentov. Len približne 2% opýtaných si myslí, že nemá konkurentov. Vnímanie veľkého počtu konkurentov na trhu zo strany respondentov môže byť práve dôsledkom nízkej inovatívnosti produktu a prikláňaniu sa k overeným business modelom.

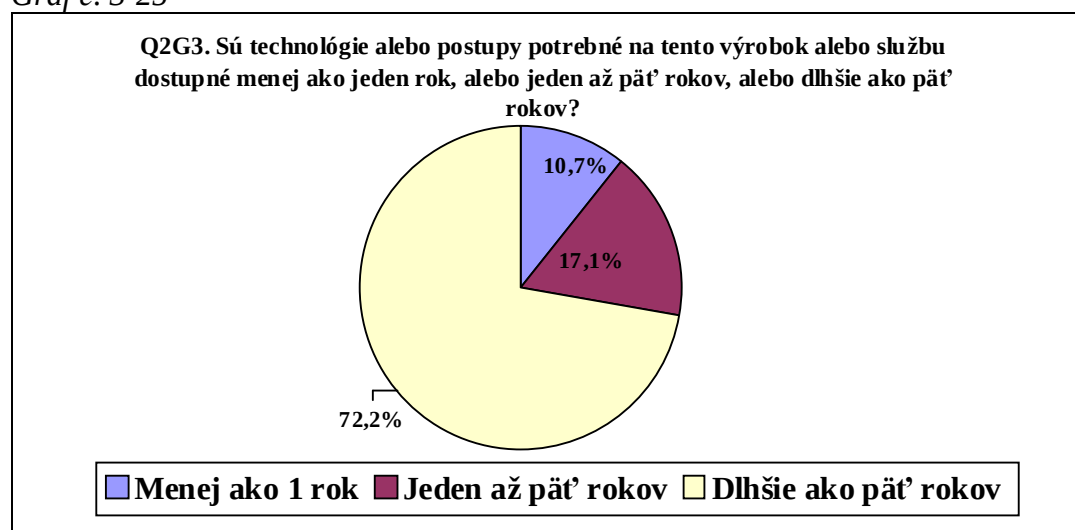
Graf č. 3-24



Medzi znalosťou produktov alebo služieb zákazníkmi a počtom konkurencie existuje určitá korelácia. Na základe porovnania údajov z rokom 2013 možno konštatovať, že so zvyšujúcou sa znalosťou produktov sa počet konkurentov zvyšuje. Zvýšenie podielu známych produktov o približne 2% sa premietlo do zvýšeného vnímania veľkého počtu konkurencie o takmer 7%. Na vnímanie zvýšenej konkurencie môžu mať vplyv avšak aj iné faktory.

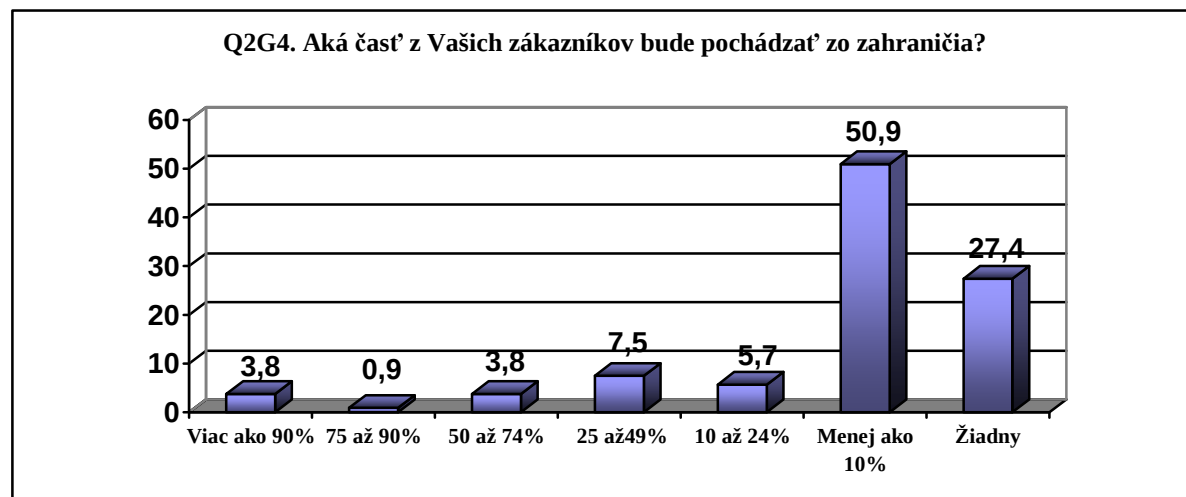
Dôležité pri výrobe produktov a poskytovaní služieb sú aj využité technológie a postupy. Takmer tri štvrtiny existujúcich podnikateľov ponúka služby a produkty, ktoré sú na trhu dlhšie ako 5 rokov, teda nie sú nové (72,2%). Naopak, každý desiaty ponúka nové služby a produkty, ktoré sú na trhu len rok, teda sú nové. 10,7 % respondentov uviedlo, že technológie alebo postupy potrebné na tento výrobok alebo službu dostupné kratšie ako jeden rok, 17,1% jeden až päť rokov, a 72,2% dlhšie ako päť rokov.

Graf č. 3-25



Najväčšiu skupinu (50,9%) z existujúcich podnikateľov tvoria takí, ktorí predpokladajú, že len menej ako 10% ich odberateľov pochádza zo zahraničia. Zároveň takmer tretina (27,4%) respondentov deklarovala, že ich zákazníci nebudú pochádzať zo zahraničia. Viac ako 50%-tný podiel zahraničných spotrebiteľov uviedlo iba 8,5% opýtaných. Oproti minuloročnému výsledku je to pokles o takmer 3%.

Graf č. 3-26



Zamestnávanie u existujúcich podnikov

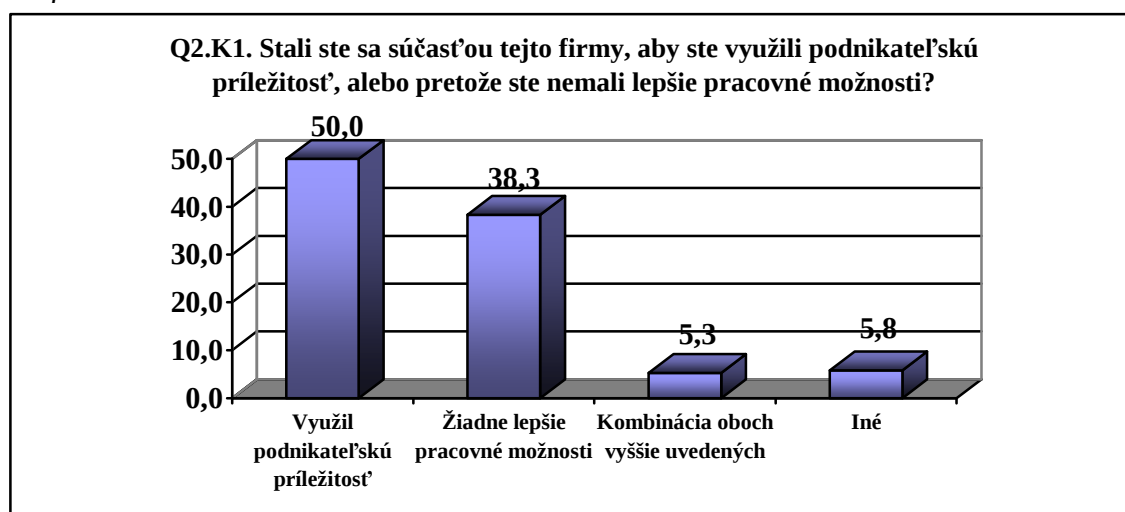
Väčšina z existujúcich podnikateľov (37%) nikoho nezamestnáva (vrátane SZČO). Je to najtypickejšia skupina kategórie a oproti roku 2013 zaznamenala významný rast o viac ako polovicu. V prípade zamestnávania **najčastejšie je zamestnávanie jednej až troch osôb**. Viac ako polovica (51,6%) z firiem zamestnáva do 10 zamestnancov a nad 10 zamestnancov má len približne 8%. Hranicu 50 zamestnancov prekračujú len približne 4% takýchto podnikateľov. Z uvedeného vyplýva, že sa jedná prevažne o podniky, ktoré môžu spĺňať podmienky mikropodnikov.

Podobné výsledky dosahuje aj prognóza počtu zamestnancov o 5 rokov, kde 35,2% existujúcich podnikateľov neplánuje v priebehu nasledujúcich piatich rokov zamestnávať. Do 10 zamestnancov plánuje prijať viac ako polovica 50,5% a nad 10 zamestnancov len približne 9% respondentov. Viac ako 50 zamestnancov uvažuje prijať len takmer 5% podnikov. Prognózy zamestnávania sú v porovnaní s predchádzajúcim rokom pesimistickejšie.

Motív vstupu do podnikania u existujúcich podnikateľov

Podnety vstúpenia do podnikania u existujúcich podnikateľov sú takmer identické ako v prípade začínajúcich podnikateľov. Polovica z respondentov deklarovala, že začala podnikáť v dôsledku existencie podnikateľskej príležitosti. Ďalších takmer 39% odštartovalo svoje podnikanie, pretože nemala žiadnu lepšiu pracovnú možnosť. U o niečo viac ako 5% respondentov bola podnetom kombinácia oboch uvedených motívov. Zvyšná časť respondentov uviedla ako podnet začatia podnikania iné faktory ako napríklad hobby, záujem o zmenu práce, či zabezpečenie rodiny. Podnikatelia si teda uvedomujú vznikajúce podnikateľské príležitosti a reagujú na ne. Podiel podnikateľov využívajúcich podnikateľské príležitosti v porovnaní s minulým rokom mierne rastie, čo môže pozitívny vplyv aj na podnikateľskú aktivitu.

Graf č. 3-27



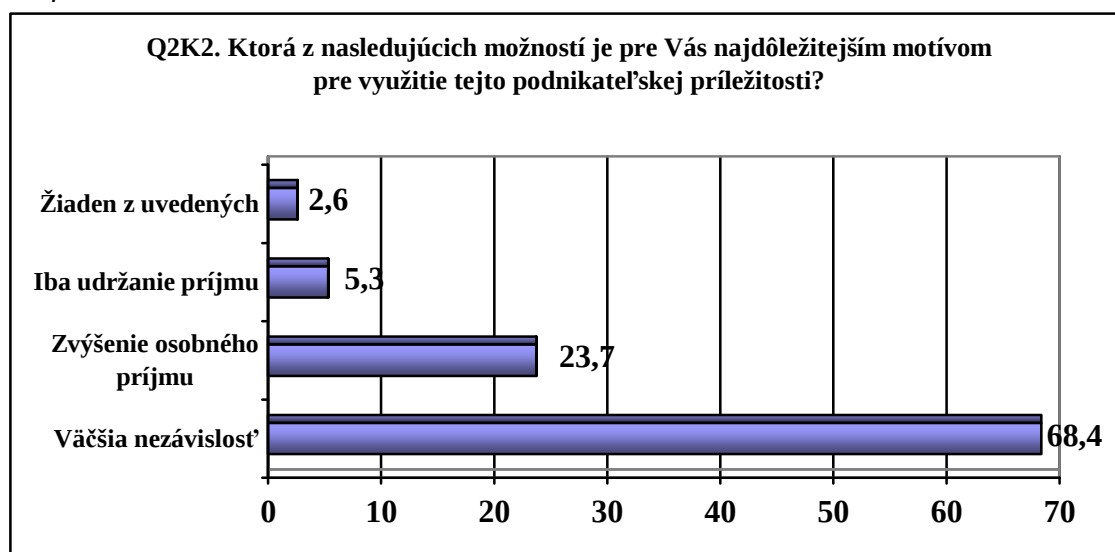
Z výsledkov prieskumu vyplýva, že najfrekvencovanejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti s takmer dvoj tretinovým podielom je väčšia nezávislosť. Potvrdzujú to aj výsledky z predchádzajúceho roku, kde tento motív uviedla viac ako polovica (52,7%) respondentov. Väčšia nezávislosť má teda ako motív dominantné postavenie a z časového hľadiska jeho dôležitosť rastie. Ďalšia takmer štvrtina (23,7%) si potrebovala

zvýšiť svoj osobný príjem. Udržanie si príjmu ako motív pre začatie podnikania uviedol každý dvadsiaty.

Tab. č. 3.16 Q2K2. Ktorá z nasledujúcich možností je pre Vás najdôležitejším motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti?

Motív pre využitie tejto podnikateľskej činnosti	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Väčšia nezávislosť	78	68,4
Zvýšenie osobného príjmu	27	23,7
Iba udržanie príjmu	6	5,3
Žiaden z uvedených	3	2,6
Spolu		100 %

Graf č. 3-28



Takmer 87% existujúcich podnikateľov v prieskume uviedlo, že založili toto podnikanie sami a teda sú jeho prvým vlastníkom a manažérom. Opačný názor uviedlo iba takmer 14% opýtaných.

3.4 Potenciálni podnikatelia, prerušenie podnikania

Kategória potenciálnych podnikateľov predstavuje dôležitý stavebný prvok budúcej podnikateľskej aktivity a podáva obraz aj o atraktivnosti podnikateľského prostredia. Z začať nové podnikanie (vrátane SZČO) v priebehu nasledujúcich troch rokov plánuje len o niečo viac ako 18% z dospelých obyvateľov Slovenska. Viac ako dve tretiny (77,4%) populácie deklarovalo opačný názor a neplánujú v období troch rokov rozbehnúť nové podnikanie. Oproti predchádzajúcemu roku sa podiel potenciálnych podnikateľov mierne znížil (1,4%), a to práve v prospech populácie, ktorá neplánuje rozbehnutie podnikania. Tento trend je z pohľadu podnikateľskej aktivity negatívny, nakoľko postoj populácie k podnikaniu odráža atraktivitu podnikateľského prostredia.

Tab. č. 3.17 Q3A. Očakávate, Vy sám alebo niekým iným, začatie nového podnikania, vrátane akéhokoľvek samo-zamestnávania, v nasledujúcich troch rokoch?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	363	18,2
Nie	1548	77,4
Neviem	89	4,4
Spolu	2 000	100,0

Graf č. 3-29



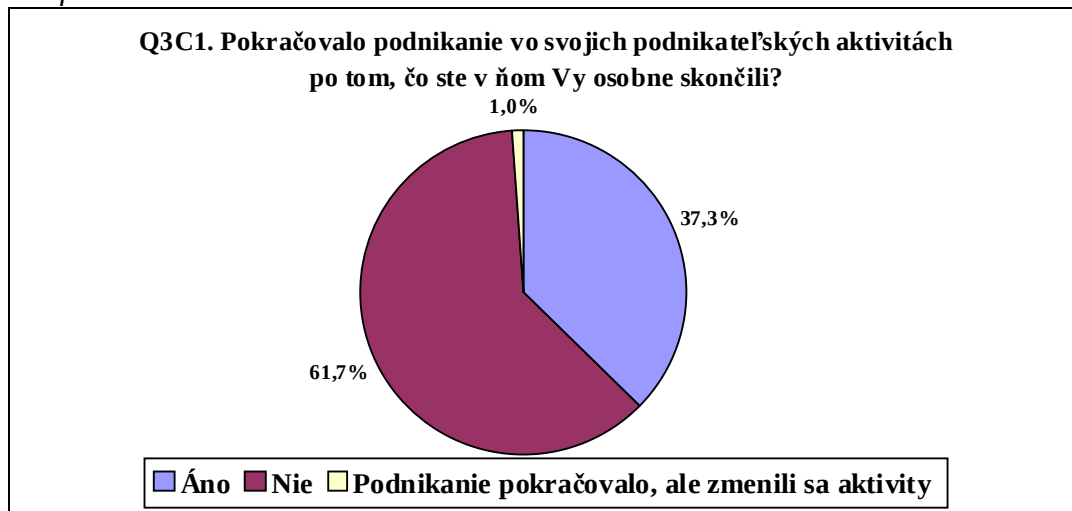
S uvedeným súvisí aj tendencia podnikateľov k prerušovaniu podnikania. Oproti minulému roku len 5,2% z populácie uviedlo, že za posledných 12 mesiacov, predali, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie. V roku 2013 tak urobilo 5,5% populácie a teda medziročne došlo k miernemu zníženiu podielu prerušených podnikaní.

Tab. č. 3.18 Q3B. Za posledných 12 mesiacov, predali ste, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie, ktoré ste vlastnili a viedli, prípadne akékoľvek samo-zamestnávanie, alebo predaj tovarov alebo služieb iným?

	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Áno	103	5,2
Nie	1895	94,8
Spolu	2 000	100,0

U tých podnikateľov, ktorí deklarovali prerušenie alebo ukončenie svojho podnikania v takmer dvoch tretinách prípadov toto podnikanie ďalej nepokračovalo v podnikateľských aktivitách. 37,3% podnikateľov uviedlo, že podnikanie aj naďalej pokračovalo vo svojej činnosti aj napriek jeho odchodu. Jedno percento deklarovalo, že podnikanie pokračovalo, ale jeho podnikateľské aktivity sa zmenili.

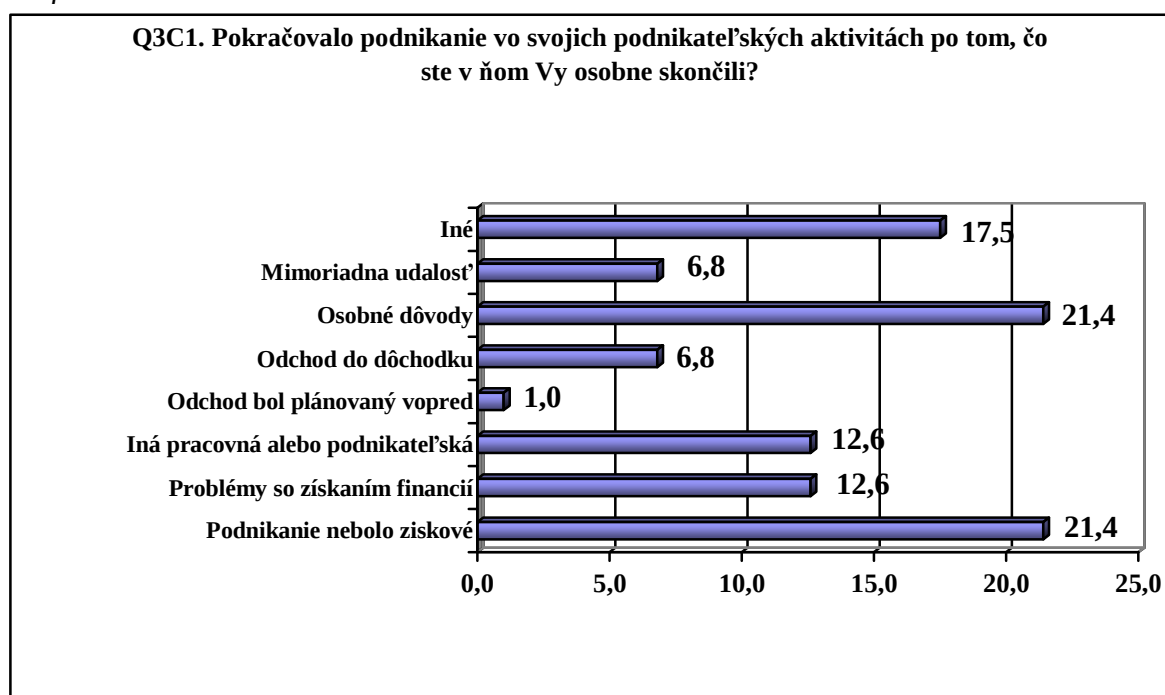
Graf č. 3-30



Dôvody prerušenia podnikania

Pre lepšie pochopenie prerušení podnikania je dôležité podrobnejšie analyzovať dôvody zanechania tohto podnikania. Najfrekvencovanejšími dôvodmi v rovnakom pomere boli **osobné dôvody** a vyhodnotenie **podnikania ako neziskové**, čo deklarovalo v oboch prípadoch 21,4% respondentov. V medziročnom porovnaní sú osobné dôvody mierne na ústupe, avšak naďalej obsadzujú prvú priečku.

Graf č. 3-31



O druhé miesto v poradí dôvodov prerušenia podnikania si delia **problémy so získaním**

financií s podielom 12,6% a možnosť využiť **Inú pracovnú alebo podnikateľskú príležitosť** (12,6%).

Tretím najčastejším dôvodom prerušenia podnikania s podielom 6,8% je podľa prieskumu **odchod do dôchodku**, ktorí je spojený so starnutím populácie a nie je ho možné ovplyvniť. Na treťom mieste je zároveň aj prerušenie podnikania z dôvodu **mimoriadnej udalosti** taktiež s podielom 6,8%. V medziročnom porovnaní došlo pri týchto dôvodoch k miernemu rastu o 5%, podiely sú však naďalej medzi sebou stabilné.

Oproti minulému roku len 1% respondentov plánovalo svoj odchod z podnikania vopred. Predstavuje to pokles o viac ako 7%.

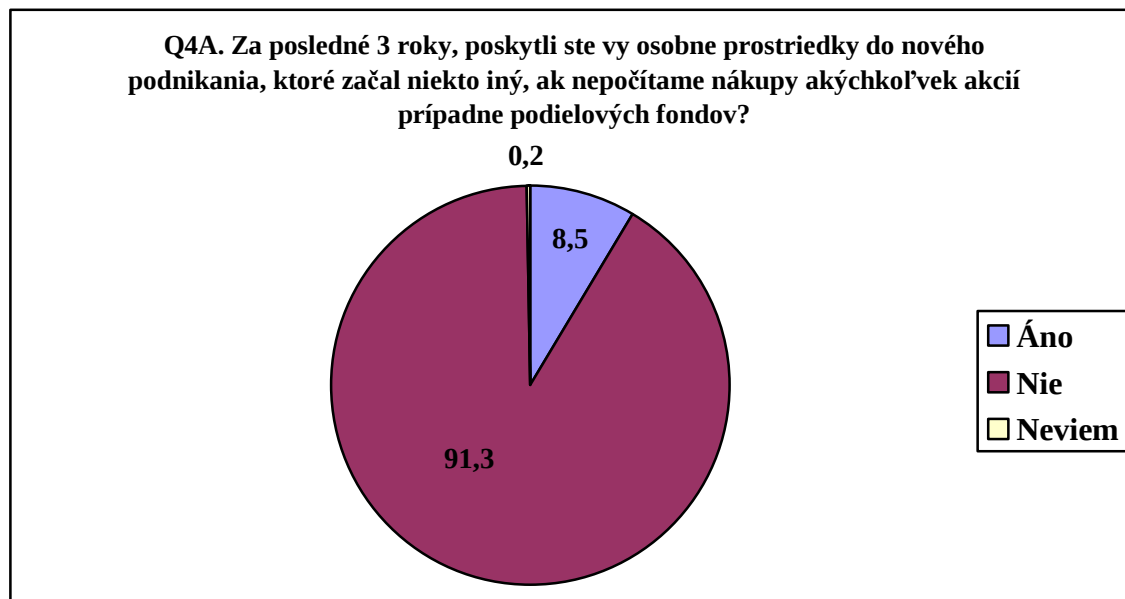
Iné dôvody ako vymenované uviedlo takmer 18% respondentov, pričom v tejto skupine o niečo viac ako jedna pätina (22,2%) prerušila svoje podnikanie z dôvodu *aktuálnej štátnej politiky a nepriaznivých podnikateľských podmienok na Slovensku*, prípadne prechádzali na inú právnu formu.

Poradie dôvodov sa oproti roku 2013 zmenilo zaujímavým spôsobom. Vyprofilovali sa skupiny dôvodov po dvoch a možno im prisúdiť rovnakú váhu pri prerušení podnikania. Tieto dvojice dôvodov sú **kombináciou prekážok v podnikaní** ako sú neziskové podnikanie, problém so získaním financií a **osobných a záujmových preferencií** (osobné dôvody, iná lepšia pracovná príležitosť, odchod do dôchodku).

3.5 Neformálni investori

Nasledujúca časť prieskumu sa zameriava na analýzu neformálnych investorov a ich vzťahu k podporovanému subjektu. Podľa prieskumu za posledné tri roky investovalo osobné prostriedky do nového podnikania, ktoré začal niekto iný (s výnimkou akcií a podielových fondov) len 8,5% zo všetkých dospelých obyvateľov Slovenska (vo veku 18-64 rokov). V porovnaní s minulým rokom avšak tento podiel mierne vzrástol, v roku 2013 takto podporilo nové podnikania 7,2% opýtaných.

Graf č. 3-32



Výška poskytnutého príspevku novým subjektom prevažne nepresahovala sumu 5 000 Eur. Do tejto sumy poskytlo prostriedky 39,8% neformálnych investorov. Najčastejším príspevkom bolo **2 000 Eur** a **3 000 Eur**. Investíciu od 5 000 do 10 000 Eur poskytlo začínajúcim podnikom takmer 10% a od 10 000 do 55 000 tak urobilo 8,2% z neformálnych investorov. Sumu nad 55 000 poskytlo 3%. 12,9% z tých, čo poskytli určitý príspevok začínajúcim podnikom nevedelo uviesť výšku tohto príspevku, viac ako pätina (21,6%) na túto otázku odmietla odpovedať a 4,7% nakoniec priznalo, že neposkytlo financie.

Tab. č. 3.19 Za posledné tri roky, približne koľko peňazí ste vy osobne celkovo poskytli týmto začínajúcim podnikom, ak nepočítame investície do akýchkoľvek akcií prípadne podielových fondov.

Objem poskytnutých prostriedkov	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Do 5000 (5 000 vrátane)	68	39,8
Nad 5000 do 10 000	17	9,9
Nad 10 000 do 55 000	14	8,2
Nad 55 000	5	3,0
Neposkytol prostriedky	8	4,7
Odmietol odpovedať	37	21,6
Neviem	22	12,9
Spolu	171	100 %

Vzťah k prijímateľovi príspevku

Ochota poskytnúť príspevok na začatie nového podnikania inej osoby môže súvisieť aj so vzťahom, ktorí má investor voči prijímateľovi. Vyplýva to aj z výsledkom prieskumu, kde až v takmer polovici (46,5%) prípadov poskytovania financií bol príspevok poukázaný **blízkemu členovi rodiny (manžel/ka, súrodenec)**. Iným príbuzným takto pomohlo 8,8%. Spolu tak rodinným príslušníkom poskytlo prostriedky na podnikanie 55,3% neformálnych investorov.

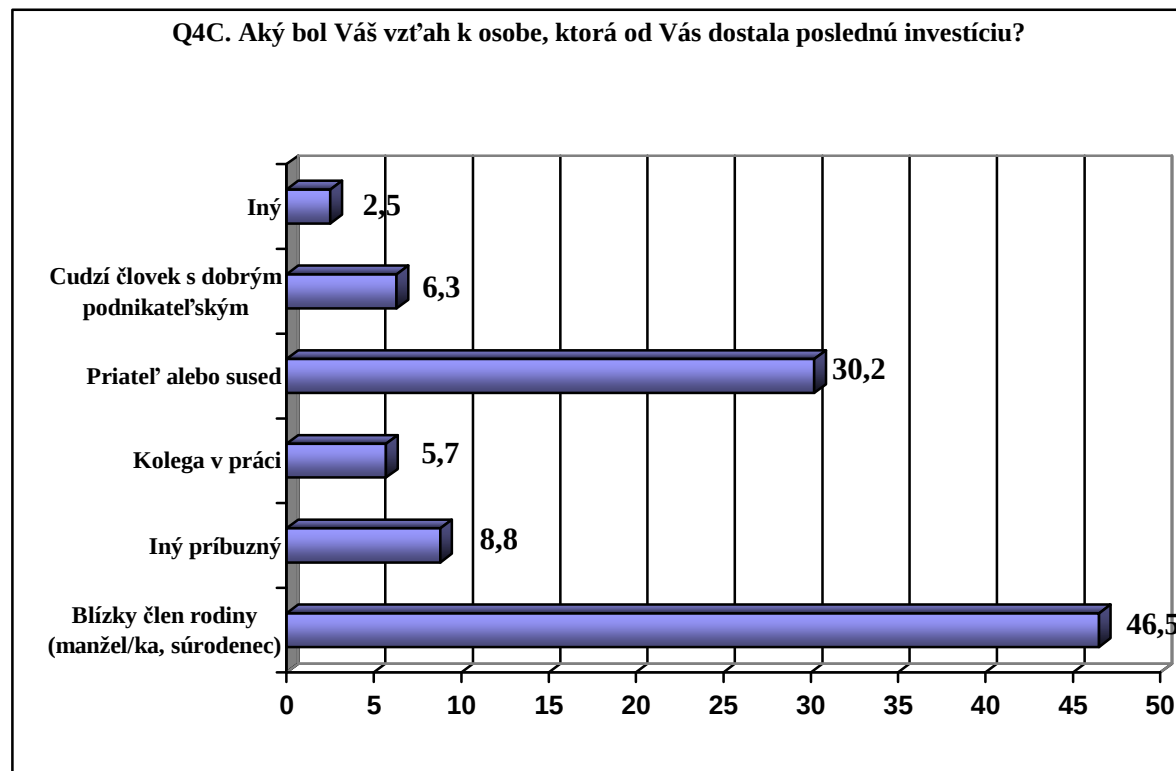
Druhú, celkom silnú skupinu tvorí kategória **priateľ alebo sused** (30,2%). **Kolegom v práci** poskytlo prostriedky 5,7%. Investori sú teda ochotní poskytnúť svoje prostriedky aj osobám mimo rodiny. Naďalej však k prijímateľovi majú určitý druh osobného vzťahu.

Cudzímu človeku na dobrý podnikateľský nápad poskytlo prostriedky 6,3% respondentov. Avšak predchádzajúci rok to bolo až 10%. Medziročne sa tak znížil počet neformálnych investorov ochotných poskytnúť svoje prostriedky cudziemu človeku s dobrým nápadom a uprednostňuje sa skôr výpomoc pre priateľom.

Tab. č. 3.20 Q4C. Aký bol Váš vzťah k osobe, ktorá od Vás dostala poslednú investíciu?

Vzťah k osobe, ktorej bola poskytnutá investícia	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Blízky člen rodiny (manžel/ka, súrodenec)	74	46,5
Iný príbuzní	14	8,8
Kolega v práci	9	5,7
Priateľ alebo sused	48	30,2
Cudzí človek s dobrým podnik. Nápadom	10	6,3
Iný	4	2,5
Spolu	159	100 %

Graf č. 3-33



3.6 Podnikateľská aktivita zamestnancov - špeciálna téma

Z celej výskumnej vzorky dospelých obyvateľov SR (vo veku 18-64 rokov) bola polovica z nich v zamestnaneckom pomere na plný úväzok v inej než vlastnej firme (51,8%) a 9,1% uviedlo druh pracovného pomeru v podobe čiastočného úväzku.

Tab. č. 3.21 Q5E1 a Q5E2. Ktorý z nasledovných výrokov popisuje Váš súčasný zamestnanecký stav

Druh pracovného pomeru	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel súhlasných odpovedí
Zamestnaný na plný úväzok	1032	51,8
Zamestnaný na čiastočný úväzok	182	9,1

Podľa prieskumu 42,5% respondentov pracuje v súkromnej sfére, 19,8% je zamestnaných vo vládnej inštitúcii a takmer 9% opýtaných uviedlo, že pracujú v spoločnosti, ktorú vlastní ich rodina. 14,2% dospelých obyvateľov SR je zamestnaný vo svojej vlastnej firme alebo vykonávajú podnikateľskú činnosť ako samostatne zárobkovo činné osoby (SZČO).

Viac ako pätina (22,1%) deklarovala svoj zamestnanecký stav ako Muž/žena v domácnosti a možno ich zaradiť do skupiny nezamestnaných. Samostatnú kategóriu zamestnanecký stav ako Nezamestnaný uviedlo takmer 13% respondentov, pričom zamestnanie si hľadá len 10,3%. Z nich si 48,3% hľadá zamestnanie menej ako pol roka, ďalších 19,2% si ho hľadá 6-12 mesiacov, 13,1% si zamestnanie hľadá 12-24 mesiacov a 17,5% si ho hľadá dlhšie ako 2 roky.

Skupinu respondentov tvoria aj kategória nepracujúcich z dôvodu starobného dôchodku alebo invalidity (11,1%) a dopĺňa ju 7,8% nepracujúcich študentov.

Tab. č. 3.22 Q5E3 - Q5E8. Ktorý z nasledovných výrokov popisuje Váš súčasný zamestnanecký stav

Zamestnanecký stav	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel súhlasných odpovedí
Zamestnaný v súkromnej spoločnosti	845	42,5
Zamestnaný vo vládnej inštitúcii	395	19,8
Pracujúci v spoločnosti vlastnenej rodinou	174	8,7
Muž/žena v domácnosti	442	22,1
Samozamestnaný (SZČO)	283	14,2
Nezamestnaný	252	12,6
Hľadajúci zamestnanie	206	10,3
Na dôchodku	221	11,1
Študent	156	7,8

Z tých ktorí uviedli, že pracujú na plný alebo čiastočný úväzok, sú zamestnaní v súkromnej spoločnosti, vládnej inštitúcii alebo v spoločnosti vlastnenej rodinou, až 86,9% už malo zamestnanie, za ktoré boli platení. Z respondentov, čo pracujú na čiastočný úväzok dostáva 96,1 % odmenu v hotovosti a 3,9% v naturáliách.

Prípravného tréningu zameraného na založenie podnikania na základnej alebo strednej škole sa zúčastnilo 11,3% respondentov. Obdobný tréning po ukončení vzdelania v škole deklarovalo 14,4% opýtaných.

Špeciálna téma - Podnikanie

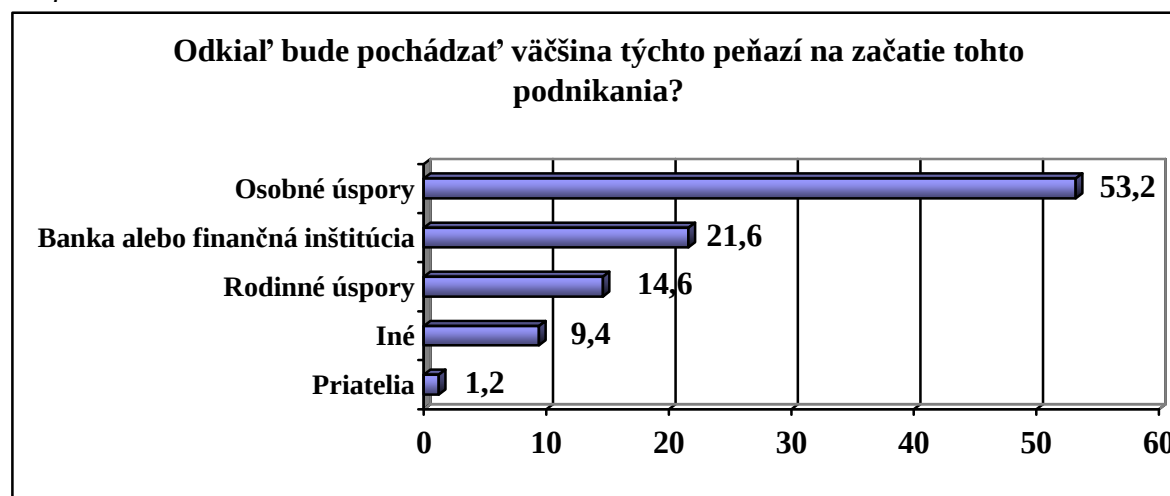
Otázky v skupine špeciálna téma sú zamerané na hodnotenie plánovaných podnikateľských činností a ich predstave o novom podnikaní. Na otázku koľko peňazí celkom bude potrebných na začatie tohto nového podnikania uviedlo 17,1% respondentov sumu do 5 000 Eur a sumu v intervale od 5 000 do 10 000 25,1% respondentov, pričom najčastejšie uvádzanou potrebnou čiastkou bola práve hodnota 10 000 Eur. Prostriedky na začatie podnikania medzi 10 000 až 50 000 bude potrebovať 20,9% a potrebu financií nad 50 000 odhaduje 12,8% respondentov. Svoj odhad nevedelo uviesť o niečo viac ako 18% a 2,1% uviedlo, že žiadne prostriedky nie sú potrebné.

Tab. č. 3.23 Koľko peňazí v celkom bude potrebných na začatie tohto nového podnikania

Objem potrebných prostriedkov na začatie podnikania	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
Do 5000	32	17,1
5000 až 10 000	47	25,1
Nad 10 000 do 50 000	39	20,9
Nad 50 000	24	12,8
Žiadne nie sú potrebné	4	2,1
Odmietol odpovedať	7	3,7
Neviem	34	18,3
Spolu	187	100 %

Z hľadiska štruktúry týchto prostriedkov budú podľa názorov respondentov prevažne pochádzať z osobných úspor, deklarovala to viac ako polovica (53,2%). Jedna pätina (21,6%) predpokladá, že väčšina týchto prostriedkov bude na financovanie projektu plynúť z bánk alebo finančných inštitúcií. Rodinné úspory plánuje použiť takmer 15% respondentov a od priateľov si plánuje požičať prostriedky len 1,2%. 9,4% uviedlo, že prostriedky budú pochádzať z iných zdrojov.

Graf č. 3-34



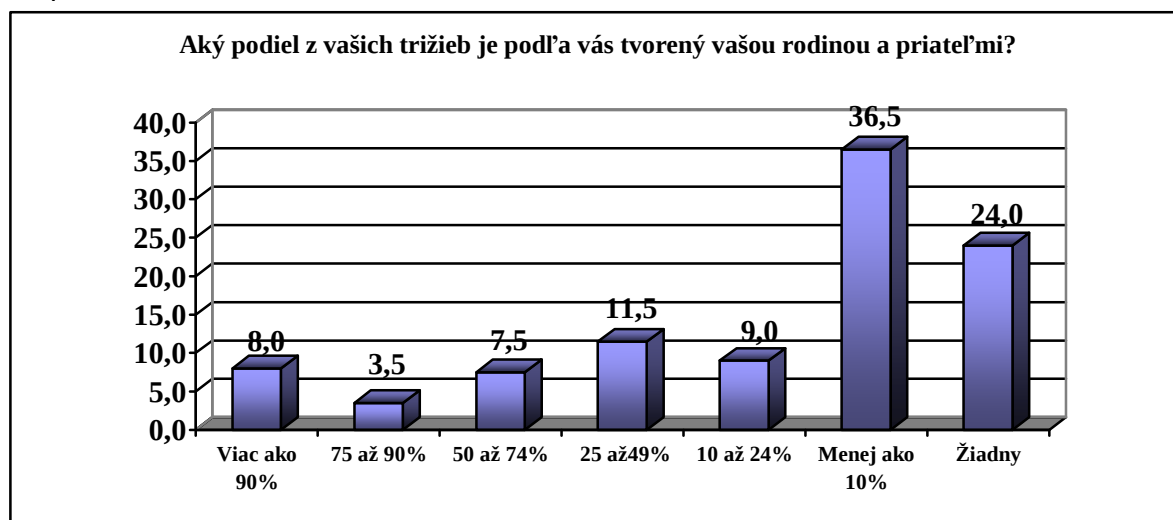
Svoju podnikateľskú činnosť plánuje vykonávať alebo riadiť 47,8% respondentov zo

svojho domu. Opačný názor deklarovala viac ako polovica 52,2% opýtaných.

O niečo viac ako 87% začínajúcich podnikateľov plánuje v budúcnosti používať internet na predaj svojich produktov alebo služieb. Zvyšným takmer 13 % internet na predaj produktov a služieb neplánuje využívať. Z už existujúcich podnikateľov je využívanie a nevyužívanie internetu na predaj produktov a služieb v pomere 50:50.

Z kategórie existujúcich podnikateľov štvrtina respondentov (24%) uviedla, že ich tržby nie sú tvorené rodinou a priateľmi. Menej ako 10% tvoria tržby rodinných príslušníkov a priateľov pre 36,5% a viac ako 50% tržieb od týchto subjektov deklarovalo 19% existujúcich podnikov.

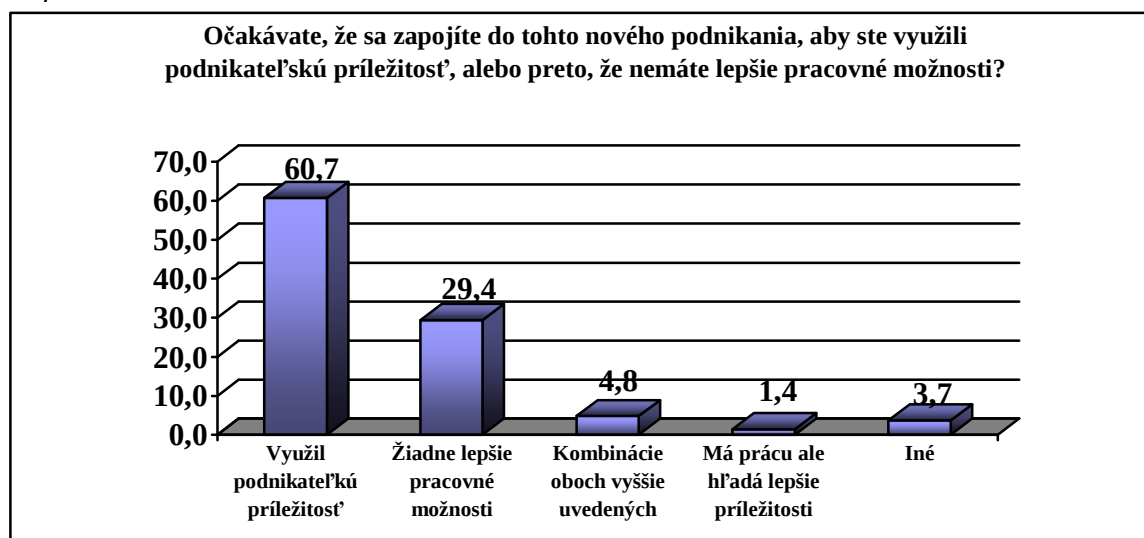
Graf č. 3-35



Motív podnikania

Tá časť populácie, ktorá očakáva, že sa zapojí do nového podnikania tak plánuje urobiť najčastejšie z dôvodu existencie podnikateľskej príležitosti, ktorú chce využiť. V prieskume to uviedlo 60,7% respondentov. Žiadnu lepšiu možnosť práce nevidí 29,4% a kombináciu oboch možností deklarovalo 4,8% respondentov. 1,4% má prácu, ale hľadá lepšie príležitosti a 3,7% vidí iné dôvody.

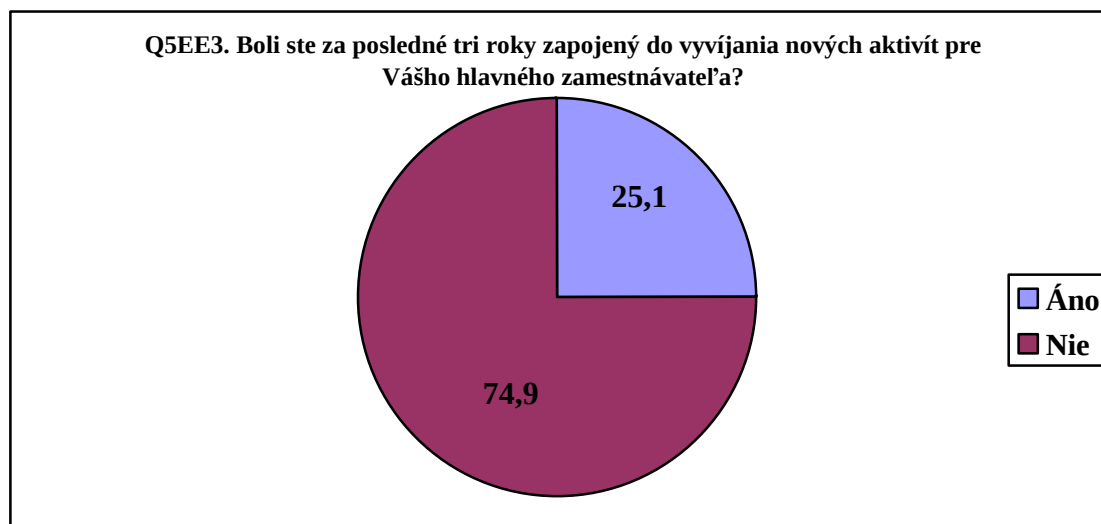
Graf č. 3-36



Podnikateľská aktivita zamestnancov

Štvrtina (25,1%) z respondentov uviedla, že v priebehu posledných troch rokov bola zapojená vo vyvíjaní nových aktivít pre svojho hlavného zamestnávateľa, ako je napríklad vývoj alebo uvádzanie nových výrobkov alebo služieb, alebo zakladanie novej podnikateľskej jednotky, novej organizačnej jednotky, pričom 77,3% je zapojených do tejto aktivity aj v súčasnosti. Zvyšných 22,7% sa už na tejto aktivite aktívne nepodieľa a takmer 75% opýtaných nebolo počas trojročného obdobia zapojené do žiadnej z uvedených aktivít u svojho zamestnávateľa.

Graf č. 3-37



V roku 2013 bolo do vývoja nových aktivít v horizonte posledných troch rokov pre hlavného zamestnávateľa zapojených 28,5%, medziročne tak došlo k miernemu poklesu podnikateľskej aktivity zamestnancov v širšom zmysle. Ďalej v predchádzajúcom období uviedlo 45,7%, že sú stále do takejto aktivity zapojení aj v súčasnosti. Participácia na tejto aktivite sa teda medziročne zvýšila a teda stúpa podnikateľská aktivita zamestnancov v užšom zmysle.

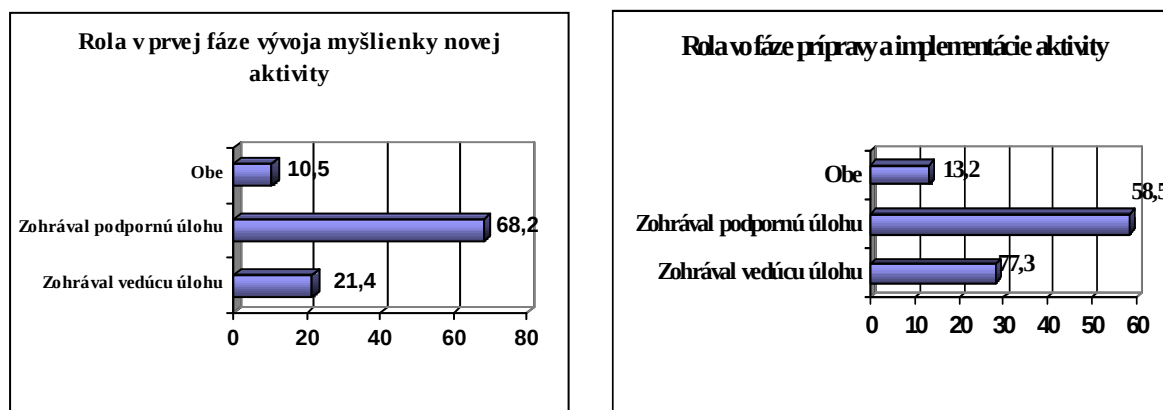
V rámci zapojenia sa do prvej fázy vývoja myšlienky o novej aktivite prispelo za posledné tri roky k jej plneniu 76,9% respondentov. Takmer dve tretiny (68,2%) z nich zastávali vo vývoji novej myšlienky o novej aktivite podpornú úlohu, vedúcu úlohu v nej zastávalo 21,4% opýtaných a 10,5% plnilo v tejto fáze obidve úlohy.

Tab. č. 3.24 V akej fáze ste zapojení a akú rolu zastávate?

Zapojenie vo fáze aktivity	Percentuálny podiel
Prispel vo fáze vývoja myšlienky o novej aktivite	76,9
Zohrával vedúcu úlohu	21,4
Zohrával podpornú rolu	68,2
Obe	10,5
Zúčastnil sa prípravy a implementácie aktivity	55,0
Zohrával vedúcu úlohu	28,3
Zohrával podpornú úlohu	58,5
Obe	13,2

V nasledujúcej fáze prípravy a implementácie novej aktivity svoje aktívne pôsobenie deklarovalo 55% z respondentov. 45% opýtaných sa už do tejto fázy nezapájalo. Z celkového počtu zapojených respondentov 28,3% zohrávalo pri príprave a implementácii novej aktivity vedúcu úlohu, viac ako polovica (58,5%) bolo súčasťou tohto procesu v pozícii podpornej role a obe funkcie zároveň zohrávalo 13,2%, z tých ktorí boli do tejto fázy zapojení.

Graf č. 3-38



Z tých respondentov, ktorí boli aktívne zapojení za posledné tri roky v novej aktivite svojho hlavného zamestnávateľa najčastejšie (v 45,4% prípadoch) túto aktivitu inicioval zamestnávateľ. 18,8% respondentov uviedlo, že vyvinulo vlastnú iniciatívu na vznik novej aktivity. Zo strany kolegov podľa prieskumu prišla iniciatíva v 23% prípadov a kombináciou iniciatívy viacerých subjektov deklarovalo 12,8% respondentov.

Na tejto novovzniknutej aktivite sa podľa výsledkov prieskumu najčastejšie podieľal tím dvoch alebo troch vedúcich projektu, deklarovalo to 43,6% respondentov. Jedného vedúceho uviedlo takmer 19% respondentov. O niečo viac ako 11% sa podieľalo na riešení novej aktivity v tíme viac ako 5-tich osôb s vedúcim postavením a nad 10 vedúcich uviedlo 8,3% respondentov.

Tab. č. 3.25 Q5EE7. Koľko ľudí má, prípadne malo vedúcu rolu vo vyvíjaní tejto novej aktivity?

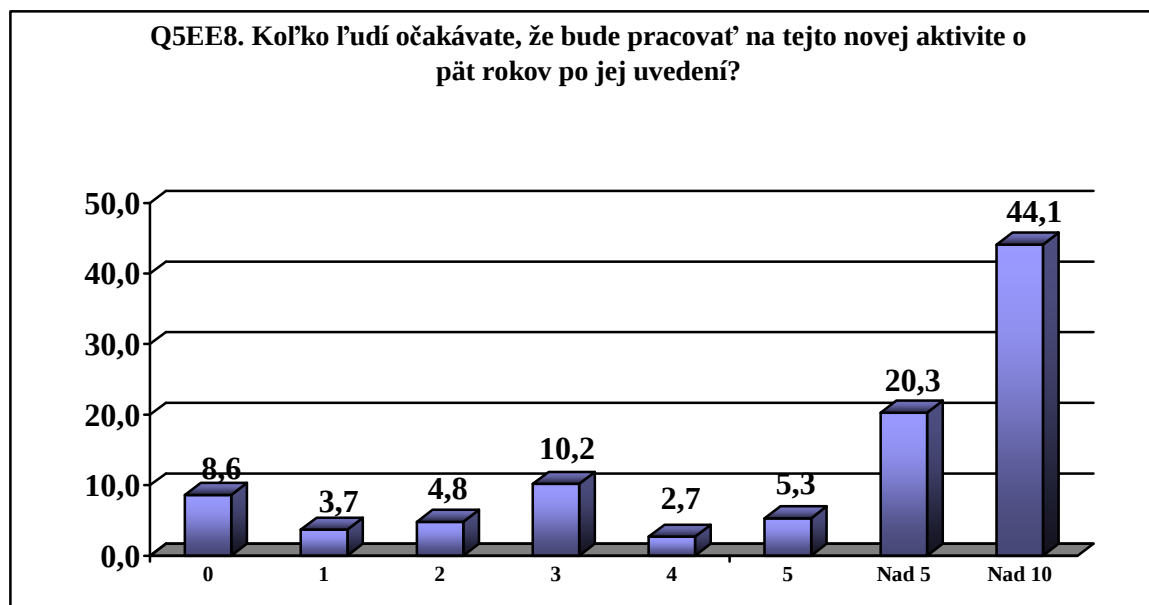
Počet zapojených osôb v novej aktivite	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
0	1	0,4
1	46	18,8
2	55	22,4
3	52	21,2
4	19	7,8
5	24	9,8
Nad 5	28	11,3
Nad 10	20	8,3
Spolu	187	100,0

Z tých respondentov, ktorí boli aktívne zapojení za posledné tri roky v novej aktivite svojho hlavného zamestnávateľa zohráva vedúcu rolu 36% opýtaných. Zvyšných 64% deklarovalo, že nie je aktívne zapojených do tejto novej podnikateľskej aktivity.

Takmer polovica respondentov očakáva, že sa v priebehu nasledujúcich piatich rokov tým participujúci na tejto novej aktivite rozšíri, a predpokladá, že v tomto čase bude pracovať na projekte nad 10 osôb. Zároveň najčastejšie uvádzaný počet je 10 zamestnancov s podielom

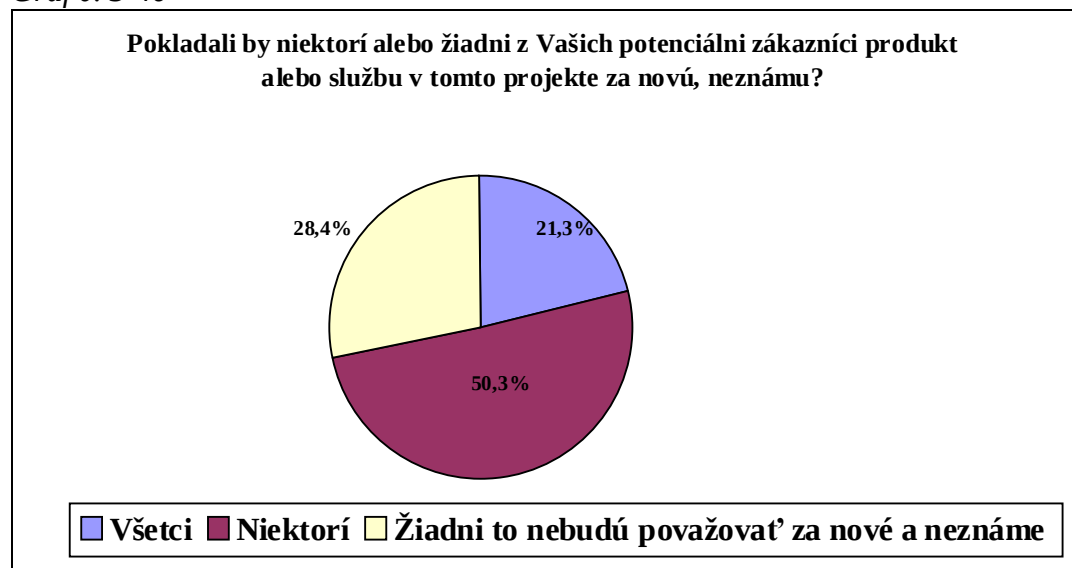
15,5%. Viac ako 5 pracovníkov na projekte v horizonte piatich rokov očakáva približne pätina (20,3%) respondentov. Rozšírenie novej aktivity o nových pracovníkov v danom období nepredpokladá 8,6% z opýtaných.

Graf č. 3-39



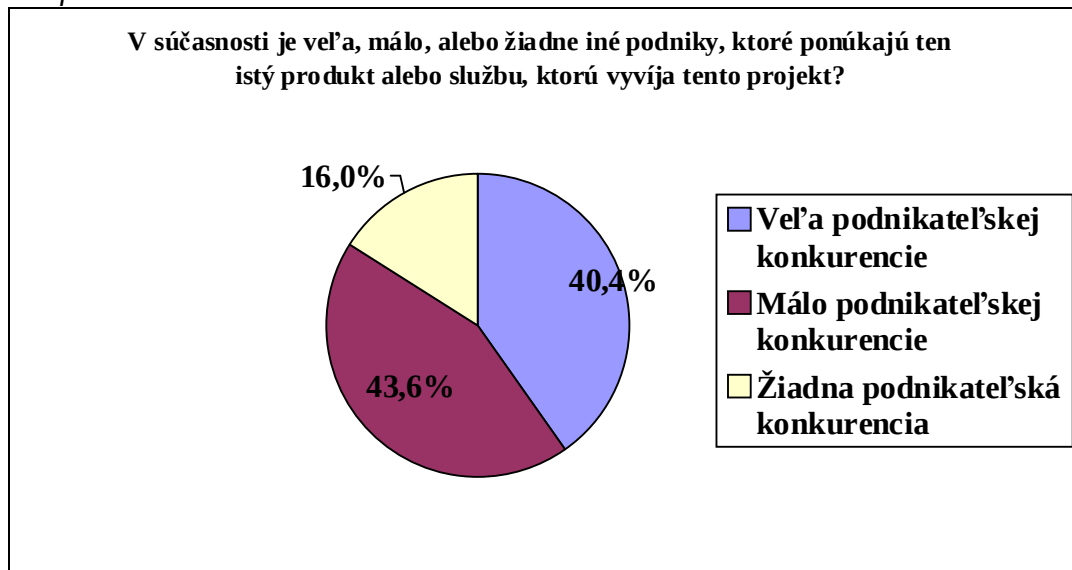
Z hľadiska inovatívnosti týchto nových aktivít by podľa odpovedí respondentov tieto aktivity priniesli prevažne produkty alebo služby (v 50% prípadoch), ktoré niektorí zo zákazníkov môžu považovať za neznáme a podľa 28,4% opýtaných, pôjde o produkty alebo služby, ktoré sú zákazníkom známe. Naopak jedna pätina (21,3%) respondentov predpokladá, že zákazníci v tomto projekte budú považovať produkty alebo služby za neznáme.

Graf č. 3-40



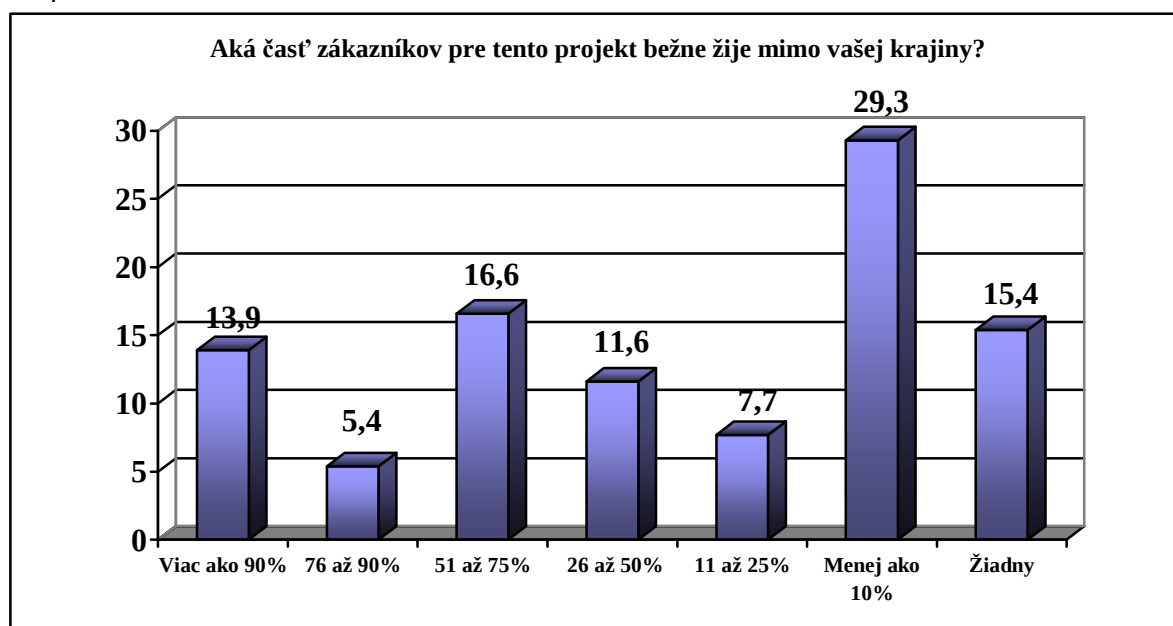
Z pohľadu konkurenčného postavenia produkt alebo služba vyvíjaná daným projektom má „málo podnikateľskej konkurencie“, čo uviedlo 43,6% respondentov. Veľa podnikateľskej konkurencie vníma 40,4% respondentov a 16% očakáva, že táto aktivita nebude mať žiadnu podnikateľskú konkurenciu.

Graf č. 3-41



Vo vzťahu k medzinárodnému profilu takýchto aktivít zo zahraničia neočakáva, že bude mať zákazníkov 15,4% opýtaných, menej ako 10% zahraničných zákazníkov predpokladá 29,3% a viac ako 25% zahraničných zákazníkov očakáva 33,6% a prevažne zahraničnú klientelu (podiel zahraničných zákazníkov viac ako 90%) plánuje obsluhovať 13,9% v rámci tohto projektu.

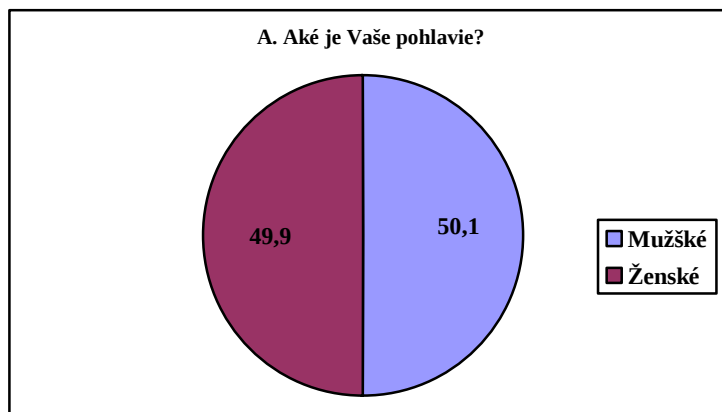
Graf č. 3-42



3.7 Štruktúra prieskumnej vzorky

Štruktúra výberovej vzorky je z hľadiska pohlavia pomerne vyvážená. Mužské pohlavie bolo v zastúpení 50,1% a ženské 49,9%. Z toho 55,6% respondentov je v manželskom zväzku a zvyšných 44,4 uviedlo, že nie sú ženatý/vydatý.

Graf č. 3-43 Štruktúra vzorky respondentov podľa pohlavia



Vekové rozpätie respondentov sa pohybovalo v intervale od 18 do 64 rokov. Najväčšie zastúpenie (66,2%) mala kategória respondentov vo veku od 25 do 54 a v menšej miere boli zastúpení reprezentanti populácie v rozpätí veku 18 až 24 a 55 až 64 rokov.

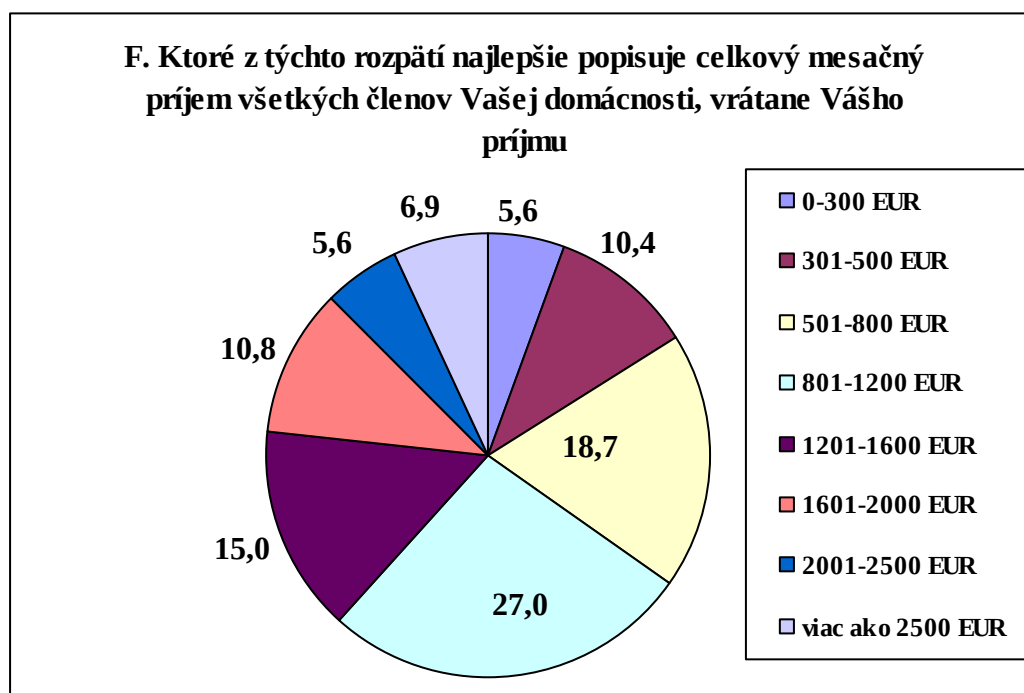
Tab. č. 3.26 C. Bol/a by ste ochotný/á uviesť rozpätie, ktoré najlepšie popisuje Váš vek?

Vekové rozpätie	Absolútna hodnota	Percentuálny podiel
18-24	292	14,6
25-34	485	24,3
35-44	432	21,6
45-54	406	20,3
55-64	385	19,3
Spolu	2 000	100,0

Viac ako dve tretiny respondentov pochádzajú z dvoj až štvorčlenných domácností. Najvyššie zastúpenie pritom majú práve štvorčlenné domácnosti, za nimi nasledujú troj a dvojčlenné domácnosti. Početnejšie domácnosti (5 a viac členov) tvoria menšiu časť vzorky respondentov a jedného člena rodiny uviedlo len 7,9% z opýtaných.

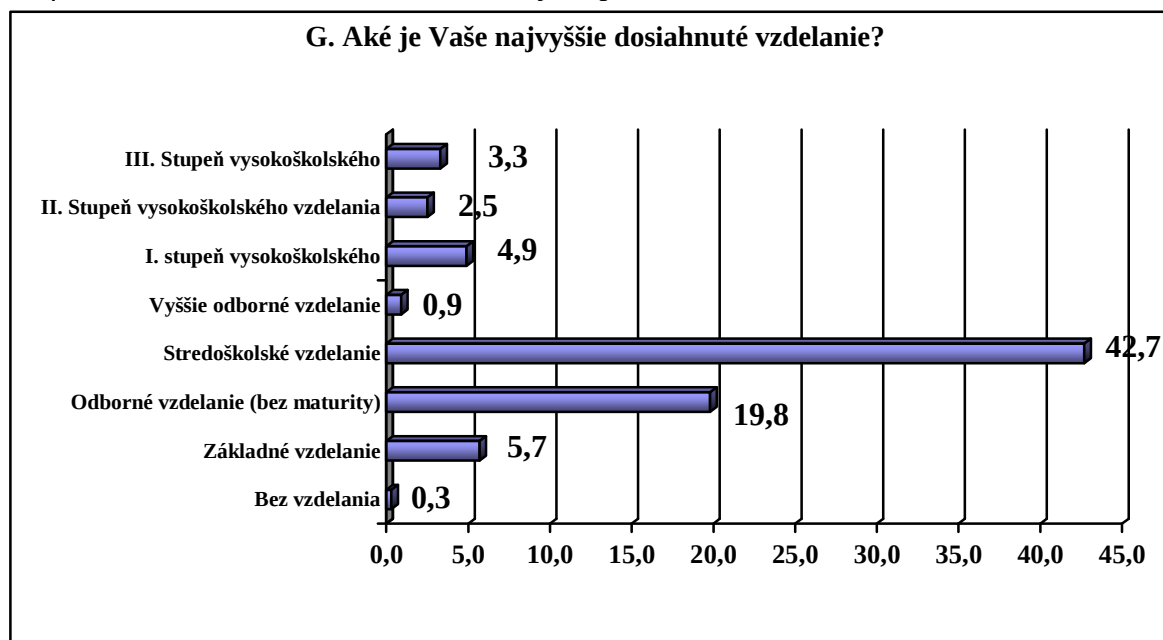
Celkový mesačný príjem všetkých členov domácnosti respondentov v najväčšej miere (27,0%) zastupoval interval 801 až 1200 Eur. Príjem domácností pod toto rozpätie deklarovalo takmer 35% a presahovalo ho viac ako 38% respondentov.

Graf č. 3-44 Štruktúra vzorky respondentov z hľadiska celkového mesačného príjmu členov domácnosti



Vo vzdelanostnej štruktúre vzorky respondentov výrazne dominovalo stredoškolské vzdelanie s podielom 42,7%. V početnom zastúpení ďalej nasledovali respondenti s odborným vzdelaním bez maturity (19,8%), so základným vzdelaním (5,7%), ukončeným vysokoškolským vzdelaním - I., II. a III. stupeň (10,7%) a vyšším odborným vzdelaním (0,9%). 0,3% respondentov nemá ukončené ani základné vzdelanie.

Graf č. 3-45 Vzdelanostná štruktúra vzorky respondentov

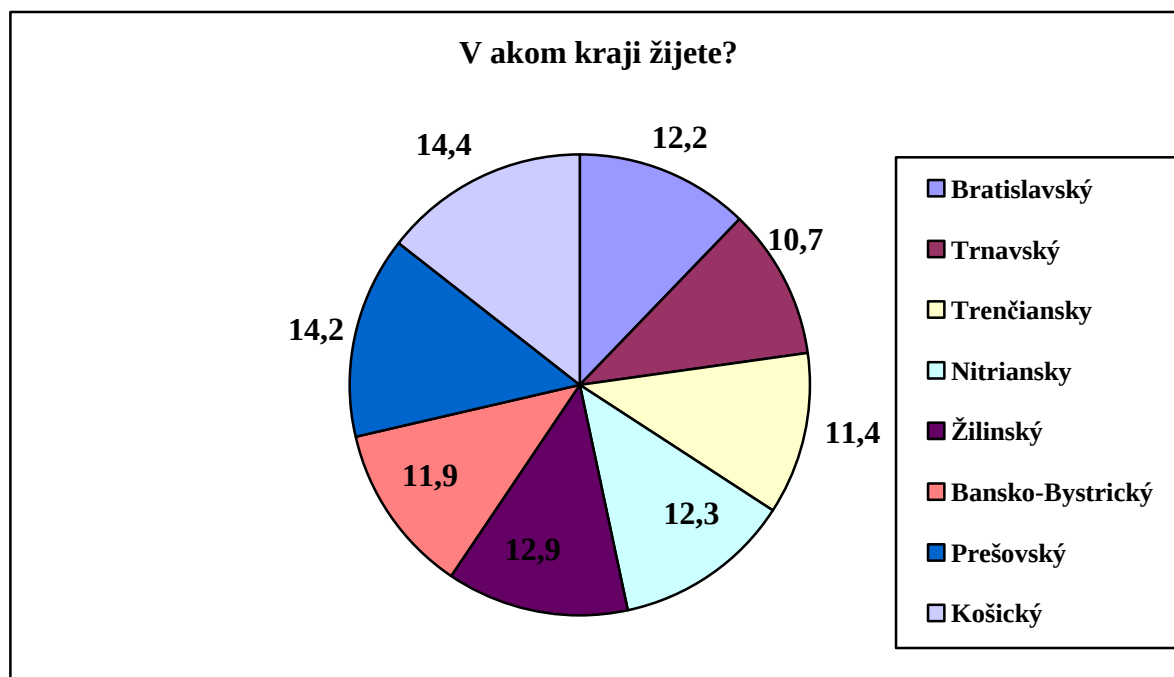


Takmer 71% respondentov v prieskume uviedlo že nemá v domácnosti zriadenú pevnú linku.

Z geografického hľadiska bola vzorka respondentov pomerne vyrovnaná. Zastúpenie jednotlivých krajov sa pohybovalo v rozpätí od 11% do 14%, pričom najviac respondentov

(14,4%) pochádzalo z Košického kraja. Ďalej v poradí nasledoval Prešovský (14,2%), Žilinský (12,9%), Nitriansky (12,3%), Bratislavský (12,2%), Banskobystrický (11,9%), Trenčiansky (11,4%) a Trnavský kraj (10,7%).

Graf č. 3-46 Štruktúra vzorky respondentov z geografického hľadiska



4 Zhrnutie a odporúčania

Postoje k podnikaniu

- stále viac ako polovica (56,1%) respondentov v prieskume uviedla, že nepoznajú nikoho kto podniká
- 62% populácie zastáva názor, že v oblasti v ktorej žijú nebudú v nasledovných šiestich mesiacoch dobré príležitosti na začatie podnikania
- Viac ako polovica (51,7%) respondentov si myslí, že má vedomosti, zručnosti a skúsenosti potrebné na začatie podnikania
- Takmer polovica (49,4%) deklarovala, že strach zo zlyhania by neovplyvnil ich zámer začať podnikat'
- Prevažná časť (65,9%) respondentov súhlasí s názorom, že na Slovensku by väčšina ľudí uprednostnila rovnakú životnú úroveň
- 41,7% populácie považuje začatie nového podnikania za vhodnú kariérnu voľbu
- Viac ako polovica (52,5%) respondentov si myslí, že tí, ktorí boli úspešní pri začatí nového podnikania sú uznávaní a rešpektovaní
- Len polovica obyvateľov (50,1%) sa z médií dozvedá o nových úspešných podnikateľoch

Začínajúci podnikatelia

- Zámer začať nové podnikanie deklarovalo 15,4% respondentov a pre svojho zamestnávateľa ako súčasť ich bežnej práce sa pokúša začať nové podnikanie 8,5% respondentov.
- Z tých, ktorí v súčasnosti uvažujú o začatí podnikania už skoro dve tretiny (63,3%) potvrdili aktuálnu účasť na podnikaní. Z toho viac ako tretina (37,2%) sa pripravuje na toto podnikanie menej ako pol roka.
- 67,5% týchto podnikateľov je do nového podnikania zapojených ešte len krátkodobu (krajšie ako rok).
- 44,8% začínajúcich podnikateľov predpokladá, že nebude výhradným vlastníkom tohto nového podnikania. Najčastejším modelom spoluvlastníctva, podľa názorov respondentov bude spoluvlastníctvo s dvomi alebo tromi ďalšími osobami.
- Takmer tretina (65,8%) z týchto podnikateľov v počas aspoň troch mesiacov ešte nevyplatila mzdy.
- Začínajúci podnikatelia sú väčšinovo (52,8%) názoru, že výrobok alebo službu, ktorú budú ponúkať budú poznať len niektorí zákazníci. S novými produktmi predpokladá, že príde iba 17% začínajúcich podnikateľov.
- Z tých čo majú o konkurencii prehľad si 44,4% myslí, že má veľa konkurencie a 43,3%, že má málo konkurencie
- Až 43,3% začínajúcich podnikateľov používa technológie, ktoré sú staršie ako 5 rokov. Nové technológie (mladšie ako 1 rok) využíva 25,7% z nich.

- Medzi začínajúcimi podnikateľmi naďalej pretrváva silná orientácia na domáci trh, viac ako polovica 56,3% z týchto podnikateľov obsluhuje aj zahraničných zákazníkov, ktorých podiel na celkovom portfóliu je však nižší ako 10%.
- V horizonte piatich rokov predpokladá, že zamestná do 5 zamestnancov 28,9%.
- Najčastejšie (v 53% prípadoch) sa podnikatelia rozhodli vstúpiť do podnikania aby využili podnikateľskú príležitosť. Rozhodujúcim motívom pre využitie tejto podnikateľskej príležitosti je s podielom viac ako 57% väčšia nezávislosť.

Existujúci podnikatelia

- Jedna pätina (20%) respondentov v prieskume uviedla, že v súčasnosti sú sami alebo s niekým ďalším vlastníkom podnikania.
- Z hľadiska vlastníckej štruktúry týchto podnikateľov dominovalo s podielom 49% úplné vlastníctvo.
- Z tých ktorí, deklarovali čiastočné spoluvlastníctvo väčšina potvrdila, že spoluvlastníkom je najčastejšie jedna (55,4%) alebo dve osoby (20%).
- Viac ako dve tretiny (71,4%) podnikateľov uviedlo, že nimi ponúkaný produkt alebo služba nepovažujú potenciálni zákazníci za nový/neznámy. Len 8,1% z nich uviedlo, že ponúka nový výrobok alebo službu.
- Z pohľadu konkurencie si až 81,2% existujúcich podnikateľov myslí, že na trhu je veľa konkurencie. Zároveň 72,2% týchto podnikateľov využíva technológie, ktoré sú staršie ako päť rokov.
- Aj v prípade existujúcich podnikateľov dominuje silná orientácia sa na domáci trh. Viac ako polovica z nich (50,9%) má menej ako 10% zahraničných zákazníkov.
- Existujúci podnikatelia najčastejšie zamestnávajú jednu až tri osoby a v horizonte piatich rokov väčšina (50,5%) z nich plánuje, že bude zamestnávať do 10 zamestnancov.
- Najčastejším dôvodom (50%) vstupu do podnikania u existujúcich podnikateľov bolo taktiež využitie podnikateľskej príležitosti, pričom rozhodujúcim motívom (68,4%) je väčšia nezávislosť.

Potenciálni podnikatelia, prerušenie podnikania

- 18,2% respondentov očakáva, že sa v nasledujúcich troch rokoch zapojí do začatia nového podnikania vrátane akéhokoľvek samo-zamestnávania.
- 5,2% z populácie uviedlo, že za posledných 12 mesiacov, predali, zatvorili, prerušili alebo zanechali podnikanie. Z toho až 61,7% uviedlo, že podnikanie ďalej vo svojich podnikateľských aktivitách nepokračovalo.
- Hlavnými dôvodmi (21,4%) prerušenia podnikania boli identifikované osobné dôvody a dôvod, že podnikanie nebolo ziskové. V poradí na druhom mieste s rovnakým podielom 12,6% boli týmito dôvodmi problémy so získaním financií a iná pracovná alebo podnikateľská príležitosť. Menej častými prípadmi prerušenia podnikania (6,8%) bol odchod do dôchodku a mimoriadna udalosť.

Neformálni investori

- Za posledné tri roky poskytlo 8,5% respondentov prostriedky do nového podnikania, ktoré začal niekto iný. Výška takto poskytnutých prostriedkov prevažne (39,8%) nepresahovala sumu 5 000 Eur. Najčastejším príspevkom bolo 2 000 a 3 000 Eur.
- Z hľadiska vzťahu medzi poskytovateľom a prijímateľom týchto finančných prostriedkov dominoval blízky člen rodiny (46,5%) alebo priateľ či sused (30,2%).

Podnikateľská aktivita zamestnancov

- Viac ako polovica 51,8% respondentov potvrdila svoj zamestnanecký stav ako plný úväzok a 9,1% ako čiastočný úväzok.
- Ďalej 42,5% respondentov uviedlo, že pracuje v súkromnej spoločnosti, 19,8% vo vládnej inštitúcii a 8,7% pracuje v spoločnosti vlastnenej rodinou
- Viac ako pätina (22,1%) respondentov deklarovala, že aktuálne je muž/zena v domácnosti, 14,2% je SZČO, 12,6% priznalo, že sú nezamestnaní, hľadá si zamestnanie 10,3%. Na dôchodku alebo študentom uviedlo, že je 18,9%.
- Na začatie nového podnikania je podľa názorov respondentov v prevažnej miere (25,1%) potrebných 5 000 až 10 000 Eur.
- Z hľadiska zdroja týchto prostriedkov viac ako polovica (53,2%) respondentov predpokladá, že tieto prostriedky budú pochádzať z osobných úspor a 21,6% uviedlo banku alebo finančnú inštitúciu.
- Tá časť populácie, ktorá očakáva, že sa zapojí do nového podnikania tak plánuje urobiť najčastejšie z dôvodu existencie podnikateľskej príležitosti.
- O niečo viac ako štvrtina respondentov (25,1%) uviedla, že v priebehu posledných troch rokov bola zapojená vo vyvíjaní aktivít pre svojho hlavného zamestnávateľa. A v súčasnosti je zapojených vo vyvíjaní týchto aktivít 77,3% respondentov.
- V prvej fáze vývoja myšlienky o novej aktivite prispelo za posledné tri roky k jej plneniu 76,9% respondentov, z toho zohrávali prevažne (68,2%) podpornú úlohu.
- V ďalších fázach prípravy a implementácie novej aktivity sa zúčastnilo 55% respondentov, z toho taktiež zastávali predovšetkým (58,5%) podpornú rolu.
- Najčastejším iniciátorom (45,4%) v horizonte troch rokov v novej aktivite bol zamestnávateľ a vo vyvíjaní tejto aktivity zohrávali vedúcu rolu najčastejšie dvaja zamestnanci.
- Podľa názorov respondentov sa v horizonte piatich rokov na tejto novej aktivite bude najviac (44,1%) podieľať viac ako 10 zamestnancov.
- Z hľadiska produktovej inovatívnosti týchto nových aktivít by podľa odpovedí respondentov tieto aktivity priniesli prevažne (50%) produkty alebo služby, ktoré niektorí zo zákazníkov môžu považovať za neznáme.
- Z konkurenčného hľadiska respondenti väčšinou (43,6%) predpokladajú, že produkty alebo služby vyvíjané touto novou aktivitou majú na trhu málo podnikateľskej konkurencie. Opačný názor má 40,4%, ktorí predpokladajú veľa podnikateľskej konkurencie.

- Aj v prípade produktov a služieb z nových aktivít dominuje silná orientácia na domáci trh, 29,3% respondentov predpokladá, že bude mať menej ako 10 zahraničných zákazníkov.

Odporúčania pre jednotlivé oblasti:

Vnímanie príležitostí:

Postupné vytváranie stabilného podnikateľského prostredia, ktoré bude ústretové k začínajúcim podnikateľom.

Zníženie frekvencie legislatívnych zmien dotýkajúcich sa podnikateľských subjektov.

Zámer začať podnikateľ:

Zjednodušenie procesu zakladania podnikania a aktívna podpora vzniku inovatívnych podnikaní.

Zvážiť možnosť alternatívneho daňového režimu pre začínajúce podnikateľské subjekty (úplné alebo čiastočné oslobodenie od daní a poplatkov okrem dane z príjmu a odvodov na sociálne a zdravotné zabezpečenie).

Slabý inovačný profil rodiacich sa, nových ale aj etablovaných podnikateľov:

Aktívne opatrenia, ktoré by podporili v podnikoch využívanie moderných technológií (prostredníctvom stimulov, alebo nástrojov daňovej politiky). Zvýšená podpora vedecko-výskumnej činnosti podnikov.

Uplatniť účinnejšie motivačné nástroje na trvalé zvyšovanie inovačnej aktivity podnikateľského sektora.

Silná orientácia na domáci trh:

Zvýšiť úroveň informovanosti podnikateľov o príležitostiach, ktoré ponúka jednotný trh a rozšíriť podporu exportu slovenských podnikov.

Časté prerušenie podnikania v dôsledku nízkej ziskovosti podnikania alebo problému so získaním financií:

Vo väčšej miere zameriavať pozornosť na financovanie nielen začínajúcich a nových ale aj etablovaných podnikateľov.

Zlepšiť poskytovanie informácií o finančnej podpore pre začínajúcich, nových ale aj etablovaných podnikateľov a výraznejšie prezentovať programy podpory na miestnej, národnej či európskej úrovni.

Podporovať myšlienku v súlade s princípmi Small Business Act, aby čestní podnikatelia, ktorí zbankrotovali, mohli rýchlo dostať „druhú šancu“.

Nízke zapojenie neformálnych investorov:

Zlepšiť finančnú situáciu začínajúcich, nových a etablovaných podnikov prostredníctvom podpory potenciálnych investorov, aby investovali alebo požičali finančné zdroje týmto podnikom prostredníctvom úľavy na dani, ktorú by si investor mohol uplatniť v istej percentuálnej výške z hodnoty investície.