



Alternatívne zdroje financovania a ich využívanie v podmienkach SR

Ing. Katarína Belanová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave

Vo vyspelých trhových ekonomikách sú rozhodujúcim zdrojom financovania podnikových potrieb interné zdroje, v užšom vymedzení čistý zisk a odpisy. Možnosti využitia týchto zdrojov v podmienkach SR sú značne obmedzené, pretože finančno-ekonomická situácia slovenských podnikov je nerovnovážna. V SR je ekonomická funkcia odpisov silne deformovaná, pretože hodnota dlhodobého majetku sa nevalorizuje, doby odpisovania sú dlhé, a tak sa znižuje reálna možnosť aspoň jednoduchej obnovy výrobného potenciálu podnikov. Výška rezervných fondov v slovenských akciových spoločnostiach nedosahuje úroveň rezervných fondov spoločností vo vyspelých krajinách. Dôvodom je to, že dosahovaná efektívnosť podnikania vyjadrená ziskom neumožňuje vyššie prídely do rezervných fondov. V tejto situácii sa rozhodujúcim zdrojom financovania stávajú zdroje externé, z nich dominuje klasický cudzí zdroj – úver. Kapitálový trh však ponúka aj iné, z hľadiska slovenského podnikateľského sektora stále neznáme zdroje financovania (alternatívne zdroje financovania). Prítom ich využívanie vo väčšine prípadov predpokladá, že podnikatelia budú mať o týchto zdrojoch určité poznatky. Takisto možno konštatovať, že alternatívne finančné zdroje využívajú takí podnikatelia, ktorým na rozvoj a inovácie svojho podnikania štandardné zdroje nepostačujú, resp. pre vysoké riziko by ich nezískali. V článku stručne charakterizujeme jednotlivé alternatívne zdroje a ich využívanie v podmienkach SR.

KLASIFIKÁCIA ZDROJOV FINANCOVANIA PODNIKATEĽSKEJ SFÉRY

Skôr ako prejdeme k samotnej charakteristike jednotlivých alternatívnych zdrojov financovania, považujeme za potrebné uviesť klasifikáciu zdrojov financovania, z ktorej vychádzame.

Podľa toho, z akého zdroja kapitál do podniku prichádza, môžeme hovoriť o externých a interných zdrojoch financovania (podrobnejšie členenie zachytáva obrázok na nasledujúcej strane).

Interné zdroje predstavujú zdroje, ktoré vznikli a aj sa využívajú v podniku. Ako vyplýva z obrázku, v rámci interného financovania ďalej rozlišujeme financovanie zo zisku, z odpisov, z rezerv a financovanie v dôsledku uvoľnenia peňazí (racionalizácia, uplatnenie technického pokroku a pod.).

Externé zdroje financovania poskytujú podniku iné subjekty. V rámci externého financovania rozlišujeme vlastné a cudzie financovanie.

Poskytovateľ externého vlastného kapitálu je vlastníkom alebo spoluvlastníkom podniku, podľa toho, či ide o podnik jednotlivca alebo rôzne obchodné spoločnosti. Pokiaľ ide o poskytovateľa externého cudzieho kapitálu, je vlastne veriteľom, to znamená, že má právo na spätnú platbu, a to v dohodnutej lehote, a súčasne má nárok aj na príslušnú výšku úroku.

Cudzíe zdroje boli v minulosti podstatne obmedzené. V súčasnosti si podnikatelia, ktorí pociťujú nedostatok finančných zdrojov, môžu vyberať z väčšieho spektra možností. Cudzíe zdroje môžeme rozdeliť na klasické (bežne využívané, s určitou tradíciou a väčšine podnikateľov známe) a alternatívne (využívajú sa zriedkavejšie, väčši-

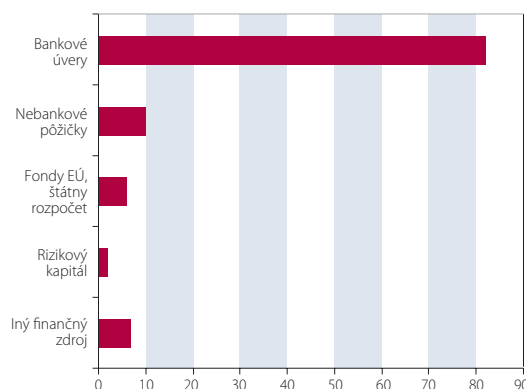
nou ide o novšie formy financovania, pre veľa podnikov aj neznáme).

V roku 2011 sme formou dotazníka uskutočnili prieskum medzi 62 výrobnými firmami na Slovensku, ktorý sa zaoberal získavaním zdrojov financovania.¹ Firmy v našej vzorke boli z hľadiska veľkosti malé a stredné.² Ako dokumentuje graf 1, najčastejšie využívanou inštitúciou v prípade malých a stredných podnikov (MSP) v SR, keď potrebujú získať dodatočné finančné zdroje, sú banky.

ALTERNATÍVNE ZDROJE FINANCOVANIA

Vymedzenie alternatívnych finančných zdrojov sa v odbornej literatúre rozchádza. Vo všeobecnosti však možno povedať, že alternatívne finančné zdroje sú tie, ktoré sa na financovanie podnikov používajú v menšom rozsahu a väčšina podnika-

Graf 1 Zdroje financovania MSP v SR (v %)

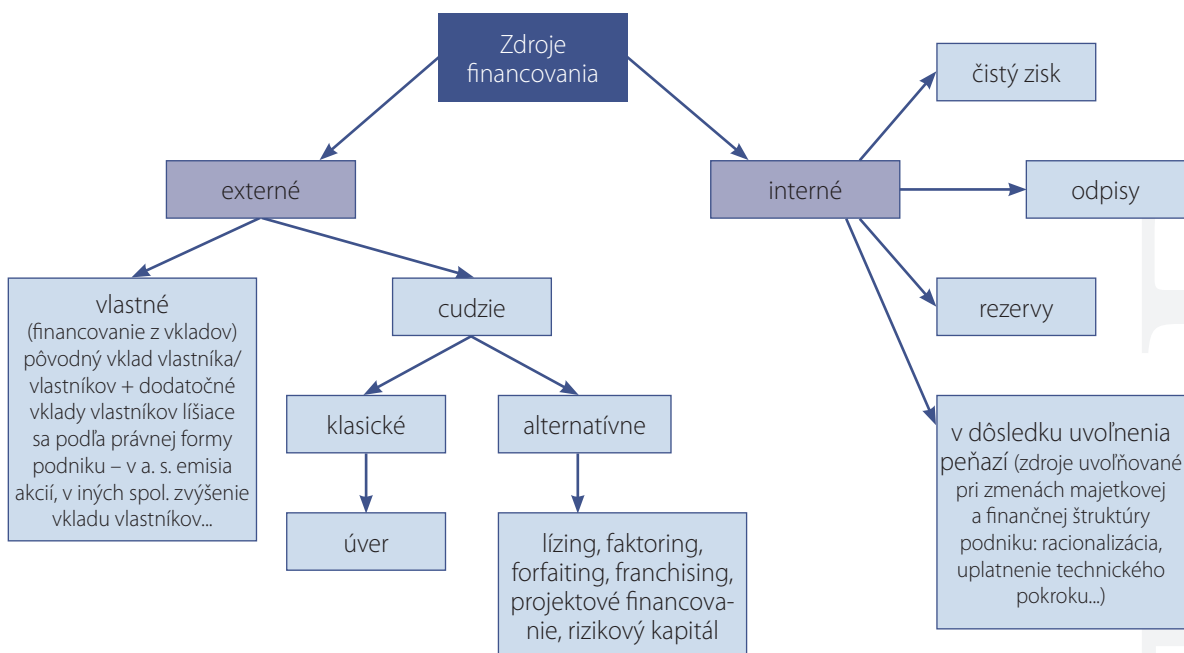


Zdroj: Vlastný prieskum (2011).

1 Belanová, K.: Empirická analýza faktorov vplyvajúcich na schopnosť MSP získať bankový úver v SR. In: Nová Ekonomika, č. 1, 2013.
2 Veľkostná kategorizácia podnikov používaná na Slovensku je v súlade s odporúčaním Európskej komisie č. 2003/361/EC platným od 1. 1. 2005.



Členenie zdrojov financovania



Zdroj: Belanová, K. (2010). *Teória a politika podnikateľských financií*. Bratislava: EKONÓM, s. 38.

teľov nemá o ich charaktere a postupe získavania presné a podrobné informácie. Považujú sa za nové, inovatívne formy financovania podnikov.³

Naopak klasický (štandardný) cudzí externý zdroj (bankový úver) má dlhú tradíciu a väčšina podnikov ho pozná.

V tomto článku sa zameriame na lízing, faktoring, forfaiting, franchising, projektové financovanie a rizikový kapitál ako alternatívne zdroje financovania.⁴ V ďalšom texte každý zdroj stručne charakterizujeme a opíšeme jeho využívanie v podmienkach SR.

LÍZINGOVÉ FINANCOVANIE

Lízingové financovanie je pomerne obľúbený spôsob financovania najmä menších podnikov, pretože na obstaranie dlhodobého majetku nemusia mať k dispozícii potrebný, zväčša veľký kapitál. Lízingová spoločnosť nevyžaduje v prípade nového podnikateľského zámeru detailný projekt, ako napríklad banka. Postačia jej finančné výkazy len na preukázanie schopnosti splácania splátok. Podnikateľ nemusí preukázať majetok na ručenie, potrebuje iba dostatok financií na zaplatenie prvej zvýšenej splátky – akontácie.

Všetky podmienky nájomného vzťahu, ako je prenechanie prenajatej veci do užívania nájomcovi, doba trvania zmluvy, dohoda o službách, ktoré bude lízingová spoločnosť poskytovať nájomcovi, úprava poistenia, zabezpečenie údržby a opráv majetku, výška akontácie, ako aj výška a frekvencia lízingových platieb sú podrobne zachytené v lízingovej zmluve.

Lízingová platba sa skladá zvyčajne z dvoch častí: zo splátky obstarávacej ceny predmetu prenájmu (lízingu) a z lízingovej marže zahŕňajúcej

náklady služieb, ktoré podľa zmluvy poskytujú prenajímateľ nájomcovi, úrok z úveru, ktorý poskytla lízingová spoločnosť nájomcovi prenechaním predmetu lízingu do užívania, a rizikový prírážku kryjúcu riziká prenajímateľa.

Podľa času, na ktorý sa lízingová zmluva uzatvára, sa lízing člení na operatívny (krátkodobý prenájom) a finančný (dlhodobý kontrakt).

Finančná a hospodárska kríza zasiahla aj lízingový trh. Zatiaľ čo medziročné zmeny obchodov v rokoch 2007 a 2008 boli pozitívne, rok 2009 zaznamenal početné prepady. Kým objem lízingových obchodov v Európe v roku 2009 poklesol o zhruba 30%, prepad v SR bol markantnejší, pokles bol až 45%.

Tabuľka 1 ponúka medziročné zmeny v objeme financovania nových obchodov lízingovými spoločnosťami Asociácie lízingových spoločností SR (ALS SR) v členení podľa predmetov. V roku 2009, keď kríza zasiahla našu ekonomiku, bol pokles objemu obchodov oproti roku 2008 dosť výrazný, či už v segmente hnuteľných alebo nehnuteľných vecí. Situácia sa začala stabilizovať v roku 2010, v roku 2011 v SR lízingový trh narástol z pohľadu nového objemu obstarávacích cien financovaných predmetov medziročne o 14 % na 1 848 mil. €. Celková obstarávacía cena predmetov financovaných prostredníctvom ALS SR dosiahla počas roka 2012 hodnotu 1 841 mil. €, čo bolo medziročne takmer identické číslo. Počet nových zmlúv medziročne narástol o 10%, t. j. v roku 2012 bolo uzatvorených 73 369 nových zmlúv (tab. 2). Môžeme teda konštatovať, že celkový lízingový trh v minulom roku v SR stagnoval. Jednociferný rast bol pri tzv. štandardných komoditách (autá, ťažké vozidlá, stroje a zariadenia). Negatívny vývoj, i keď

3 Majková, M.: *Možnosti financovania MSP v SR*. Brno: Tribun, 2008, s. 88.

4 Možno sa stretnúť aj s iným členením finančných zdrojov, napr. časť odborníkov považuje lízing, faktoring a forfaiting za štandardné finančné zdroje.

5 Toto číslo bolo pozitívne ovplyvnené jednorazovými obchodmi vo financovaní alternatívnych energetických zdrojov. Po zohľadnení tohto vplyvu bol medziročný rast lízingu do 10%.



6 Podľa Asociácie lízingových spoločností SR. Dostupné na internete: <http://finweb.hnonline.sk/lizingovy-trh-pokracoval-v-miernom-raste>

7 Konkrétne sa v roku 2009 faktoring prepadol viac než o štvrtinu a podľa údajov Asociácie faktoringových spoločností prefinancoval pohľadávky za 1,12 mld. €, t. j. objem obchodov v roku 2009 bol približne na úrovni spred štyroch rokov. Až v roku 2011 sa obchody faktoringových spoločností odrazili od dna a dosiahli zhruba objem roku 2009.

Tab. 1 Prehľad medziročných zmien v objemoch lízingových obchodov

Druh majetku	Objem obchodov (v mil. EUR)				Index 2011/2010 (v %)	Index 2009/2008 (v %)
	2011	2010	2009	2008		
Objem obchodov spolu	1 848	1 615	1 511	2 762	14,4	-45,3
Z toho: hnutelné veci	1 694	1 494	1 422	2 625	13,3	-45,8
nehnutelné veci	154	121	89	137	27,3	-35,0

Zdroj: Asociácia lízingových spoločností SR.

Tab. 2 Počet zmlúv

Rok	Počet zmlúv (v ks)	Medziročná zmena (v %)
2008	106 054	–
2009	68 293	-35,6
2010	66 002	-3,4
2011	66 578	+0,9
2012	73 369	+10,2

Zdroj: Asociácia lízingových spoločností SR.

dosť výrazný, bol zaznamenaný pri financovaní menších komodít, akými sú nehnuteľnosti a technológie na obnoviteľné zdroje. Ide však o vývoj očakávaný, keďže obe tieto komodity výrazne narástli v roku 2011 a z hľadiska dlhodobej štruktúry komodít tak ide iba o návrat do normálu. Rovnako tak i štvrtinový rast financovania spotrebiteľov voči mierne klesajúcemu segmentu podnikateľov, ktorý spôsobil zvýšenie ich podielu na celkových minuloročných obchodoch lízingových spoločností (medziročne z 11 % na 14%), je návrat do normálneho stavu, keďže v rokoch pred krízou sa štandardný podiel spotrebiteľov na celkovom financovaní lízingových spoločností pohyboval od 14 do 15 %.⁶

ODKÚPENIE POHLADÁVK (FAKTORING/FORFAITING)

Odkúpenie pohľadávok predstavuje v súčasnosti už pomerne známu formu financovania. Podnikatelia, ktorí majú peniaze viazané v pohľadávkach, sa vďaka odkúpeniu dostanú k potrebným financiam skôr, ako je doba splatnosti pohľadávok, aj keď na úkor zaplatenej provízie. Odkúpenie krátkodobých pohľadávok sa nazýva faktoring a odkúpenie dlhodobých pohľadávok forfaiting.

FAKTORING A JEHO VYUŽÍVANIE V SR

Financovanie faktoringom sa na Slovensku stáva čoraz populárnejším. Je zaujímavou možnosťou, ako môžu podniky získať potrebné finančné prostriedky, najmä ak majú problém získať bankové úvery.

V roku 2009 počas krízy sa objem prefinancovaných pohľadávok znížil.⁷ Treba tiež podotknúť, že s poklesom prefinancovaných pohľadávok sa zhoršila aj ich kvalita a poistenie je drahšie a menej dostupné.

Čo sa týka ponuky, môžeme konštatovať, že faktoring sa postupne stáva produktom, ktorý poskytujú takmer výlučne banky. Jediným nebankovým hráčom zostal najmenší hráč tohto segmentu – Bibby Factoring Slovakia.

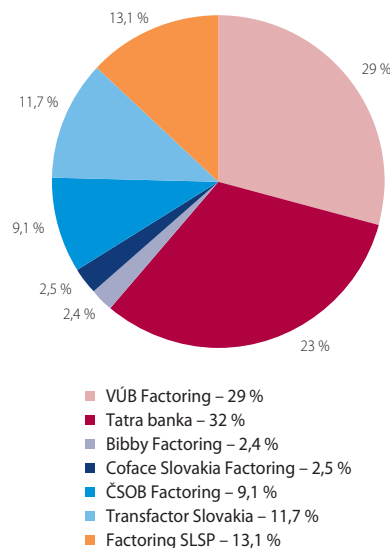
Factoringové spoločnosti sa snažia čoraz viac zameriavať na segment malého a stredného podnikania. Veľké firmy im síce tvoria veľký obrat, ale prinášajú menšiu maržu. Preto malí a strední podnikatelia, ktorí využívajú faktoring na financovanie prevádzkových potrieb, sezónnych výkyvov alebo majú pravidelné dodávky pre bonitných odberateľov predstavujú pre ne veľký potenciál. Na druhej strane rozhodujúcim kritériom výberu faktoringovej spoločnosti sú v súčasnosti limity. Dôležité je, koľko vedľa spoločnosti prefinancovať, na cenu sa prihladá až v druhom rade.

Slovenské podniky sa však stále len učia využívať faktoring na svoje financovanie. Kým v zahraničí je podiel faktoringu na HDP na úrovni okolo 6%, na Slovensku sú to zhruba 2 %. Pre podniky, ktoré realizujú pravidelné dodávky tovaru s vyššou lehotou splatnosti, je to pritom výborný spôsob získavania potrebnej hotovosti.

FORFAITING A JEHO VYUŽÍVANIE V SR

Pre podniky, ktoré svoju produkciu, resp. jej časť exportujú, môže mať význam aj tento špecifický

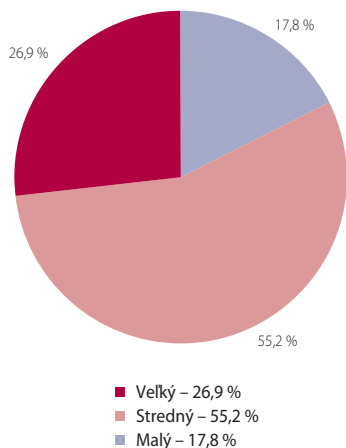
Graf 2 Trhové podiely vo faktoringu na Slovensku (v %, 2011)



Zdroj: Asociácia faktoringových spoločností.



Graf 3 Rozloženie faktoringu podľa typu klientov (v %, 2011)



Zdroj: Asociácia faktoringových spoločností.

úverový zdroj. Všetky jeho podmienky sú zakotvené v zmluve medzi exportérom a forfajterom. Prednosťou pre exportéra je, že pre neho sa predaj na úver vlastne mení na predaj za hotovosť. Znižuje sa tak viazanie jeho kapitálu v pohľadávkach. Nevýhodou sú pomerne vysoké provízie forfajterov, ktoré môžu podstatne znížiť zisk z exportného kontraktu.

Definícia forfaitingu nie je v slovenskej legislatíve zakotvená, čo je tiež dôvodom, prečo si ho každá inštitúcia vysvetľuje po svojom.

Banky považujú za klasický taký forfaiting, pri ktorom ide o odkúpenie pohľadávok zabezpečených bankovou zárukou, akreditívom⁷, alebo zmenkou. Niektoré banky do forfaitingu započítavajú aj nákup nezabezpečených pohľadávok.

I keď forfaiting vznikol na prelome päťdesiatych a šesťdesiatych rokov minulého storočia vo Švajčiarsku, na Slovensku sa s ním banky stretli v sedemdesiatych rokoch minulého storočia. Forfaitingové domy sa zaujímali o odkúpenie pohľadávok voči slovenským dovozcom.

V pravom zmysle, keď banka nakupuje pohľadávky, sa na Slovensku objavil až v deväťdesiatych rokoch 20. storočia, keď výrobcovia začali priamo vyvážať tovar a zahraniční odberatelia od nich požadovali dodávateľské úvery, ktoré slovenské podniky nedokázali samy financovať. Na Slovensku banky väčšinou odkupujú pohľadávky z medzinárodného obchodu.

FRANCHISING

Franchising je osobitný marketingový odbytový systém, resp. metóda podnikania, prostredníctvom ktorého sa predávajú výrobky, služby alebo technológia. Spočíva v úzkej a stálej spolupráci právne samostatných a finančne nezávislých podnikov. Z hľadiska financovania predstavuje spôsob rozširovania podnikateľských aktivít s vynaložením menšieho objemu kapitálu, než aký by bol inak potrebný. Franchisingové podnikanie možno nájsť v každej oblasti: v službách (napríklad realitné kancelárie), v stavebníctve, v reštau-

račnom stravovaní, vo výrobe nábytku, odevov, v automobilovom priemysle, reklame atď.

Franchisor je spoločnosť, ktorá úspešne funguje na trhu niekoľko rokov a má overenú koncepciu podnikania so známou značkou. Pri rozširovaní firmy však nevolí klasický spôsob pobočiek so zamestnancami, ale ponúkne svoje vedomosti, skúsenosti a známu značku nezávislému podnikateľovi vo forme licencie.

Rozdiel medzi kúpou jednoduchej licencie a franchisingovej licencie je v tom, že pri kúpe jednoduchej licencie má podnikateľ právo využívať len značku so striktnými predpismi (a všetko ostatné je jeho starosť), pri franchisingovej licencii je podnikateľ navyše aj zaučený, podporovaný a vedený franchisorom. Je to ako kúpa hotového podnikania na kľúč.

Franchisingová zmluva tvorí základ na spoluprácu vo franchisingovom systéme. Do hĺbky sa zaoberá partnermi, právami a povinnosťami jednotlivých zmluvných partnerov, obchodnou činnosťou, reklamou a ďalšími skutočnosťami.

Franchisingový manuál je hlavným zdrojom informácií, obsahuje všetky relevantné údaje, postupy a inštrukcie na podnikanie.

Franchisant (prijímateľ licencie) platí vstupný poplatok v čase podpisu zmluvy. Nazývame ho aj cena licencie. Napriek tomu, že franchisor pravdepodobne pokryje väčšiu časť zriadovacích výdavkov franchisingovej pobočky, príspevkov sa očakáva aj od franchisanta. V tomto smere mu franchisor môže pomôcť napr. so získaním bankového úveru. Okrem vstupného poplatku platí franchisant royalty – poplatok platený mesačne za služby vypočítaný ako percento z obratu alebo fixná suma. Môže, no nemusí byť súčasťou zmluvy medzi partnermi. Ďalším poplatkom je poplatok centrálne na rozvoj poskytovaných služieb (reklamu, publicitu a pod.).

I keď franchising vznikol v USA už v r. 1850, na Slovensku sa začal prakticky používať až po r. 1989. K jeho rozvoju prispeli najmä globálne zahraničné reťazce, ktoré u nás začali rozvíjať svoje siete s použitím vlastnej metódy franchisingu. Presadzovali moderný spôsob podnikateľského myslenia a zamestnaneckú kultúru vyspelých krajín, čo sa hneď neprijímalo pozitívne. V posledných rokoch tento proces „osvojenia“ urýchlila kríza a v jej dôsledku jednoduchá ekonomická existenčná nutnosť. Až prax a úspešnosť známych značiek presvedčila mnohých našich podnikateľov, že je rozumnejšie využívať overené podnikateľské skúsenosti, ako učiť sa na vlastných chybách. Z tohto pohľadu sa teda využívanie franchisingu na Slovensku postupom času primerane rozširuje, jeho úroveň však ešte nie je porovnateľná s úrovňou vyspelých krajín.

PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE

Projektové financovanie je založené najmä na posúdení bonity projektu a klienta. Projektuje sa návratnosť poskytnutých prostriedkov podľa metódy výpočtu čistej súčasnej hodnoty projektu, na jej základe sa poskytne úver na realizáciu. Štruktúra financovania je prispôbená realizácii projektu.

⁷ V obchodnom styku sa čoraz viac upúšťa od zabezpečovania pohľadávok bankovými zárukami alebo akreditívami, pretože predražujú tovar.





Tab. 3 Investície privátnych fondov rizikového kapitálu v SR (v mil. EUR)

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
4,5	7,1	19,5	19,3	23,5	31,1	0	6

Zdroj: Európska asociácia private equity a venture kapitálu.

8 Stotožňujeme sa s tým, že tieto dva pojmy (private equity a venture kapitál) je potrebné rozlišovať. Venture kapitál je podskupina private equity investícií. V prípade venture kapitálu ide o takú private equity investíciu, keď firma investuje do mladých a rozvíjajúcich sa spoločností (start up), iba zriedkavo však vlastní majoritný podiel. V typickom účelovom odkúpení (tradičnej investície private equity) investor nakupuje majoritný podiel.

9 Business angel čiže obchodný (podnikateľský) anjel je investor – fyzická osoba, ktorá do podniku prináša okrem kapitálu i vlastné skúsenosti a aktívne sa zapája do riadenia podniku.

Za základné motívy pre využitie projektového financovania možno označiť vysokú kapitálovú náročnosť veľkých projektov, ktorých financovanie nie je z viacerých dôvodov v silách jedného investora (ani jednej banky), a tiež rozdelenie investičného rizika daného projektu na viacej zúčastnených subjektov.

Forma financovania závisí od požiadaviek klienta a možnosti banky pri optimalizácii úverových nákladov. Projektové financovanie na rozdiel od klasického úverového nesleduje ekonomickú históriu podnikateľského subjektu, ale ziskovosť budúceho projektu, dobu jeho návratnosti a zabezpečenie. Svojimi špecifikami a využitím v podmienkach Slovenskej republiky ho môžeme zaradiť medzi inovatívne formy financovania potrieb podnikov.

Medzi podmienky projektového financovania patrí predloženie investičného zámeru, určenie výšky a štruktúry nákladov, doby návratnosti projektu, formy zabezpečenia a bonita projektu. Na objem úveru vplyva viacero faktorov, ako napr. výška investičných nákladov, štruktúra financovania, výška vlastných zdrojov, bonita projektu a subjektu a tiež zabezpečenie.

Na medzinárodných finančných trhoch je možné o väčšom význame projektového financovania hovoriť od polovice 70. rokov minulého storočia. U nás sa táto technika objavuje zhruba v posledných desiatich rokoch, predovšetkým v súvislosti s financovaním komerčných nehnuteľností. V závislosti od vývoja ekonomiky bude možné využiť tento zdroj financovania vo financovaní projektov v energetike, telekomunikačnom odvetví, doprave, zdravotníctve či v PPP projektoch.

RIZIKOVÝ (VENTURE) KAPITÁL

Za osobitnú pozornosť stoja možnosti spojené s tzv. venture kapitálom (rizikovým kapitálom), čo sa dnes vníma ako synonymum pre „private equity“⁸. Venture kapitál (ako i private equity) predstavuje investície výhradne do spoločností, ktoré nie sú obchodované na verejných burzách. Vo svete ide o celkom samostatnú oblasť podnikania s označením „venture capital industry“. Podstatou venture kapitálu je, že fond vstúpi do vybraného podniku a zvýši jeho základný kapitál; tým podnik získa potrebný kapitál. Po zhruba 3 až 7 rokoch, keď je podnik pod trvalou kontrolou rizikového fondu, jeho hodnota v prípade úspechu vzrastie a fond svoj podiel predá s veľkým ziskom buď pôvodnému majiteľovi, manažmentu, strategickému investorovi, alebo realizuje predaj na burze.

V prípade investovania finančných prostriedkov formou venture kapitálu nejde teda o jednorazové poskytnutie finančných prostriedkov, ale o niekoľko-ročný vzťah medzi podnikateľom a investorom.

Investormi private equity, a teda aj venture kapitálu môžu byť verejné penzijné fondy, podnikové penzijné fondy, poisťovacie spoločnosti, nadácie, fondy fondov, jednotlivci, súkromné spoločnosti. Špeciálnymi investormi sú obchodní anjeli (business angels).⁹

Venture kapitál vznikol v USA. Napriek tomu v súčasnosti expandujú predovšetkým investície neamerických spoločností. Tento druh kapitálu sa využíva predovšetkým v rozvojových regiónoch na akceleráciu ekonomického rastu. V množstve regiónov so slabým finančným sektorom formy venture kapitálu hrajú veľmi dôležitú úlohu, pretože uľahčujú predovšetkým malým a stredným podnikom prístup k potrebnému kapitálu.

Na Slovensku sa investíciami private equity, a teda aj venture kapitálom zaoberá viacero spoločností. Patrí medzi ne Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania prostredníctvom špecializovanej dcérskej spoločnosti Fond fondov (predtým Seed Capital Company), SAEF (Slovensko – americký podnikateľský fond), Slova (Slovenská asociácia rizikového kapitálu), Arca Capital a iné. Poskytovanie venture kapitálu je na Slovensku stále málo rozvinuté a nepokrýva potreby podnikov. Podľa údajov Európskej asociácie private equity a venture kapitálu bol v roku 2011 podiel rizikového kapitálu na HDP v SR 0,00% (najvyšší podiel bol vo Švédsku, Dánsku a Veľkej Británii). Ako vyplýva z tabuľky 3, rizikový kapitál začína po kríze prakticky od nuly. Finančná a hospodárska kríza priniesla privátnym fondom rizikového kapitálu pád až na úplné dno. V roku 2009 neurobili ani jednu investíciu, v roku 2010 sa s celkovými investíciami 6 mil. € dostali na úroveň rokov 2003 až 2004.

Trh by podľa odhadov vedel prijať aj niekoľko desiatok miliónov eur takýchto zdrojov, pretože veľká časť slovenských firiem je trvalo podkapitalizovaná. Ich finančná štruktúra je taká slabá, že významne obmedzuje ich schopnosť prijímať cudzie zdroje vo forme bankových úverov. Vhodným preklenutím tohto stavu môže byť práve doplnenie vlastných zdrojov podniku prostredníctvom venture kapitálu.

ZÁVER

Nedostatok finančných zdrojov sa často uvádza ako dôvod brzdiaci rozvoj podnikania na Slovensku. Treba zdôrazniť, že na prekonanie tejto významnej prekážky rozvoja podnikov je potrebné posilniť informovanosť podnikateľskej sféry o ďalších možnostiach, ktoré sa im okrem klasického bankového úveru v tomto smere ponúkajú.

Okrem tradičných foriem financovania podnikových potrieb je možné využívať aj alternatívne formy, ktoré sme v článku stručne charakterizovali.

Použitá literatúra:

1. Belanová, K. (2013). Empirická analýza faktorov vplyvajúcich na schopnosť MSP získať bankový úver v SR. In: Nová Ekonomika, č. 1.
2. Belanová, K. (2010). Teória a politika podnikateľských financií. Bratislava: EKONÓM.
3. Fetisovová, E. (2012). Vybrané kapitoly z podnikania v malých a stredných podnikoch. Bratislava: EKONÓM.
4. Majková, M. (2008). Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR. Brno: TRIBUNE.
5. Údaje Asociácie lízingových spoločností SR, Asociácie faktoringových spoločností, Európskej asociácie private equity a venture kapitálu.