

Výskumná štúdia NBS

18/2025

Prečo malé a stredné podniky nežiadajú o úver? Správanie sa žiadostí o úver a prístup k financovaniu v Eurózone

Florian Horky, Jarko Fidrmuc, Ján Klacso, Reiner Martin

Publikácia neprešla jazykovou úpravou.

Bez predchádzajúceho súhlasu autorov je povolené reprodukovat' len krátke úryvky, najviac dva odseky, s uvedením zdroja.

Názory a výsledky uvedené v tejto práci sú názormi autorov a nepredstavujú oficiálne stanovisko Národnej banky Slovenska.

Vydavateľ

© Národná banka Slovenska 2025

research@nbs.sk

Kontakt

Národná banka Slovenska

Imricha Karvaša 1

813 25 Bratislava

Elektronická verzia

<https://nbs.sk/publikacie/vyskumne-a-prilezitostne-studie-wp-op/>



ISSN 2585-9269 (elektronická verzia)

Netechnické zhrnutie

Malé a stredné podniky sú základným pilierom európskeho hospodárstva. Tvoria viac ako polovicu HDP EÚ a takmer dve tretiny pracovných miest v súkromnom sektore. Mnohé z týchto podnikov však obmedzujú svoj vlastný potenciál externého financovania, pretože sa rozhodnú nežiadať o bankové úvery. Pochopenie toho, prečo tieto podniky nežiadajú o úver, je nevyhnutné pre navrhovanie politik, ktoré účinne podporujú investície a rast. Na analýzu používame údaje z Prieskumu o prístupe podnikov k financovaniu (SAFE). V našej vzorke 5,4 % podnikov nežiadalo o úver, pretože očakávalo odmietnutie alebo bolo odradené z iných dôvodov, a 21,2 % nežiadalo o úver z iných dôvodov. V porovnaní s iba približne 2,2 % firiem, ktoré nedostali úver, tieto čísla naznačujú, že oveľa viac podnikov o úver nežiada ako nedostane. Zdržanie sa žiadosti preto nie je okrajovým javom, ale predstavuje hlavný a často neefektívny dôvod nedostatočných investícií do európskeho sektora malých a stredných podnikov.

Zvyčajne majú analýzy tendenciu považovať podniky, ktoré nežiadajú o úver, za okrajovú kategóriu. V tejto štúdii predpokladáme, že tento pohľad nie je úplný a dostatočne nezachytáva rôznorodé dôvody, kvôli ktorým podniky nežiadajú o úver. Vytvorili sme rámec očakávanej užitočnosti, v ktorom firma zvažuje očakávané prínosy a náklady spojené so žiadosťou o úver vzhľadom na fundamenty, vnímanie a externé úverové prostredie. Takýto semištruktúrny prístup nám umožňuje rozlíšiť, prečo sa firmy rozhodnú nepožičať o úver, a prepojiť tieto motívy s merateľnými charakteristikami firmy a trhu. Na základe tohto rámca identifikujeme štyri možnosti, ktoré spoločne formujú správanie malých a stredných podnikov pri financovaní:

- **Žiadosť:** Firma aktívne žiada o úver.
- **Vlastné zdroje:** Firma má dostatok likvidity/vlastných zdrojov a financuje si investície sama.
- **Odradenie:** Firma nežiada o úver lebo očakáva zamietnutie žiadosti alebo vidí malú šancu na schválenie úveru (kanál očakávaní/dôvery).
- **Iný dôvod:** Firma nežiada o úver lebo vníma náklady na externé financovanie ako príliš vysoké/administratívu ako príliš zaťažujúcu (kanál nákladov).

Tento rámec dopĺňame empirickou analýzou s použitím multinomiálnych a štandardných logistických regresíí. Na analýzu používame mikro údaje zo SAFE a ponukový ukazovateľ skonštruovaný z prieskumu bankových úverov ECB. Väčšie, staršie a ziskovejšie firmy s jasnými investičnými plánmi žiadajú o úver s väčšou pravdepodobnosťou, zatiaľ čo malé a mladé firmy žiadajú menej často. Tento výsledok platí počas celého sledovaného obdobia rovnako pred pandémiou COVID aj počas pandémie, pričom sa rozdiel po pandémii ešte zväčšil. Negatívne vnímanie dostupnosti úverov výrazne zvyšuje pravdepodobnosť toho, že si daný podnik nepodá žiadosť o úver. Pozitívne skúsenosti s bankovými úvermi z minulosti podporujú ďalšie podávanie žiadostí, čo odhaľuje „kanál očakávania/dôvery“, ktorý spája presvedčenia a získané skúsenosti s dopytom po úveroch. Podniky s potrebou refinancovať sa sú častejšie odradené od žiadosti, čo odráža slabšie fundamenty. „Iné dôvody“ nepožiadania o úver sú spojené s vnímanými nákladmi a zhoršenou ponukou úverov, pričom tento jav sa stal výraznejším po nedávnom zvýšení úrokových sadzieb. Celkovo sa ukazuje, že nežiadať o úver z iných dôvodov a byť odradený od požiadania skrýva rôzne ekonomické dôvody.

Predvídateľné a transparentné úverové podmienky sú nevyhnutné k tomu, aby bol podiel podnikov, ktoré sú odradené bezdôvodne, čo najmenší. Aj menšie sprísňovanie podmienok úverovania môže výrazne zvýšiť podiel odradených, najmä malých, podnikov. Cílené politiky môžu fungovať. Zníženie nákladov na podávanie žiadostí, ako to dokazuje napríklad belgická reforma z roku 2014, ktorú skúmali Ferrando a Mulier (2022), môže povzbudiť viac podnikov k podaniu žiadostí. Podobne aj systémy verejných záruk, zlepšenie spätnej väzby medzi bankami a malými a strednými podnikmi a jasná komunikácia o štandardoch poskytovania úverov môžu kompenzovať negatívne vnímanie a zabrániť tomu, aby podniky nežiadali o úver zo subjektívnych dôvodov. V štúdii poukazujeme na to, že prístup malých a stredných podnikov k financovaniu je formovaný tak objektívnymi obmedzeniami na strane podnikov, ako aj presvedčeniami, očakávaniami a minulými skúsenosťami. Identifikácia a riešenie týchto behaviorálnych faktorov môže zlepšiť efektívnosť alokácie úverov a zvýšiť odolnosť európskeho sektora malých a stredných podnikov.