

## Inštitucionálne zázemie podnikania<sup>1</sup>

### Institutional background of entrepreneurship

**Edita Nemcová\***

#### **Abstrakt**

Inštitucionálne rámce vytvárajú jeden z viacerých, ale mimoriadne dôležitých predpokladov úspešného rozvoja podnikateľských aktivít. V súčasnosti je podnikanie považované za mimoriadne dôležitú hybnú silu ekonomického rastu a vytvárania nových pracovných miest. Predkladaný príspevok sa koncentruje na inštitucionálne zázemie rozvoja podnikania a faktory, ktoré ho ovplyvňujú. Zvláštna pozornosť je venovaná podnikateľskému ekosystému, ktorý je považovaný za určitý koncepčný rámec podpory ekonomického rastu prostredníctvom rozvoja podnikateľských aktivít, inovácií a MSP.

#### **Kľúčové slová**

podnikateľské prostredie, hospodárska politika, podnikateľský ekosystém, inštitúcie, MSP

#### **JEL Klasifikácia**

#### **Abstract:**

The institutional framework is one of the many, but very important prerequisite for the development of entrepreneurial activities.. Currently entrepreneurship is considered to be a powerful driver of economic growth and job creation. The presented article concentrates on the institutional framework of entrepreneurship and factors that encourage or hinder entrepreneurial activity in the EU and Slovak Republic. Emphasis is given also on entrepreneurial ecosystem, which represents a conceptual framework designed to foster economic development via entrepreneurship, innovation and small business growth.

#### **Keywords:**

entrepreneurial environment, economic policy, entrepreneurial ecosystem, institutions, SME

**JEL classification:** E02, L26, L53, M13

---

<sup>1</sup> Článok vznikol v rámci grantu VEGA č. 2/0118/17 „Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach“

\* Ing. Edita Nemcová, PhD. Prognostický ústav CSPV SAV, e-mail: progedit@savba.sk

## Úvod

V priebehu ostatných desaťročí rokov sa zvýšil záujem vlád o podnikanie a rozvoj malých a stredných podnikov ako jednej z možností riešenia problémov ekonomického rastu a stúpajúcej nezamestnanosti. Podnikanie a podnikateľské aktivity výraznou mierou ovplyvňujú ekonomický rozvoj prostredníctvom svojho vplyvu na zamestnanosť, inovácie a blahobyť (Schumpeter 1934; Acs - Audretsch 1988; Wennekers - Thurik 1999; Baumol 2002). Chrbtovou kosťou európskej ekonomiky sú malé a stredne veľké podniky. Tvoria 99% všetkých podnikov v Európe. Za uplynulých 5 rokov sa podieľali približne 85% na tvorbe nových pracovných miest a poskytovali 2/3 celkovej zamestnanosti v súkromnom sektore. Európska komisia považuje MSP a podnikanie za kľúčové predpoklady pre ekonomický rast, inovácie, tvorbu pracovných miest a sociálnu integráciu v EÚ.

Na uvedené súvislosti sa zameriava daný príspevok, ktorý analyzuje inštitucionálne rámce podnikania v EÚ a SR. Nakoľko je dynamika podnikania závislá od inštitucionálneho zabezpečenia a ekonomickej úrovne danej krajiny je obsahom prvej kapitoly. Na podnikateľský ekosystém a jeho jednotlivé komponenty sa zameriava druhá kapitola príspevku, pričom v centre pozornosti je hospodárska politika, ktorej jednotlivé súčasti, ako napr. politika priemyselnej významnou mierou ovplyvňujú kvalitu podnikateľského prostredia danej ekonomiky. Vzhľadom k významu a úlohe, ktorú v procese vytvárania pracovných príležitostí a regionálneho rozvoja zohrávajú malé a stredne veľké podniky, sa príspevok ťažiskovo zameriava na tie súčasti, opatrenia a nástroje hospodárskej politiky, ktoré ovplyvňujú ich fungovanie.

## 1. Inštitúcie a podnikateľské prostredie

Ekonomický rozvoj je založený na efektívnom fungovaní trhov, ktoré vyžadujú inštitucionálnu kvalitu zabezpečujúcu korektnosť realizácie transakcií medzi subjektmi, ochranu vlastníckych vzťahov, dodržiavanie zmlúv a vymožitelnosť práva. Je nevyhnutné, aby inštitucionálne prostredie zabezpečovalo podmienky pre racionálne a optimálne rozhodovanie jednotlivých ekonomických subjektov. Hlavnou príčinou, prečo trhové hospodárstvo nemôže fungovať bez inštitucionálnych štruktúr a pravidiel správania, je motivácia a vysielanie cenových signálov, ktoré sú podmienkou trhovej ekonomiky.

Napriek tomu, že globalizácia ponúka všetkým zainteresovaným krajinám rovnaké možnosti a priestor, niektoré krajiny napredujú, zatiaľ čo ostatné vo svojom procese

ekonomického rozvoja zaostávajú. Toto indikuje, že konečný výsledok môže byť determinovaný endogénnymi faktormi. V druhej polovici deväťdesiatych rokov sa rozšíril názor, že príčinou ekonomických problémov v menej rozvinutých krajinách sú nekvalitné inštitúcie. V prelomovej štúdiu venovanej novej inštitucionálnej ekonomike Rodrik, Subramanian a Trebbi (2002) na základe výsledkov hodnotenia relatívnej dôležitosti inštitúcií, geografickej polohy a integrácie (obchod) pre posudzovanie rozdielov v príjmoch najvyspelejších krajín sveta v porovnaní s najchudobnejšími dospeli k záveru, že inštitucionálne determinanty prevládajú nad všetkými ostatnými. Aron (2000) pri porovnávaní výsledkov štúdií analyzujúcich koreláciu ukazovateľov ekonomického rozvoja krajiny s úrovňou a kvalitou jej inštitúcií dospel tiež k podobnému výsledku, keďže väčšina štúdií potvrdila pozitívnu koreláciu.

Ekonomické prostredie ovplyvňuje dynamiku podnikania v danej krajine. Dynamika podnikania môže byť veľmi odlišná v závislosti od inštitucionálneho zabezpečenia a ekonomickej úrovne danej krajiny. Významné rozdiely v orientácii podnikateľských aktivít sú však nielen medzi jednotlivými krajinami (Autio 2007), ale odlišnosti v povahe a štruktúre podnikateľských aktivít možno pozorovať aj v rámci jedného štátu. Ich vonkajším prejavom je vzájomný pomer medzi počtom podnikateľov, pre ktorých pohnútkou pre začatie podnikania bolo rozpoznanie príležitosti na trhu, a podnikateľov, ktorí začali podnikáť z nevyhnutnosti, keďže nemali inú možnosť zárobku. Ács a Varga (2005) analyzovali 11 krajín a zistili, že podnikanie ako príležitosť má výrazne pozitívny vplyv na ekonomický rozvoj, zatiaľ čo vplyv podnikania z nevyhnutnosti je nulový.

Podnikateľské prostredie je determinované vzájomnými vzťahmi medzi ekonomickým rozvojom a inštitúciami, ktoré ovplyvňujú ostatné charakteristiky, ako napr. kvalitu riadiacich procesov, prístup ku kapitálu a ostatným zdrojom, či očakávania podnikateľov. Inštitúcie sú kritickými determinantmi ekonomického správania (North 1990) a ekonomických operácií (Williamson 1998) vo všeobecnosti a môžu priamo aj nepriamo ovplyvňovať tak ponuku, ako aj dopyt po podnikateľoch. Inštitúcie a ich kvalita v rozhodujúcej miere spoluvytvárajú podnikateľské prostredie, od kvality ktorého závisí kvantita aj kvalita podnikateľských aktivít v rámci danej ekonomiky. Pri skúmaní faktorov ekonomického rastu vystupuje do popredia potreba objasniť úlohu hospodárskej politiky a inštitúcií a ich vplyvu na využívanie rastových faktorov a na ekonomický rast a rozvoj. Práve účinnosť hospodárskej politiky v rastovom procese a kvalita inštitúcií môže byť odpoveďou na otázku, prečo krajiny, ktorých ekonomický rozmer je podobný, nedosahujú rovnaké tempo ekonomického rastu a majú rozdielnu ekonomickú úroveň. Rozvoj krajiny je výsledkom nielen súčasných rozhodnutí, ale vo veľkej miere je podmienený kvalitou minulých rozhodnutí (path dependence). Práve tie majú za následok tvar ponukovej strany ekonomiky, pozíciu krajiny v ekonomickom a

technologickom rozvoji, jej súčasnú konkurenčnú schopnosť. Nestačí, ak krajina disponuje porovnateľnými zdrojmi ako jej ekonomicky úspešnejší vzor, jej úspech je podmienený taktiež celým súborom faktorov, ktoré vytvárali a v súčasnosti vytvárajú formálne a neformálne inštitúcie (Fifeková, 2014). Preto je pre výskum podnikania v danej krajine či komparáciu medzi krajinami mimoriadne dôležité analyzovanie vzájomných vzťahov medzi podnikaním, hospodárskym rozvojom a Inštitúciami. Práve tieto vzťahy môžu objasniť príčinu rozdielností v prínose podnikania v jednotlivých krajinách a regiónoch.

Inštitúcie sa líšia tak v ich formálnej konštrukcii, ako aj v ich neformálnej aplikácii. Vývoj potvrdil, že mechanické prenesenie formálnych pravidiel z úspešnej ekonomiky do ekonomiky menej výkonnej sa zvyčajne nepremietne automaticky do rastu jej výkonnosti. Dôkazom toho je aj transformácia krajín strednej a východnej Európy, kde nahradenie pôvodných formálnych inštitúcií novými v pomerne krátkom čase neprinieslo očakávaný efekt, ale prejavilo sa v inštitucionálnom zlyhaní v podobe nárastu korupcie, rent-seekingu a pod.

Hoci inštitucionálne prostredie je iba jeden z faktorov rastu ekonomickej výkonnosti, tak teoretické prístupy, ako aj závery empirických prác potvrdzujú, že zvýšenie inštitucionálnej kvality vytvára lepšie podmienky pre hospodársky rast a rozvoj (Acemoglu et al. 2004) a vyššia inštitucionálna kvalita je spravidla sprevádzaná aj vyššou výkonnosťou ekonomiky. Krajiny, ktoré disponujú kvalitným inštitucionálnym rámcom, dosahujú v súčasnosti vyššiu úroveň ekonomickej výkonnosti. Avšak, aj keď ekonomická výkonnosť často koreluje s kvalitnými inštitúciami, príčinné súvislosti nie sú jednosmerné, tzn. že aj kvalita inštitúcií môže byť výsledkom ekonomického rastu a nemusí byť vždy len jeho príčinou (Fifeková, 2014).

Spolupráca medzi verejným a súkromným sektorom zohráva veľmi významnú úlohu pri zvyšovaní produktivity. Bez existencie silného a efektívne fungujúceho inštitucionálneho rámca však ich vzájomné prepojenie môže znemožniť honba oboch sektorov za ziskom na úkor spotrebiteľa. Z tohto aspektu majú pre etablovanie dlhodobých programov zabezpečujúcich verejnosti prospešnú spoluprácu verejného a súkromného sektora kľúčový význam práve inštitúcie. Inštitucionálny rámec zohráva ťažiskovú úlohu aj pri zostavovaní rebríčka konkurencieschopnosti krajín Svetovým ekonomickým fórom, keďže väčšina 112 ukazovateľov GCI (Global Competitiveness Index) je ovplyvnená verejnými alebo súkromnými inštitúciami. Prvý a najpodstatnejší pilier, na základe ktorého sú hodnotené jednotlivé ekonomiky, predstavujú práve inštitúcie (Schwab, 2016). Inštitúcie podľa Pedersena (2013) využívajú aj jednotlivé krajiny, keď sa v procese vzájomného súperenia snažia uspieť jednak (1) reformovaním vlastného inštitucionálneho (právneho, politického, ekonomického a kultúrneho) rámca tak, aby umožňoval firmám získavať komparatívne

výhody, jednak (2) zabezpečením inštitucionálnej komplementarity, napr. koordináciou množstva politických oblastí, ich aktérov a úrovní riadenia do systémov umožňujúcich neustále vzdelávanie a experimentovanie. Významnú úlohu pritom zohrávajú vládne politiky, ktoré sú zároveň prvým a zrejme aj najdôležitejším komponentom tzv. podnikateľského ekosystému.

## 2. Podnikateľský ekosystém

Podnikateľské prostredie je kľúčovým faktorom, ktorý rozhodujúcim spôsobom ovplyvňuje podnikateľské aktivity. Podľa Baumola (1990) a jeho konceptu pravidiel hry spočíva jeho dôležitosť nielen v ovplyvňovaní kvantitatívnych aspektov podnikateľských aktivít, ale skôr v determinovaní ich distribúcie. Baumol vo svojich prácach uviedol a potvrdil hypotézu, že „je to sústava pravidiel, a nie ponuka podnikateľov alebo charakter ich cieľov, čo podlieha významným zmenám naprieč obdobiami a pomáha určovať konečný efekt ekonomiky prostredníctvom rozdeľovania podnikateľských rezerv“. Súčasné ponímanie koncepcie podnikateľského prostredia vychádza z teórie inštitucionálnej ekonómie. Východiskom inštitucionálnej teória je tradične to, ako jednotlivci, skupiny alebo organizácie lepšie zabezpečujú svoje pozície a legitimitu prostredníctvom konania v súlade s pravidlami inštitucionálneho prostredia (Bruton et al., 2010). Ide o relatívne širokú koncepciu inštitúcií, ktoré podľa Northa (1990) predstavujú „pravidlá hry v spoločnosti alebo, formálnejšie, sú ľuďmi navrhnuté obmedzenia, ktoré formujú činnosť ľudí.“

Zvyšovanie počtu firiem s vysokým rastom (high growth firms) je v súčasnosti ťažiskovou otázkou priemyselnej politiky vyspelých krajín. Existujúce prístupy k riešeniu tejto požiadavky sa však ukázali ako neúčinné, nakoľko nestačí iba jednoduché vytvorenie podporných rámcov. Vytvorenie priaznivého prostredia pre začínajúce podniky nevedie automaticky k vzniku väčšieho počtu podnikov s vysokým rastom. Aj viaceré transakčné formy podpory (ako napr. finančná pomoc) majú limitovaný efekt, prinajmenšom v období po začatí podnikania. Riešenie ponúka podnikateľský ekosystém.

Pojem „podnikateľský ekosystém“ zahŕňa celý súbor inštitucionálnych aj individuálnych interakcií za účelom podpory podnikania, inovácií a rozvoja MSP medzi zainteresovanými stranami (stakeholdermi). Do praxe ho uviedol v roku 2010 profesor Daniel Isenberg z Babson College vo svojom článku v Harvard Business Review (Isenberg 2010). Svojou koncepciou nadviazal na skoršie práce zamerané na podnikanie a priemyselné

klastre (Porter 1990, Krugman 1991, Baptista 1998), ako aj vytváranie národných inovačných systémov (NIS) (Nelson 1992, Lundvall 2007). Podľa Suresha a Ramraja (2012) používali termín "podnikateľský ekosystém" aj ďalší výskumníci, ako sú Prahalad (2005), Cohen (2005) a Bernardez (2009), aby opísali podmienky, ktoré jednotlivci, podniky aj spoločnosť zhodne považujú za podstatné pre rast ekonomického bohatstva a prosperity.

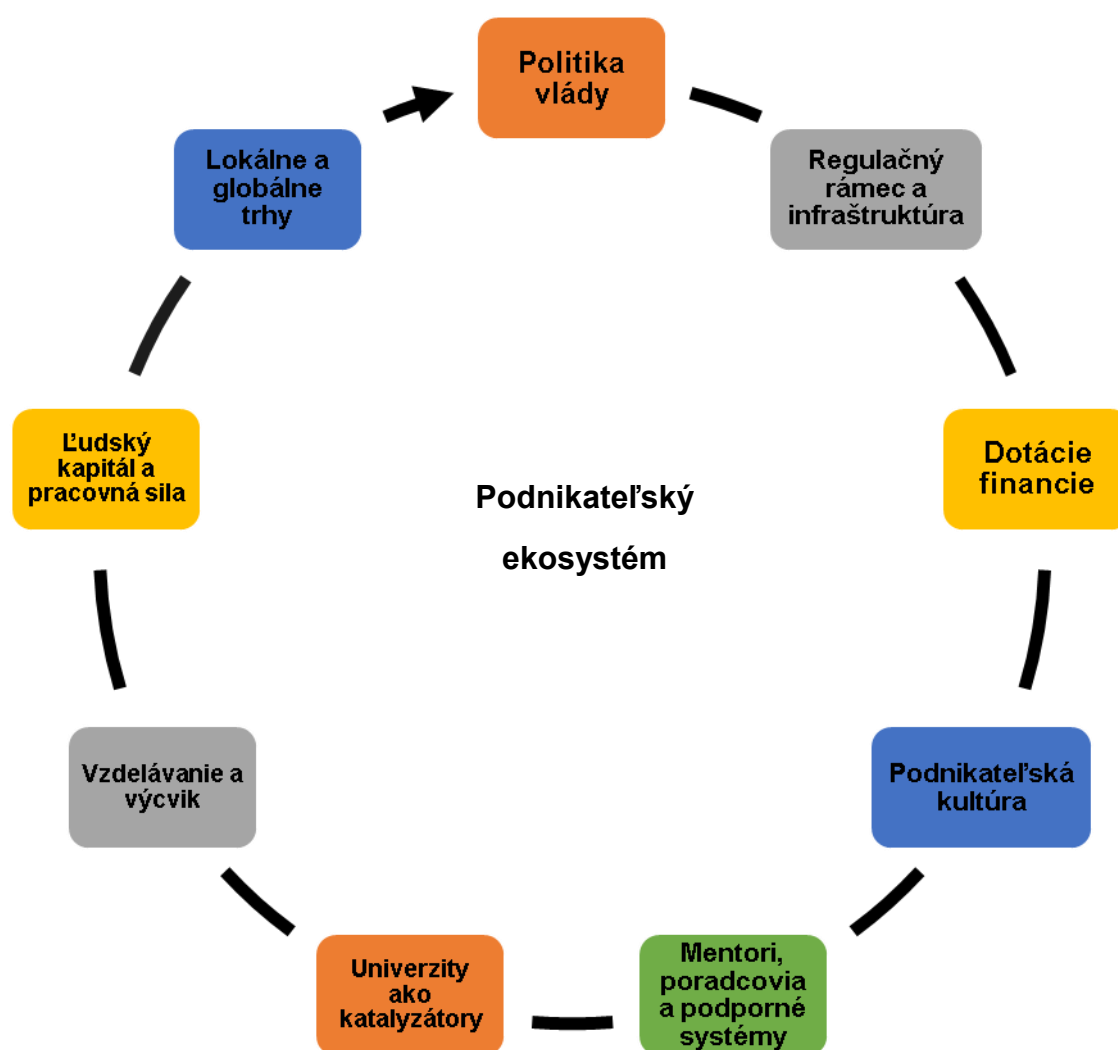
V literatúre (Isenberg, 2010) sa uvádza niekoľko pravidiel, ktoré je potrebné dodržať pre vytvorenie funkčného podnikateľského ekosystému:

- Stop imitovania Silicon Valley – Silicon Valley je úspešným podnikateľským ekosystémom, je však jedinečné a späté s regiónom svojho vzniku, preto nie je pravdepodobná jeho úspešná replikovateľnosť v iných regiónoch.
- Tvorbu ekosystému je potrebné prispôbiť miestnym podmienkam – je potrebné vytypovať miestne odvetvia s rastovým potenciálom a existujúcimi kapacitami a na týchto základoch budovať podnikateľský ekosystém.
- Od samého začiatku musí byť do vytvárania zaangažovaný súkromný sektor – úlohou vlády je iba vytváranie podmienok uľahčujúcich podnikanie, čiže vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia.
- Uprednostnenie podnikov s vysokým rastovým potenciálom – i keď musí byť vytvorený priestor pre všetky typy podnikov, mala by sa venovať pozornosť podpore rastu inovačných podnikov, ktoré majú predpoklady uspieť na globálnom trhu.
- Prezentácia úspešných firiem – úspech motivuje a stimuluje ostatných, úspešné firmy by mali slúžiť ako príklad.
- Bezprostredné zvládanie výziev – zaužívané a zakorenené vzorce správania danej krajiny môžu predstavovať v určitých oblastiach brzdu nadnárodných podnikateľských aktivít, preto sú potrebné osvetové a vzdelávacie programy.
- Dôraz na základný cieľ – podniky by nemali mať možnosť získať cez granty alebo rizikový kapitál ľahko dostupné peniaze. Ziskovosť a udržateľnosť podnikania musí byť založená na adekvátnom finančnom manažmente podnikov samotných.
- Nepreceňovať význam priemyselných klastrov – je potrebné napomôcť ich prirodzenému rozvoju, ale prílišná podpora zo strany vlády nie je namieste, klastre by sa mali rozvíjať prirodzenou cestou na báze existujúcich odvetví, a nie budovaním priemyselných a vedeckých parkov na zelenej lúke, či vytypovaním víťazov.
- Prispôsobenie právnych, administratívnych a regulačných rámcov - kľúčovou úlohou vlády je riešiť právne, administratívne a regulačné otázky, ako sú zdaňovanie, udeľovanie licencií a dodržiavanie predpisov, aby sa odstránili zbytočné prekážky podnikania a rozvoja malých a stredných podnikov.

V súčasnosti existuje viacero modelov podnikateľského ekosystému. Isenberg zdôrazňuje dôležitosť súvislostí: každý podnikateľský ekosystém je vytváraný jedinečnými podmienkami a okolnosťami. Podnikateľský ekosystém môže byť odvetvovo špecifický alebo sa môže zo systému budovaného z jedného odvetvia rozrásť na ekosystém zahŕňajúci viacero odvetví. Sú síce geograficky ohraničené, ale neobmedzujú sa na špecifický geografický rozsah (napríklad areál, mesto, región).

Komponenty podnikateľského ekosystému sa líšia v závislosti od zdrojov a účelu, kvôli ktorému sa podnikateľský ekosystém vytvára a analyzuje. Vychádzajúc z Isenberga (2010) a Svetového ekonomického fóra (WEF 2013), je to nasledovných 9 komponentov:

Obrázok 1: Komponenty podnikateľského ekosystému



Prevzaté z: Mazzarol, T. (2014) Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy (prispôsobené podľa: Isenberg (2010); WEF (2013))

Prvým a pravdepodobne najdôležitejším komponentom podnikateľského ekosystému je vládna politika. Vyplýva to nielen zo vzťahu k oblastiam priamo súvisiacim s malými a strednými podnikmi a podnikaním, ale prierezovo zo vzťahu k politikám zameraným na dane, finančné služby, telekomunikácie, dopravu, trh práce, migráciu, podporu priemyslu, vzdelávanie a odbornú prípravu, infraštruktúru či zdravie. Spôsob, akým vlády vyspelých krajín realizovali priemyselnú a podnikateľskú politiku, sa v priebehu uplynulých 60 rokov výrazne zmenil (Warwick, 2013). Počas uplynulých dvadsiatich rokov došlo nielen ku kvantitatívnej eskalácii politických iniciatív, ale aj úrovne financovania viazanej na tieto činnosti v rámci procesu označovanom ako „vývojové“ štádium (Rodrik, 2008; Block, 2008). Tieto zmeny možno sumarizovať ako posun od tradičných podnikateľských politík smerom k rastovo orientovaným podnikateľským politikám, pričom zmeny sa týkali orientácie, spôsobu fungovania, vzájomného prepojenia a vzťahov s ostatnými súčasťami hospodárskej politiky.

Mason a Brown (2014) uvádzajú, že politika vlády zameraná na rozvoj podnikateľských ekosystémov by mala vychádzať zo siedmych všeobecných zásad:

1. Nič nemožno vytvoriť z ničoho - podnikateľské ekosystémy sa musia vyvíjať z odvetví, ktoré už existujú v regióne alebo v krajine.
2. Politické prístupy sa musia postupom času vyvíjať - podnikateľské ekosystémy sú zložité a dynamické a musia sa rozvíjať prirodzenou formou a ich vývoj nemôže byť naštartovaný priamym zásahom vlády.
3. Iba jedna veľkosť nevyhovuje - každý podnikateľský ekosystém je jedinečný a jeho veľkosť a tvar sú určované miestnymi podmienkami platnými pre každú zo zložiek, ktoré ho tvoria.
4. Iniciatívy vlády budú pravdepodobne neefektívne, ak sa budú presadzovať izolovane - neexistujú žiadne magické formuly, ktoré by sa dali použiť na stimuláciu rastu v podnikateľskom ekosystéme. Každá zložka má rovnakú dôležitosť a ak chýba akýkoľvek komponent, systém zlyhá alebo nedokáže rásť.
5. Podnikateľské ekosystémy vyžadujú prístup "zhora nadol" aj "zdola nahor" - nastavenie politík na makro a mikroúrovni je potrebné nakonfigurovať tak, aby pomohlo stimulovať a udržiavať rast podnikateľského ekosystému.
6. Treba rozlišovať medzi politikou zameranou na MSP a podnikateľskou politikou všeobecne - väčšinu malých podnikov nevlastnia a neprevádzkujú podnikatelia. Hoci väčšina podnikov sú malé a stredné podniky, pomerne malý podiel je zameraný na rast.



7. Politiky zamerané na podniky s vysokým rastom by mali reflektovať rozmanitosť takýchto firiem - firmy s vysokým rastom pôsobia nielen v sektoroch špičkových technológií. Ich rast vykazuje zriedkakedy lineárnu tendenciu, niekoľko vysoko rastových firiem je dotovaných rizikovým kapitálom a mnohé rastú prostredníctvom akvizície.

Vlastnosti, veľkosť a forma podnikateľského ekosystému sa odlišujú v závislosti od miestnych podmienok. Neexistujú žiadne všeobecne platné zázračné pravidlá, ktoré by bolo možné využiť na stimuláciu rastu podnikateľského ekosystému v hociktorom regióne či ekonomike. Vládna politika sa musí zamerať na všetky komponenty systému, aby dokázala zabezpečiť efektívne fungovanie systému ako celku. V podstate to znamená čo najširšie koncipovanú vládnu politiku s dôrazom na makro aj mikroúroveň, v záujme vytvorenia priaznivého prostredia prostredníctvom súčasného aplikovania prístupu "zhora nadol" a "zdola nahor".

### **3. Inštitucionálne zabezpečenie podnikateľských aktivít a podpora podnikania v EÚ a SR**

EÚ má záujem stimulovať podnikanie ako súčasť stratégie transformácie ekonomiky a zabezpečenia vysokej konkurencieschopnosti a budúcej prosperity. Je presvedčená, že ekonomický rast a zamestnanosť v Európe a jej členských štátoch závisia od schopnosti podporovať podnikanie a podnikateľské aktivity. Najdôležitejším zdrojom zamestnanosti v EÚ, ako už bolo povedané v úvode, sú MSP, preto je jedným z cieľov orgánov EÚ vytváranie stimulov pre podnikanie prostredníctvom podmienok uľahčujúcich zakladanie podnikov a ich rast.

Už pred hospodárskou krízou v roku 2008 v dôsledku nepriaznivého vývoja konkurencieschopnosti čelila európska ekonomika závažným problémom. Kríza tieto problémy síce prehĺbila, ale na druhej strane súčasne pôsobila ako určitý katalyzátor a odštartovala realizáciu rozsiahlych zmien a reštrukturalizácie. Viac ako kedykoľvek predtým sa potvrdilo, že podnikanie je hnacou silou ekonomického rastu a vytvárania nových pracovných miest. Na úrovni EÚ, ako aj jej jednotlivých členských štátov funguje viacero inštitúcií zameraných na podporu podnikania a vytvárania priaznivého podnikateľského prostredia.

Politiky EÚ zamerané na podporu podnikania za ostatných 30 rokov prešli viacerými zmenami. Od prednostnej orientácie na podporu pre začatie podnikania a činnosti malých a stredných podnikov sa posunuli smerom ku kvalitatívne špecifickejšiemu, vycibrenejšiemu a adresnejšiemu zameraniu. Treba však povedať, že všetky tieto politiky sú v najlepšom

prípade založené na limitovaných vedomostiach o tom, čo podnikanie ako fenomén v rámci krajiny skutočne znamená a aké dôsledky môže mať koncipovanie a následná implementácia politik na podporu podnikania. Napriek tomu, že úloha podnikania v hospodárskom rozvoji je všeobecne akceptovaná, chápanie politik zameraných na podporu a rozvoj potenciálu podnikania má naďalej svoje obmedzenia. Uvedenú skutočnosť možno do určitej miery vysvetliť rozporom medzi definíciou podnikania a spôsobmi jeho merania a porovnávania. Zatiaľ čo komplexný a multidimenzionálny charakter podnikania je široko akceptovaný (Verheul et al. 2001; Capello - Lenzi 2016), stále neexistuje jediný spôsob jeho hodnotenia a merania. V ostatných desaťročiach bol síce zaznamenaný výrazný progres, naďalej však pretrvávajú výrazné rozdiely medzi kvantitatívnymi a kvalitatívnymi indexmi úrovne podnikania. Kvantitatívne ukazovatele sa spravidla zameriavajú na výstupné charakteristiky podnikateľskej činnosti. Sleduje ich viacero štúdií, ako napr. GEM (Global entrepreneurship monitor), Doing Business, či TEA (Total Entrepreneurial Activity) index. GEM, najväčšia svetová štúdia o dynamike podnikania a podnikateľských aktivitách na svete, je zameraná na:

- pochopenie vzťahu medzi podnikaním a národohospodárskym vývojom príslušnej krajiny,
- jednotlivcov, ktorí sa chystajú začať, respektíve práve začali podnikáť.

Rebríček Doing Business každoročne vyhodnocuje celkovú tzv. ľahkosť podnikania v 190 krajinách sveta a zároveň aj v rámci 11 kategórií. Projekt Svetovej banky bol odštartovaný v roku 2002 a odvtedy poskytuje každoročne objektívne hodnotenie podnikateľského prostredia, opatrení a regulácie MSP 190 krajín a vybraných miest. Prvá správa Doing Business publikovaná v roku 2003 hodnotila 5 ukazovateľov a 133 ekonomík, tohtoročná správa 11 ukazovateľov a 190 ekonomík. Neskúma všetky aspekty podnikateľského prostredia, ktoré môžu mať dopad na firmy a investorov. Svetová banka napríklad v porovnaní krajín nevyhodnocuje bezpečnostnú situáciu, makroekonomickú stabilitu, korupciu, kvalifikáciu pracovnej sily alebo stabilitu finančných systémov.

Podnikateľské politiky, resp. politiky na podporu podnikania a ich ciele spolu s otázkou, či podpora podnikateľských aktivít a firiem robí tieto politiky úspešnejšími, sú v ostatných desaťročiach rokoch mimoriadne diskutovanými otázkami. Napr. Fritsch a Schroeter (2009) poukazujú na to, že marginálny účinok vytvárania nových podnikov na regionálnu zamestnanosť môže s nárastom počtu start-upov klesať, ba v ojedinelých prípadoch môže byť dokonca negatívny. V záujme zabezpečenia ekonomického rastu by sa preto opatrenia týchto politik podľa nich mali koncentrovať prednostne na vysoko kvalifikované začínajúce podniky. Vivarelli (2012) uvádza, že tvorcovia politik by mali brať do úvahy heterogenitu podnikateľov a ich motiváciu pre začatie samostatného podnikania

založením novej firmy. Navyše by podnikateľské politiky svojimi opatreniami mali podporovať najmä inovatívne firmy prispievajúce k technologickým zmenám a hospodárskemu rastu. Okrem politík na úrovni EÚ majú jednotlivé členské štáty svoje vlastné špecifické politiky na podporu podnikania.

Najdôležitejším inštitucionálnym aktérom pre oblasť podnikania je na Slovensku Ministerstvo hospodárstva. Koordinuje a metodicky usmerňuje činnosť Slovak Business Agency (do 28.02.2014 Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania), ktorá dlhodobo monitoruje podnikateľské prostredie a stav malého a stredného podnikania. Štát vytvára inštitucionálne zázemie pre podnikateľov a podnikanie viacerými spôsobmi, najmä však prostredníctvom rôznych dotácií. Programy štátnej podpory realizujú Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, Slovenská záručná a rozvojová banka a Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu.

Pre začínajúcich podnikateľov sú zaujímavé najmä dotácie na podnikanie z úradu práce, ktoré sú však určené najmä nezamestnaným. Prvoradou v tomto prípade nie je ani tak podpora podnikania ako takého, ale znižovanie nezamestnanosti, keďže toto opatrenie má motivovať dlhodobo nezamestnaných, aby sa začali živiť sami. Nárok na podporu na podnikanie z úradu práce majú totiž všetci ľudia, ktorí sú evidovaní ako nezamestnaní po dobu viac ako 3 mesiace.

Dotácie pre začínajúcich podnikateľov poskytuje Slovensku aj Európska Únia. Tieto však nie sú vhodné pre všetky typy firiem a pre začínajúcich podnikateľov sú prakticky nedosiahnuteľné. Dotácie na podnikanie z eurofondov môžu mať niekoľko podôb:

- Podpora podnikania žien na Slovensku – v rámci snahy o rodovú rovnosť a rovnosť príležitostí;
- Podpora podnikania pre ZŤP/invalidov – snaha o boj proti diskriminácii a pomoc znevýhodnených skupinám. Dotácie na podnikanie pre ZŤP majú nielen ekonomický, ale aj nemenej dôležitý sociálny rozmer;
- Podpora rodinného podnikania – je to okrem iného aj jeden z nástrojov znižovania regionálnej diferenciácie a zameriava sa najmä na podnikanie v poľnohospodárstve a rozvoj vidieka. Tu je možné získať dotácie z EÚ, ktorá na podporu podnikania v tomto sektore vyčleňuje značné prostriedky. Umožňuje to aj prepracovaná spoločná poľnohospodárska politika EÚ.
- Podpora podnikania v cestovnom ruchu – aj tu je ťažiskovým cieľom snaha o znižovanie regionálnych rozdielov. V mnohých vidieckych oblastiach je to jediná cesta, ktorou sa môže rozvoj uberať.

Finančné nástroje EÚ sú pre malých a stredných podnikateľov dostupné prostredníctvom vybraných finančných inštitúcií v každej krajine. Podniky sa môžu obrátiť na vybrané národné finančné inštitúcie, aby získali prístup k investíciám alebo zabezpečeným úverom, ktoré podporuje EÚ. V období 2014 až 2020 patria medzi významné finančné nástroje EÚ zamerané na podporu podnikania najmä nasledovné programy:

COSME - Európsky program pre konkurencieschopnosť malých a stredných podnikov, ktorý má na obdobie 2014 – 2020 plánovaný rozpočet 2,3 miliardy Eur. Cieľom je uľahčiť prístup MSP k finančným zdrojom, podporovať podnikateľov a ich internacionalizáciu a zlepšovanie podnikateľského prostredia.

Všetky existujúce zdroje financovania Únie v oblasti výskumu a inovácií (vrátane rámcového programu pre výskum), činnosti súvisiace s inováciami v rámci rámcového programu pre konkurencieschopnosť a inovácie a aktivity Európskeho inovačného a technologického inštitútu zastrešuje Horizont 2020. Ďalším nástrojom je záručný mechanizmus pre malé a stredne veľké podniky – InnovFin. Je riadený EIF a je súčasťou iniciatívy Európskej komisie a skupiny EIB v rámci programu Horizont 2020. Poskytuje rizikový kapitál v počiatočnej fáze a vo fáze rozbehu podnikania a záruky pre malé a stredné podniky a malé spoločnosti so strednou kapitalizáciou orientované na výskum, vývoj a inovácie a ambiciózne projekty výskumu, vývoja a inovácií. Štrukturálne fondy EÚ poskytujú úvery, záruky, rizikový kapitál alebo granty pre malých a stredných podnikateľov. Program v oblasti zamestnanosti a sociálnej inovácie poskytuje mikrofinancie do výšky 25 000 Eur pre podnikateľov, najmä tých, ktorí sú najďalej od trhu práce, a pre mikropodniky. Zároveň zastrešuje sociálne podnikanie a poskytuje investície do 500 000 Eur pre sociálne podniky s ročným obratom a ročnou súvahou nepresahujúcimi 30 miliónov Eur.

#### 4. Záver

V záujme vytvárania priaznivých podmienok, v rámci ktorých by jednotlivci alebo skupiny jednotlivcov mohli rozvíjať svoje podnikateľské snaženie, tvorcovia politiky musia poznať tak absolútne, ale aj komparatívne silné a slabé stránky v relevantnom medzinárodnom kontexte. Odpovede na tieto otázky poskytujú viaceré rebríčky, ako napr. Doing Business či GEM. Rozhodujúce sú opatrenia finančného charakteru v záujme obnovenia dostupnosti financovania za prijateľných podmienok tak pre životaschopné firmy, ako aj jednotlivcov. Ale veľký význam majú aj iné formy podpory pre začínajúcich podnikateľov, ako napr. poradenstvo, zjednodušenie administratívy a legislatívy, teda vo všeobecnosti vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia.

Kvalitu podnikania a podnikateľského prostredia nemožno odvodzovať iba od počtu firiem či vlastností jednotlivých podnikov. Bol zaznamenaný kvalitatívny posun pri formovaní podnikateľských politík od priamych intervencií zameraných na zvyšovanie počtu firiem smerom k vytváraniu priaznivého podnikateľského prostredia a podnikateľského ekosystému. Vývoj ďalej potvrdzuje, že nie vždy sa praktická implementácia podnikateľských politík zhoduje s jej teoretickými zámermi. A veľakrát zostáva podpora podnikania iba v deklaratórnej rovine. Neexistuje žiadna všeobecne platná metóda využiteľná vo všetkých regiónoch či ekonomikách, ktorá by bola zárukou efektívnej stimulácie podnikateľských aktivít. Vládna politika sa musí zamerať na všetky komponenty systému, aby dokázala zabezpečiť efektívne fungovanie systému ako celku. V podstate to znamená čo najširšie koncipovanú vládnu politiku s dôrazom na makro aj mikroúroveň, v záujme vytvorenia priaznivého prostredia prostredníctvom súčasného aplikovania prístupu "zhora nadol" a "zdola nahor".

## Literatúra

1. Acs, Z. J. - Desai, S. – Hessels, J. (2008) Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Bus Econ.* DOI 10.1007/s11187-008-9135-9 Dostupné z: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9135-9>
2. Acs, Z. J. - Audretsch, D. B. (1988). Innovation in large and small firms: An empirical analysis. *American Economic Review*, 78(4), 678–690
3. Autio, E. (2007). *Global entrepreneurship monitor: 2007 Global report on high growth entrepreneurship*. Wellesley, MA/London: Babson College and London Business School
4. Baptista, R. (1998) "Clusters, Innovation, and Growth: A Survey of the Literature", *The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology*. P. Swann, Prevezer, M., and Stout, D. Oxford, Oxford University Press: 13-51.
5. Baumol, W. J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1, s. 893-921. Dostupné z: <http://www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/Baumol%201990.pdf>
6. Baumol, W. J. (2002). *The free-market innovation machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press
7. Bernardez, M. (2009) The power of entrepreneurial ecosystems: extracting booms from busts, [available online], [www.expert2business.com/itson/Articles/Ecosystems.pdf](http://www.expert2business.com/itson/Articles/Ecosystems.pdf)

8. Block, F. (2008) Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States, *Politics and Society*, 36, 169-206.
9. Bruton, G. E. – Ahlstrom, D. – Han-Lin, L. (2010) *Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future?* Dostupné z: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x/full>
10. Capello, R. – Lenzi, C. (2016), "The Geography of the Innovation–Entrepreneurship Nexus in Europe", in E. A. Mack and H. Qian, eds., *Geographies of Entrepreneurship*, Routledge, New York.
11. Cohen, B. (2006) *Sustainable valley entrepreneurial ecosystems business strategy and the environment*, Wiley InterScience.
12. Fifeková, E. (2014) Úloha inštitúcií v sociálno - ekonomickom rozvoji. *Prognostické práce*, roč. 6, č. 5, s. 387 – 402. Dostupné z: [http://www.prog.sav.sk/fileadmin/pusav/download\\_files/prognosticke\\_prace/2014/PP6\\_N\\_o5\\_clanok1\\_Fifekova\\_2014.pdf](http://www.prog.sav.sk/fileadmin/pusav/download_files/prognosticke_prace/2014/PP6_N_o5_clanok1_Fifekova_2014.pdf)
13. Fritsch, M. – Schroeter, A. (2009), "Are More Start-Ups Really Better? Quantity and Quality of New Businesses and Their Effect on Regional Development", *Jena Economic Research Papers* no. 2009-070
14. GEM Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017. Dostupné z: <http://www.c4e.org.cy/reports/2017/gem-2016-2017-global-report-web-version-1486181226.pdf>
15. Isenberg, D. J. (2010) "How to start an Entrepreneurial Revolution," *Harvard Business Review* 88(6), p. 40-51.
16. Krugman, P. (1991) "Increasing Returns and Economic Geography," *Journal of Political Economy* 99(3), p. 483-499.
17. Lundvall, B.-Å. (2007) "National Innovation Systems—Analytical Concept and Development Tool," *Industry & Innovation* 14(1) p. 95-119.
18. Mason, C., - Brown, R. (2014) *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*, OECD LEEP Program and Dutch Ministry of Economic Affairs workshop paper, The Hague, Netherlands, 7 November 2013.
19. Mazzarol, T. (2014) *Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy*. Dostupné z: [http://seanz.org/sites/seanz/documents/reports/SEANZ\\_WP\\_01\\_2014\\_Mazzarol.pdf](http://seanz.org/sites/seanz/documents/reports/SEANZ_WP_01_2014_Mazzarol.pdf)
20. Nelson, R. (1992) *National Systems of Innovation: A Comparative Study*, London, Oxford University Press.
21. North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press
22. Porter, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York, MacMillan Press.

23. Prahalad, C.K. (2005) The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits, Saddle River, NJ; Wharton School Publishing, p. 65.
24. Rodrik, D. (2008) One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton: Princeton University Press, ISBN-13; 978-0-691-12951-8
25. Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development. Cambridge, MA: Harvard University Press
26. Suresh, J., - Ramraj, R. (2012) "Entrepreneurial Ecosystem: case study on the influence of environmental factors on entrepreneurial success," European Journal of Business and Management 4(16), p. 95-101.
27. Verheul, I. – Wennekers, S. – Audretsch, D. – Thurik, R. (2001), "An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture", in D. Audretsch et al., eds., Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison. Economics of Science, Technology and Innovation, vol. 27, Kluwer Academic Publisher, New York.
28. Vivarelli, M. (2012), "Entrepreneurship in Advanced and Developing Countries: A Microeconomic Perspective", Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Discussion Paper series no. 6513. Dostupné z: <http://hdl.handle.net/10419/58425>.
29. Warwick, K (2013) Beyond Industrial Policy: emerging issues and new trends, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No 2. OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>)
30. WEF (2013) Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics, Geneva, Switzerland, World Economic Forum.
31. Wennekers, A. R. M. - Thurik, A. R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. Small Business Economics, 13(1), p. 27–55
32. Williamson, O. E. (1998). The institutions of governance. The American Economic Review, 88(2), 75–79