

Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných financiách a podnikateľských príležitostiach

Viera Bačová, Denisa Fedáková, Róbert
Hanák, Zuzana Kožárová, Edita Nemcová

Centrum spoločenských a psychologických
vied SAV
Bratislava
2019

© Ústav experimentálnej psychológie SAV, Spoločenskovedný ústav SAV, Prognostický ústav SAV, Centrum spoločenských a psychologických vied SAV – CSPV SAV

©Viera Bačová 1,49 AH, Ústav experimentálnej psychológie SAV, CSPV SAV
Denisa Fedáková 1,15 AH, Spoločenskovedný ústav SAV, CSPV SAV
Róbert Hanák 1,11 AH, Ústav experimentálnej psychológie SAV, CSPV SAV
Zuzana Kožárová 1,39 AH, Spoločenskovedný ústav SAV, CSPV SAV
Edita Nemcová 1,81 AH, Prognostický ústav SAV, CSPV SAV

Monografia je súčasťou riešenia výskumného projektu VEGA MŠ SR a SAV č. 2/0118/17 „*Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach*“.

Vydal Ústav experimentálnej psychológie, Centrum spoločenských a psychologických vied SAV, Bratislava.

ISBN 978-80-89524-43-3

EAN 9788089524433

Recenzenti:

prof. PhDr. Tomáš Sollár, PhD.

doc. Ing. Anita Romanová, PhD.

Monografia neprešla jazykovou korektúrou.

Obsah

ÚVOD	6
I. PERSPEKTÍVY A LIMITY VÝVOJA PODNIKATEĽSKÝCH AKTIVÍT MSP – SLOVENSKÁ REPUBLIKA V EURÓPSKOM KONTEXTE	8
1. ÚVOD	8
2. VÝVOJOVÉ TENDENCIE MSP - ANALÝZA VYBRANÝCH CHARAKTERISTÍK V EÚ A SR	9
3. INŠTITUCIONÁLNA PODPORA PODNIKANIA MSP V EÚ A SR	16
4. GENÉZA VÝVOJA PODNIKATEĽSKÝCH POLITÍK V EÚ	22
5. AKO PREMENIŤ VÝZVY SÚČASNOSTI NA PRÍLEŽITOSTI BUDÚCNOSTI	26
6. ZÁVER	29
7. RESUME	32
II. PODNIKATEĽSKÉ VZDELÁVANIE	36
1. EFEKT PODNIKATEĽSKÉHO VZDELÁVANIA	39
1.1 <i>Ovplyvňovanie intencie podnikateľ podnikať podnikaťským vzdelávaním</i>	39
1.3 <i>Ovplyvňovanie iných premenných podnikaťským vzdelávaním</i>	42
2. PODNIKATEĽSKÁ AKTIVITA MLADÝCH ĽUDÍ V SLOVENSKEJ REPUBLIKE	42
3. PODNIKATEĽSKÉ VZDELÁVANIE V RÁMCI FORMÁLNEHO VZDELÁVANIA	46
4. PODNIKATEĽSKÉ VZDELÁVANIE V RÁMCI NEFORMÁLNEHO VZDELÁVANIA	51
5. ZÁVER	52
6. RESUME	53
III. ZÁMER PODNIKÁŤ V KONTEXTE VYBRANÝCH CHARAKTERISTÍK A RODINNÉHO PROSTREDIA ZAMESTNANÝCH, NEZAMESTNANÝCH A PODNIKATEĽOV	58
1. ÚVOD A CIEĽ KAPITOLY	58
1.1 <i>Podnikanie v SR</i>	59
1.2 <i>Zámer podnikať</i>	60
1.3 <i>Individuálne charakteristiky</i>	61
1.4 <i>Rodinné prostredie</i>	62
2. METÓDA	62
2.1 <i>Premenné:</i>	63
3. ZISTENIA	64
4. DISKUSIA	70
5. ZHRNUTIE	73

6.	RESUME	74
IV. FINANČNÉ PLÁNOVANIE DÔCHODKU U MLADÝCH ĽUDÍ.....		78
1.	ÚVOD.....	78
2.	SPOLOČENSKÉ ZMENY A FINANČNÉ PLÁNOVANIE DÔCHODKU	79
3.	FINANČNÉ PLÁNOVANIE DÔCHODKU AKO ROZHODOVACIA ÚLOHA.....	82
4.	PREDPOKLADY FINANČNÉHO PLÁNOVANIA SVOJHO DÔCHODKU	83
4.1	<i>Modely manažovania osobných financií.....</i>	<i>84</i>
4.2	<i>Finančné vedomosti a finančné presvedčenia.....</i>	<i>85</i>
5.	PRESVEDČENIA O FINANČNOM PLÁNOVANÍ DÔCHODKU U MLADÝCH ZAMESTNANÝCH ĽUDÍ NA SLOVENSKU	88
5.1	<i>Vytvorenie škály osobných presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku.....</i>	<i>88</i>
5.2	<i>Overenie vzťahu medzi finančnými vedomosťami a presvedčeniami o finančnom plánovaní dôchodku</i>	<i>89</i>
6.	ŠTRUKTURÁLNE FAKTORY A PRESVEDČENIA O FINANČNOM PLÁNOVANÍ DÔCHODKU U MLADÝCH ZAMESTNANÝCH ĽUDÍ NA SLOVENSKU	90
7.	CESTA K FINANČNÉMU PLÁNOVANIU DÔCHODKU U ŠTUDENTOV VYSOKÝCH ŠKÔL NA SLOVENSKU: VPLYV RODIČOV A EKONOMICKÉ VZDELÁVANIE	92
8.	ZÁVER – SÚČASNÁ GENERÁCIA MLADÝCH ĽUDÍ.....	93
9.	RESUME	95
V. SUMARIZUJÚCA KAPITOLA A PRÍNOS MONOGRAFIE A KAPITOL K SÚČASNÉMU STAVU POZNANIA		99
1.	ÚVOD.....	99
2.	SUMARIZUJÚCE ZISTENIA.....	100
3.	ZHRNUTIE	106
4.	RESUME	107

Úvod

Rozhodovanie jednotlivcov o osobných alebo podnikových financiách je rozhodovaním so závažnými dôsledkami, ktoré majú v konečnom dôsledku dopad nielen na konkrétneho rozhodovateľa, ale aj naj jeho široké sociálne okolie. V pomerne malom počte konkrétnych príkladov rozhodnutí, ako sú napríklad rozhodnutia o dôchodku, dlhodobom investovaní, založení podniku či zadlžovaní, je tento dopad na život človeka obzvlášť významný. Klasické ekonomické teórie opisujúce rozhodovateľa ako plne racionálneho agenta používajúceho normatívne rozhodovacie postupy vedúce k optimálnym rozhodnutiam sa pri konfrontácii s realitou ukázali ako nedostatočné. Problémami rozhodovania, ktoré realizujú bežní jednotlivci, sa začali zaoberať psychológovia, ktorí empirickými výskumami preukázali mnoho odchýlok v bežnom rozhodovaní od minulých normatívnych modelov s optimálnymi výsledkami. A práve z týchto dôvodov vznikla táto monografia, v ktorej sa snažíme v širších súvislostiach opísať rôzne faktory a premenné ako osobnostné, kognitívne či socio-demografické, ktoré vplyvajú na rozhodovanie jednotlivcov pri rozhodovaní či už o podnikových/firemných financiách alebo o osobných financiách.

Monografia sa skladá z viacerých na seba nadväzujúcich kapitol. V prvej kapitole s názvom Význam malých a stredných podnikov a limity ich vývoja autorka Edita Nemcová uvedie čitateľa do problematiky významu malých a stredných podnikov. Zo širšieho pohľadu vysvetlí ako suboptimálne rozhodnutia môžu viesť k úpadku podnikov a aká dôležitá je ich podpora. V nasledujúcej kapitole autorka Zuzana Kožárová predstaví podnikateľské vzdelávanie ako jeden z mnohých nástrojov, ktoré môžu byť použité na zlepšenie rozhodovania o podnikaní. Rozhodnutie začať podnikat' je ovplyvnené mnohými osobnostnými, kognitívnymi, ako aj socio-demografickými faktormi. Túto problematiku rieši vo svojej kapitole s názvom: Zámer podnikat' v kontexte vybraných charakteristík a rodinného prostredia zamestnaných, nezamestnaných a podnikateľov autorka Denisa Fedáková. Z hľadiska dôsledkov a kognitívnej námahy je určitým ekvivalentom rozhodnutia podnikat' rozhodnutie o vlastnom dôchodku, ktoré sú mladí ľudia sú v súčasnosti nútení prijať. Túto problematiku rieši Viera Bačová v kapitole s názvom Finančné plánovanie dôchodku u mladých ľudí. V závere monografie sa nachádza sumarizujúca kapitola, v ktorej autor Róbert Hanák súhrne opisuje danú problematiku. Pomerne podrobne opisuje nielen obsah jednotlivých kapitol, ale uvádza aj dosiahnuté výsledky uvedené v iných publikáciách, ktoré boli dosiahnuté v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA č. 2/0118/17

s názvom: Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach. Tieto vedecké zistenia, ktoré jednotliví autori publikovali v iných publikáciách, dopĺňujú celkový obraz skúmanej problematiky a rozširujú ho. Táto kapitola zároveň obsahuje aj prehľad zistení rôznych iných autorov a podáva tak vyčerpávajúci prehľad problematiky.

Záverom konštatujeme, že predkladaná monografia podáva komplexný pohľad na rozhodovanie jednotlivcov o osobných i podnikateľských financiách a príležitostiach a uvádza konkrétne vplyvy jednotlivých faktorov a premenných, ktoré do rozhodovania vstupujú.

I. PERSPEKTÍVY A LIMITY VÝVOJA PODNIKATELSKÝCH AKTIVÍT MSP – SLOVENSKÁ REPUBLIKA V EURÓPSKOM KONTEXTE

1. Úvod

Budúca prosperita každej ekonomiky vo veľkej miere závisí od efektívnej podpory a vytvárania priaznivého prostredia pre rozvoj podnikateľských aktivít a inovácií, čím sa zároveň zvyšuje aj jej schopnosť účinnej a rýchlej absorpcie inovácií zahraničných. V tomto procese hľadania nových zdrojov a príležitostí pre zabezpečenie hospodárskeho rastu, ktorý by súčasne garantoval jeho udržateľnosť a inkluzívnosť, dôležitú úlohu zohrávajú aj malé a stredne veľké podniky. Práve tieto veľkostné kategórie podnikov sú šancou pre zapojenie menej zastúpených a znevýhodnených skupín do podnikateľských aktivít. Vytvárajú tým predpoklady pre zvyšovanie inkluzivity rastu, čo je jednou zo súčasných priorít EÚ. Inovácie, globalizácia a rastúci význam ľudského kapitálu formujú prostredie pre rozvoj podnikateľských aktivít, čo sa následne premietne do prosperity dynamicky sa rozvíjajúcich a na vedomostiach založených sektorov ekonomiky. Globalizačné zmeny ovplyvňujú MSP a podnikateľov vo všetkých ekonomikách tak na národnej, ako aj regionálnej úrovni. Celý svet je globalizovaný, rovnako globalizované sú aj podnikateľské aktivity a inovácie. Všetky typy firiem a podnikania budú ovplyvnené zmenami, ktoré v súčasnosti charakterizujú 4. priemyselnú revolúciu, nielen MSP alebo inovačné podnikanie, ale samozrejme budú meniť aj správanie nadnárodných spoločností a veľkých firiem a vzťahy medzi veľkými a malými firmami. Nové technológie vytvárajú predpoklady pre to, aby každá firma mohla byť súčasťou globálneho trhu. To znamená, že aj veľmi malé lokálne firmy majú takúto možnosť. Zároveň to ale znamená enormné zvýšenie konkurencie, teda zvýšené nároky na všetky firmy, aby boli schopné produkovať tovary a služby, pre ktoré nájdu odberateľov.

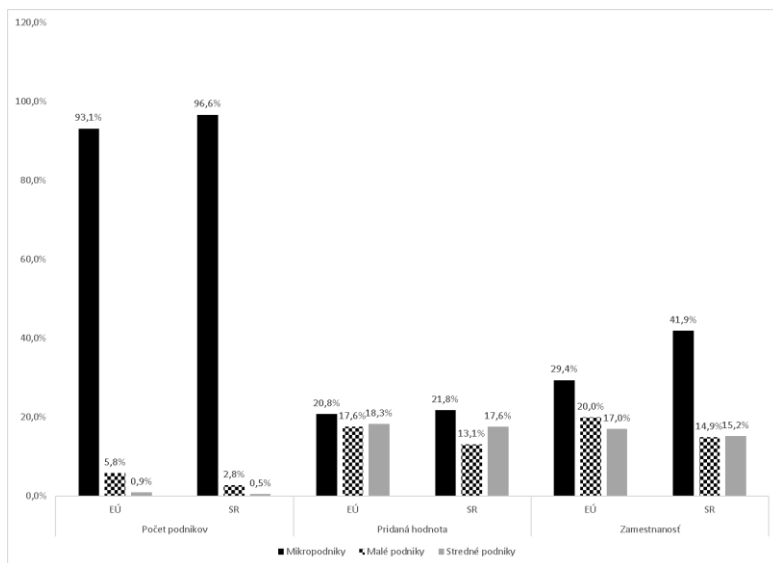
Malé a stredne veľké podniky v rámci celej EÚ, ako aj v jednotlivých členských štátoch sa v ostatných rokoch významnou mierou podieľali na celkovom počte podnikov, ale, čo je oveľa dôležitejšie, aj zamestnanosti a pridanej hodnote. Vzhľadom na súčasný podiel 99,8% na celkovom počte podnikov, 56,8% pridanej hodnoty a 66,4% celkovej zamestnanosti v nefinančnom sektore EÚ (Európska komisia 2018) zohrávajú kľúčovú úlohu pri odpovedaní na otázku, ako dosiahnuť ciele udržateľnosti a zároveň zabezpečiť ekonomický rast, ktorý spĺňa požiadavky inklúzie. Rozvoj podnikania a podnikateľských aktivít je v rozhodujúcej miere závislý od existujúcich

inštitúcií, ktoré ovplyvňujú nielen individuálne rozhodnutia stať sa podnikateľmi, ale aj charakteristiky nových podnikov. Kapitola sa na základe analýzy vývoja vybraných charakteristík MSP ťažiskovo zameriava na zodpovedanie otázky, či na podnikateľské aktivity zameraná hospodárska politika a právne predpisy EÚ v adekvátnej miere zohľadňujú význam tejto kategórie podnikov a ich potenciálu pre ekonomický rast a zvyšovanie zamestnanosti.

2. Vývojové tendencie MSP - analýza vybraných charakteristík v EÚ a SR

OECD definuje podnikanie ako schopnosť využívať existujúce zdroje a ťažiť z nových príležitosti (OECD, 1988). Malé a stredne veľké podniky sú veľmi rôznorodou kategóriou, a to tak na podnikovej, ako aj odvetvovej úrovni. Keď ich posudzujeme na podnikovej úrovni, odlišujú sa navzájom čo do veľkosti, veku, využívaných obchodných modelov, či výkonu (OECD, 2017). V závislosti od príslušnosti k odvetviu čelia MSP rôznym vstupným bariéram, ako aj prekážkam, ktoré vyplývajú z povahy odvetvia, a preto sú náklady začínajúcich podnikov odlišné. Čo do veľkosti, sú MSP rozdelené na tri kategórie, mikropodniky, malé a stredné podniky. V rámci nefinančného sektora EÚ predstavovali tieto tri kategórie MSP (obrázok 1) ako celok 99,8% z celkového počtu podnikov v roku 2017, pričom tvorili 2/3 zamestnanosti (66,4%) a na pridanej hodnote sa podieľali 56,8% (European Commission, 2018).

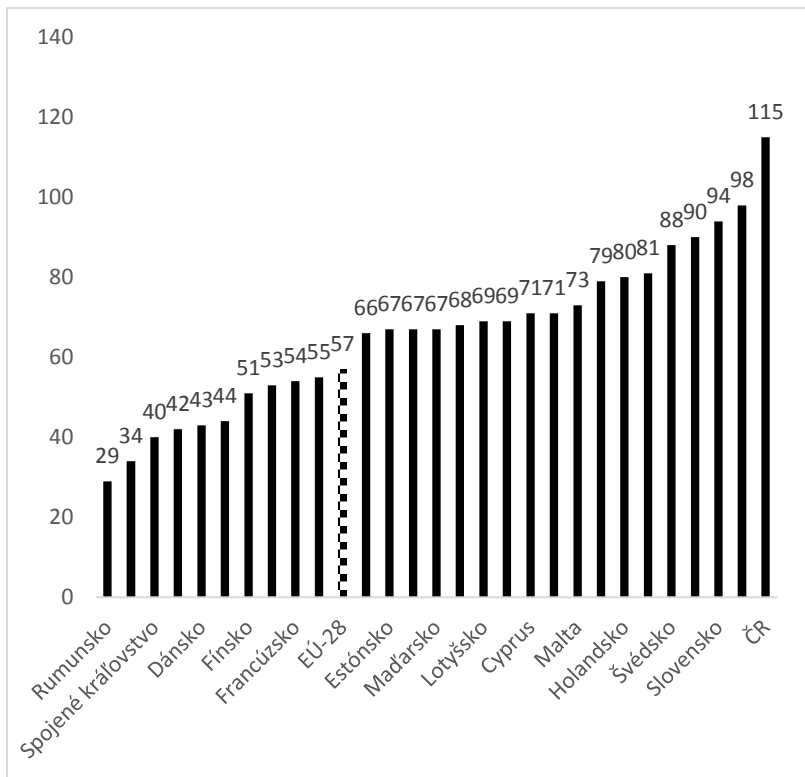
Obrázok 1 Podiel veľkostných kategórií MSP na vybraných makroekonomických ukazovateľoch podnikov nefinančného sektora v EÚ a SR v roku 2017



Zdroj: European Commission (2018) SBA Fact Sheet Slovakia.

Čo do podielu počtu veľkých podnikov, kopírovala SR vývoj v EÚ, keď veľké podniky predstavovali v danom období tak v rámci celej EÚ (0,2%), ako aj SR (0,1%) iba mizivé percento z celkového počtu podnikov nefinančného sektora. V prípade zamestnanosti a pridanej hodnoty boli zaznamenané určité rozdiely, avšak tak za EÚ ako celok, ako aj za SR sa veľké podniky na oboch ukazovateľoch podieľali oveľa výraznejšie, na zamestnanosti 33,6% za EÚ a 28,0% za SR a pridanej hodnote 43,2% za EÚ a 47,5% za SR. Vývojové tendencie v rámci celej EÚ sa v členských štátoch neodrážali rovnomerne. V šiestich členských štátoch bola úroveň pridanej hodnoty vytvorená MSP v roku 2017 stále pod úrovňou dosahovanou v roku 2008 (Chorvátsko, Cyprus, Grécko, Taliansko, Portugalsko a Španielsko). V 15 členských štátoch úroveň zamestnanosti MSP v roku 2017 nedosiahla úroveň z roku 2008 (Bulharsko, Chorvátsko, Cyprus, Česká republika, Dánsko, Francúzsko, Grécko, Írsko, Taliansko, Lotyšsko, Litva, Portugalsko, Rumunsko, Slovinsko a Španielsko). Dost výrazné rozdiely medzi jednotlivými členskými krajinami EÚ sú aj v počte MSP pripadajúcom na 1000 obyvateľov (obrázok 2).

Obrázok 2 Počet MSP na 1000 obyvateľov v jednotlivých krajinách EÚ v roku 2017



Zdroj: European Commission (2018) Annual Report on European SMEs 2017/2018

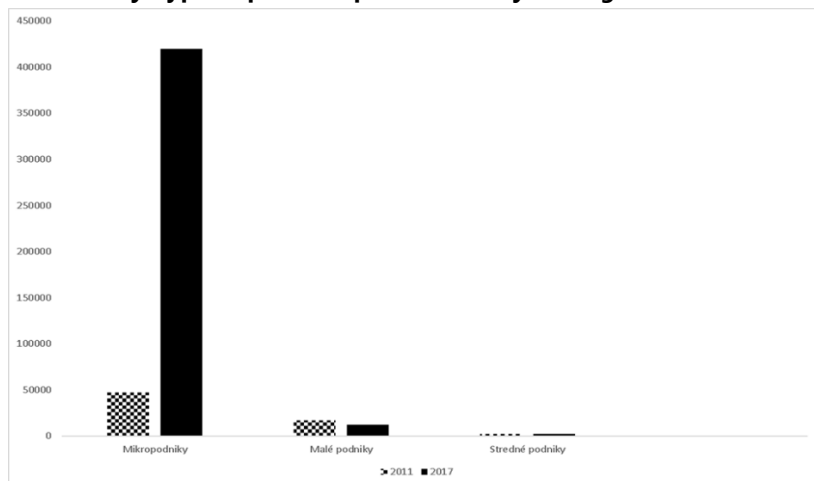
Najmenší počet, 29 MSP/1000 obyvateľov bol zaznamenaný v Rumunsku, na prvom mieste so 115 MSP/1000 obyvateľov sa umiestnila Česká republika. Slovensko s 94 MSP/1000 obyvateľov obsadilo tretiu priečku.

Zamestnanosť MSP v SR sa v rokoch 2013 - 2017 zvýšila o 13,8%. V tom istom období bol zaznamenaný rast pridanej hodnoty o 6,4%. Tento rast však bol nerovnomerný - pred rokom 2014 pridaná hodnota MSP zaznamenala pokles; v rokoch 2014 - 2017 sa však zvýšila o 12,2%. Napriek tomuto stabilnému rastu však MSP zaostávajú za veľkými firmami, ktorých pridaná hodnota v rovnakom období vzrástla o 23,5%. Aj toto dokumentuje, že MSP v SR prevažne pôsobia v technologicky a poznatkovo menej náročných odvetviach než veľké podniky. V rokoch 2016 - 2017

vzrástla zamestnanosť MSP o 3,0% a pridaná hodnota MSP o 3,9%. V priemere v roku 2017 zamestnávali slovenské MSP 2,6 zamestnanca, čo je menej ako priemer EÚ, ktorý predstavuje 3,9 zamestnanca. Prevažná väčšina MSP pôsobila v odvetviach priemyselnej výroby, veľkoobchodu a maloobchodu. V uvedených odvetviach sa tvorila približne polovica pridanej hodnoty a zamestnávali asi polovicu pracovných síl slovenských MSP (EC Enterprise and Industry 2018).

Čo sa týka vývoja počtu jednotlivých veľkostných kategórií MSP, v porovnaní s rokom 2011 bol v SR v roku 2017 najväčší nárast zaznamenaný v prípade mikropodnikov, kým počet malých podnikov sa znížil a v prípade stredných podnikov bol nárast nevýrazný (obrázok 3).

Obrázok 3 Vývoj počtu podnikov podľa veľkostných kategórií MSP v SR

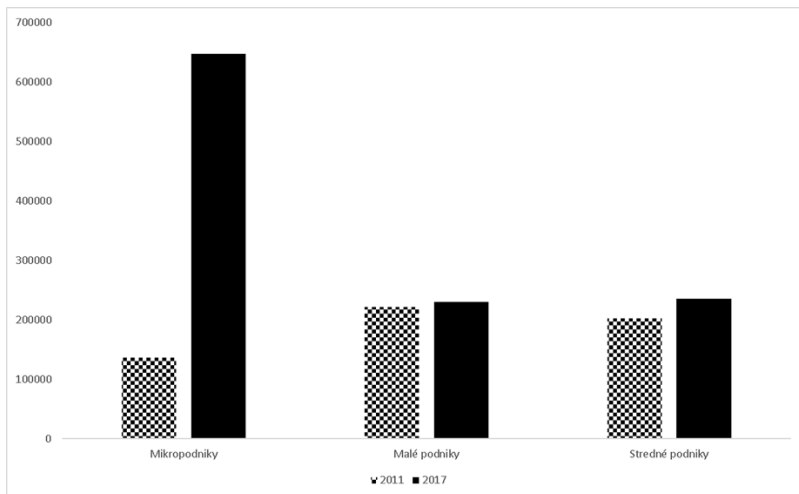


Zdroj: SBA Fact Sheet Slovakia 2011, 2018

Obdobná bola situácia aj čo sa týka počtu zamestnancov. Vzhľadom k tomu, že v prípade mikropodnikov ide zvyčajne o samozamestnávajúce a majú vo väčšine prípadov jedného zamestnanca, s rastom ich počtu porovnateľnou mierou rástol aj počet zamestnancov (obrázok 4).

Obrázok 4 Vývoj počtu zamestnancov podľa veľkostných kategórií MSP v

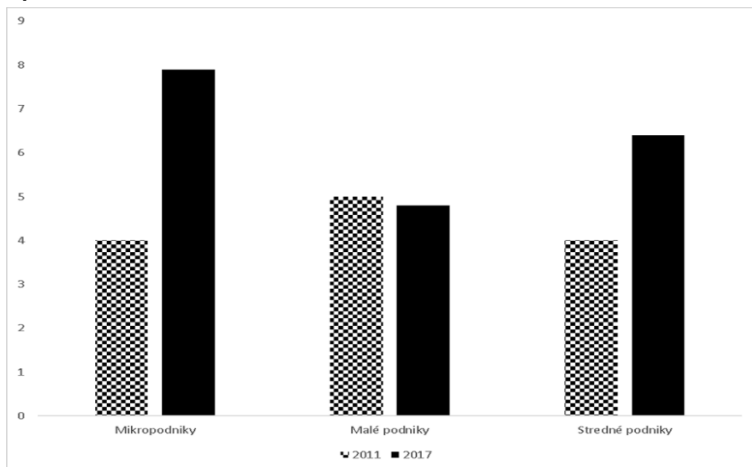
SR



Zdroj: SBA Fact Sheet Slovakia 2011, 2018

V prípade vývoja pridanej hodnoty bola situácia opačná, v ostatných rokoch bol vo všetkých veľkostných kategóriách podnikov s výnimkou mikropodnikov zaznamenaný jej nárast (obrázok 5). Svedčí to o znižujúcej sa produktivite práce v tejto veľkostnej kategórii, resp. súvisí s faktom, aký druh činnosti zvyknú v prevažnej miere realizovať.

Obrázok 5 Vývoj pridanej hodnoty podľa veľkostných kategórií MSP v SR (v mld. €)

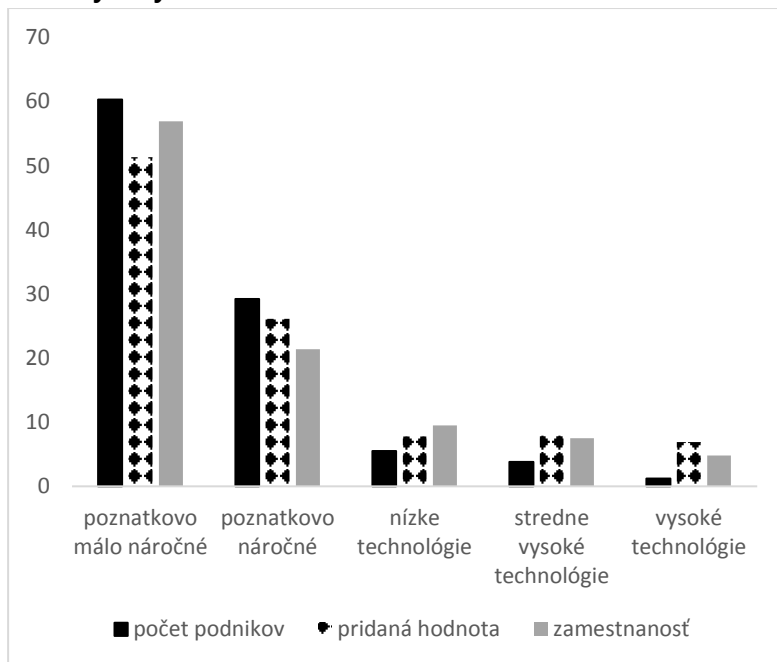


Zdroj: SBA Fact Sheet Slovakia 2011, 2018

MSP v nefinančnom podnikateľskom sektore EÚ-28 sú silne koncentrované v 5 sektoroch, a to „ubytovacie a stravovacie služby“, „obchodné služby“, „stavebníctvo“, „priemyselná výroba“ a „veľkoobchod a maloobchod“. Spolu v roku 2017 vyprodukovali 71% pridanej hodnoty a podieľali sa 77% na zamestnanosti v rámci MSP nefinančného sektora EÚ-28.

V ostatnej dobe je badateľný veľký politický záujem podporovať inovačnú schopnosť a vývoznú orientáciu MSP. Dôvodom je skutočnosť, že mnohé MSP v súčasnosti pôsobia v odvetviach, ktoré sa vyznačujú nízkou náročnosťou na znalosti a technológie, a vývozná orientácia tiež nedosahuje požadovanú úroveň. Čo do počtu, približne 2/3 všetkých MSP nefinančného podnikateľského sektora EÚ-28 pôsobili buď v odvetviach poznatkovo málo náročných služieb alebo v low-tech výrobných odvetviach (obrázok 6)

Obrázok 6 Podiel MSP členených podľa technickej a poznatkovej náročnosti na vybraných ukazovateľoch v roku 2017 v EÚ



Zdroj: European Commission (2018). Annual Report on European SMEs 2017/2018

Malé a stredne veľké podniky nefinančného sektora EÚ-28 pôsobili buď v odvetviach služieb s nízkymi nárokmi na poznatky, alebo v low-tech výrobných odvetviach. Za tento vývoj sú vo veľkej miere zodpovedné najmä mikropodniky, u ktorých príčinou býva najčastejšie nedostupnosť finančných prostriedkov a nedostatočná kvalifikácia zamestnancov. Výnimkou sú IT podniky.

V ostatnom období sa kladie veľký dôraz aj na zvýšenie vývoznej orientácie MSP, nakoľko viaceré prieskumy potvrdili, že svoje tovary a služby exportuje iba malá časť z nich. Viacerí autori (napr. Dunning, 2009; Johanson a Vahlne, 1977) pritom potvrdzujú, že firmy môžu jednoznačne ťažiť z medzinárodnej expanzie vďaka trhovým príležitostiam (dopytovo orientovaným), ako aj stratégiám zameraným na hľadanie zdrojov a zvyšovanie efektívnosti (ponukovo orientovaným). Empirické dôkazy však ukazujú, že iba malá časť firiem internacionalizuje a participuje na globálnej ekonomike (Mayer a Ottaviano, 2007; Helpman, 2011; Melitz, 2003; Bernard a Jensen, 1999; Bernard et al., 1995). Odborná literatúra vysvetľuje tento jav ako dôsledok rôznorodosti firiem a rôznej úrovne produktivity firiem v rámci konkrétnych odvetví a v rámci nich a naznačuje, že iba tie najproduktívnejšie firmy sa zapájajú do medzinárodných aktivít (Melitz, 2003; Helpman et al., 2004; Mayer a Ottaviano, 2007).

Pritom existuje viacero navzájom sa nevyklučujúcich dimenzií, cez ktoré MSP môžu zvýšiť intenzitu exportu (European Commission, 2018):

- prieskum príležitostí na zahraničných trhoch a oboznámenie sa s požiadavkami pre vstup na ne, prípadne hľadanie zahraničných dodávateľov;
- zapojenie sa do vývozu alebo dovozu tovaru a služieb prostredníctvom elektronického obchodu alebo inými tradičnejšími spôsobmi;
- MSP môžu byť prijemcami priamych zahraničných investícií alebo môžu investovať v zahraničí;
- MSP, ktoré sa priamo nezúčastňujú na cezhraničných činnostiach, môžu byť súčasťou buď národného hodnotového reťazca, ktorý má medzinárodné zameranie, alebo môžu byť súčasťou globálneho hodnotového reťazca;
- zapojenie do cezhraničnej spolupráce v oblasti výskumu, vývoja a inovácií;
- licencovanie alebo franšízovanie výrobkov alebo služieb.

MSP sa teda okrem exportu a importu svojich tovarov a služieb môžu zapojiť do medzinárodných aktivít aj inými spôsobmi, napríklad inovatívne firmy predajú licenciami alebo patentov. Najväčší podiel MSP na celkovej vývoznej výkonnosti EÚ-28 má 6 členských štátov (Belgicko, Nemecko, Španielsko, Taliansko, Holandsko a Veľká Británia), ktoré zabezpečujú viac ako $\frac{2}{3}$ celkového vývozu MSP z EÚ (European Commission, 2018). Najmenší podiel pripadá na Cyprus (0,1%), Slovensko s 1,0% obsadilo 18. priečku, najnižšiu spomedzi krajín V4. Z geografického hľadiska približne

70% exportu MSP sa realizovalo medzi jednotlivými členskými štátmi EÚ. Je preto potrebné do budúcnosti zamerať sa hlavne na zvýšenie podielu exportu tovarov a služieb mimo členské štáty EÚ. Aj keď samotné malé a stredné podniky nevyvážajú, môžu sa nepriamo zapojiť do globálnej ekonomiky tým, že budú dodávateľmi veľkých vyvozcov. Tento nepriamy príspevok MSP k celkovej vývoznjej výkonnosti členských štátov je veľmi dôležitý. Napríklad nedávna správa OECD a Svetovej banky zistila, že malé a stredné podniky v deviatich členských štátoch EÚ realizovali viac ako 50% pridanej hodnoty vývozu MSP v roku 2009 (posledný rok, za ktorý sú tieto údaje k dispozícii), keď sa vezme do úvahy nepriamy vývoz. Okrem toho, aj keď MSP nevyvážajú a nie sú súčasťou globálneho hodnotového reťazca, ťazia nepriamo z nárastu zahraničného dopytu, ktorý uspokojujú domáce podniky. Na základe online prieskumu uskutočneného európskymi agentúrami a organizáciami na podporu MSP v roku 2018 ako dôvod absentujúcej vývoznjej orientácie viac ako polovica respondentov uvádzala nedostatok vedomostí o zahraničných trhoch, o príležitostiach, ktoré tieto trhy ponúkajú, či o legislatíve a administratívnych obmedzeniach mimo EÚ. Veľké percento respondentov taktiež uvádzalo, že domovská krajina poskytuje dostatok príležitostí, preto nepovažujú za potrebné exportovať svoje tovary a služby mimo ňu. Ďalším dôvodom bol nedostatok kvalifikovaných pracovníkov, či financií.

Z uvedeného prehľadu vybraných ukazovateľov vývoja MSP rezultuje mimoriadna dôležitosť inštitucionálneho zabezpečenia podnikania a podpora vytvárania priaznivej podnikateľskej klímy.

3. Inštitucionálna podpora podnikania MSP v EÚ a SR

Dynamiku podnikania v jednotlivých krajinách v rozhodujúcej miere ovplyvňuje ekonomická klíma. Dynamika podnikania môže byť preto 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 podnikat' z nevyhnutnosti, keďže nemali inú možnosť zárobku. 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 rozdielnosti v prínose podnikania v jednotlivých krajinách a regiónoch. 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 získať komparatívne výhody, jednak (2) zabezpečením inštitucionálnej komplementarity, napr. koordináciou množstva politických oblastí, ich aktérov a úrovni 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.

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 charakteru ich cieľov, ktorá 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 teórie 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 jeho úspešné replikovanie v iných regiónoch nie je pravdepodobné.
- Tvorbu podnikateľského 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 v určitých oblastiach pôsobiť ako brzda pre nadnárodné podnikateľské aktivity, 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.
- Neprečoňovať 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 súvislosti: 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:

- Vládna politika;
- Regulačné rámce a infraštruktúra;
- Dotácie, financie;
- Podnikateľská kultúra;
- Mentori, poradcovia a podporné systémy;
- Univerzity ako katalyzátory;
- Vzdelávanie a výcvik;
- Ľudský kapitál a pracovná sila;
- Lokálne a globálne trhy

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 procesov označovaných 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 siedmich 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".

4. Genéza vývoja podnikateľských politík v EÚ

Napriek prijatiu iniciatívy „Small Business Act“ (SBA) pred viac ako desiatimi rokmi nemožno hovoriť o existencii konzistentnej a ani komplexnej politiky pre MSP na úrovni EÚ. Existuje však veľký počet politík a opatrení relevantných pre MSP. Prekážkou exaktného definovania pojmu „politika MSP“ je fakt, že sa nedá jasne odlíšiť od ostatných oblastí hospodárskej politiky súvisiacej s podnikaním a MSP. Politika MSP zahŕňa tie oblasti všeobecnej hospodárskej politiky, ktoré sa týkajú predovšetkým malých a stredných podnikov a rodinných podnikov (Röhl, 2005). Rámcom, od ktorého sa odvíjajú všetky politiky zamerané na podporu MSP na základe súboru dobrovoľných opatrení, sa stala iniciatíva „Small Business Act“ pre Európu (SBA), ktorá bola prijatá v júni 2008 a aktualizovaná v roku 2011.

MSP pôsobia a vytvárajú príležitosti v rámci všetkých sektorov ekonomiky, zamestnávajú rôzne segmenty pracovnej sily, nízkokvalifikovaných pracovníkov nevynímajúc, a poskytujú príležitosti na rozvoj zručností. Vytváranie pracovných miest a hodnôt malými a stredným podnikmi je teda jedným z nástrojov pre zvyšovanie inkluzívneho rastu. Pri hľadaní súvislostí medzi podnikaním a ekonomickým rastom je prvoradá odpoveď na otázku, prečo vlastne podnikanie a inovácie podporujú hospodársky rast? Na prvý pohľad sa zdá, že odpoveď je jednoznačná a jednoduchá: podnikatelia zakladajú nové podniky, ktoré vytvárajú nové pracovné miesta, posilňujú konkurenciu na trhu a zvyšujú produktivitu. Podnikanie je vnímané ako cesta k prosperite - spôsob, akým priemerní ľudia budujú bohatstvo. Všeobecným a zdanlivo paradoxným záverom odbornej literatúry zameranej na podnikanie je, že podnikateľské aktivity rastú v období recesie (Fairlie – Fossen, 2018). Vysvetlenie uvedenej skutočnosti možno nájsť pri skúmaní motivácie pre začatie podnikania a založenie nového podniku. Podľa tradičných modelov podnikatelia vytvárajú nové podniky ako reakciu na neuspokojené potreby a požiadavky trhu. To znamená, že založenie nového podniku vytvára možnosť poskytnúť produkt alebo službu, ktorá v súčasnosti absentuje na danom trhu alebo nie je inak dostupná. Ekonómovia v tomto prípade hovoria o podnikaní založenom na využití príležitosti. Existuje však aj ďalšia skupina podnikateľov, ktorí začínajú podnikat' kvôli nedostatku iných, či lepších pracovných príležitostí. V literatúre sa pri rozlišovaní medzi týmito dvoma typmi podnikania vychádza zo statusu podnikateľa pred začatím podnikania. V zásade sa v prípade, ak podnikateľ bol pred začatím podnikateľských aktivít nezamestnaný, hovorí o podnikaní z nevyhnutnosti. A práve tento druh podnikania má veľký podiel na „proticyklickej“ charakteristike jeho vývoja, keď počet podnikateľov a podnikateľských aktivít rastie v období recesie, teda v čase zvyšujúcej sa nezamestnanosti. Vplyv týchto dvoch druhov

podnikania na ekonomický rast sa výrazne líši. 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.

Prvá skupina podnikateľov, ktorá začatím podnikania reaguje na potreby trhu, je považovaná za kľúčových aktérov, pokiaľ ide o podporu hospodárskeho rastu v regióne. Umožňujú prístup k tovarom a službám, ktoré obyvateľstvo vyžaduje na to, aby mohlo produktívne pracovať. Neznamená to, že podnikatelia, ktorí sa pre podnikanie rozhodnú z nevyhnutnosti, pretože nemajú iné možnosti, by vôbec neprispievali k hospodárskemu rastu. Ide skôr o to, že podnikanie ako príležitosť je vo väčšej miere zamerané na rast orientované formy podnikania (Fairlie – Fossen, 2018).

Technológia umožňuje malým podnikateľským subjektom preniknúť na regionálne a globálne trhy. Keď nové podniky vyvážajú tovary a služby do blízkych regiónov, priamo prispievajú k produktivite a výnosom regiónu. Z toho plynúce zvýšenie príjmov posilňuje hospodárstvo a podporuje celkovú prosperitu obyvateľstva. Nakoľko žijeme v stále viac prepojenej globálnej ekonomike, etablovanie sa na zahraničných trhoch zohráva mimoriadne dôležitú úlohu. Schopnosť zmeniť myšlienky na nové produkty a služby, ktoré ľudia potrebujú, je zdrojom prosperity všetkých ekonomík. Hospodársky rast je vo všeobecnosti podporovaný novými technológiami a ich tvorivými aplikáciami. Inovácie sú charakteristickým znakom obdobia výrazného hospodárskeho rastu. Vytváranie inovatívnych produktov a riešení si vyžaduje vzdelanú populáciu a prostredie, v ktorom sa môže uskutočniť spolupráca. Okrem toho, že je dobré pre podnikanie, vzdelanie zvyšuje tvorivosť pracovnej sily a kvalitu života (Nemcová, 2018).

Napriek všetkým týmto všeobecne uznávaným pozitívam opatrenia a praktiky hospodárskej politiky na úrovni EÚ ešte stále nereflektujú v adekvátnej miere dôležitú úlohu, ktorú malé a stredné podniky v rámci nej zohrávajú. Pritom rozvoj podnikania a podnikateľských aktivít je vo veľkej miere závislý od jestvujúcich inštitúcií. Jedným z najbežnejších rámcov pre štúdium tohto fenoménu je inštitucionálna teória (Sever, 1990). Inštitucionálna ekonómia presadzuje názor, že inštitucionálne rámce ovplyvňujú nielen individuálne rozhodnutia stať sa podnikateľom, ale aj vlastnosti nových podnikov s následným účinkom na úroveň rastu a rozvoj krajiny (Baumol, 1990, Minniti a Lévesque, 2008). I keď EÚ nemá, podobne ako je to v prípade politiky priemyselnej, koherentnú politiku pre MSP, jej rozhodnutia výraznou mierou ovplyvňujú rozvoj a úroveň malého a stredného podnikania.

Nie náhodne možno začiatok politiky EÚ v oblasti MSP datovať do obdobia bezprostredne po prvých priamych voľbách do Európskeho parlamentu. Po 20 rokoch riadenia vnútorného trhu veľkých ekonomik venovala Komisia sektoru MSP iba letmú

pozornosť. Prvá fáza realizácie politiky na podporu MSP bola zahájená po rok trvajúcich konzultáciách v tzv. Európskom roku MSP (EYSME) v roku 1982. Množstvo diskusií, ktoré Komisia zorganizovala k Akčnému programu MSP z roku 1986, možno rozčleniť na dva typy politiky:

- vertikálne opatrenia na riešenie konkrétnych problémov zlyhania trhu;
- horizontálne opatrenia na skvalitnenie podnikateľského prostredia.

Tieto rozdiely pretrvali aj po prijatí Akčného programu na znižovanie administratívnej záťaže v Európskej únii v roku 2007 (Európska komisia 2007). Spolu s novým pohľadom odlišným od doterajšieho politického prístupu k malým a stredným podnikom dopĺňalo rétoriku jednotného trhu a privatizačnej agendy, ktoré v tom čase zásadným spôsobom zamestnávali jednotlivé členské štáty, ťažisko programu spočívajúce v prednostnom zameraní sa na vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia. Hoci jednotlivé členské štáty si zachovávali kontrolu nad vlastnou politikou malých a stredných podnikov, voľné trhy a obnovená Európa ju neoddeliteľne spájala.

V roku 1990 bol na konferencii v Avignone prijatý názor, že malé a stredne veľké podniky majú viacero charakteristík, ktoré ich odlišujú od veľkých podnikov. Sú to také aspekty ich podnikania ako napr. prístup k financiám, odborná príprava, či administratíva, ktoré ich značne odlišujú od väčších firiem. V tzv. druhej fáze vývoja európskej politiky v oblasti MSP boli tieto rozdiely zohľadnené a Únia začala rozvíjať politiku ich podpory na základe cieľnejších intervencií, ktorá využívala okrem iného aj nové iniciatívy EÚ. Táto stratégia sa zamerala na zvýšenie ich konkurencieschopnosti prostredníctvom vytvárania prostredia umožňujúceho MSP podieľať sa na alebo vykonávať svoj vlastný výskum a inovácie. Politika MSP sa čoraz viac koncentrovala na zvýšenie koordináciu existujúcich opatrení a prepojenie politiky MSP so širšími cieľmi EÚ. Úlohu malých a stredných podnikov v oblasti inovácií zdôraznila aj Biela kniha pre „Rast, konkurencieschopnosť a zamestnanosť“ (EC 1993), ktorá bola východiskom pre Európska stratégiu zamestnanosti (EES) podporujúcu podnikanie a samostatnú zárobkovú činnosť ako kľúčové opatrenie na riešenie nezamestnanosti v EÚ (EC 1997). Završením týchto dvoch etáp bola centralizácia politiky MSP v rámci lisabonskej agendy. V roku 2000 bola schválená Európska charta pre malé podniky, ktorá bola ako súčasť lisabonskej stratégie zameraná na posilnenie konkurencieschopnosti malých podnikov v Európe (Európska komisia, 2000).

Najviac sa konceptu spoločnej politiky malého a stredného podnikania v súčasnosti približuje iniciatíva „Zákon o malých podnikoch pre Európu“ (Small business act for Europe), ktorá bola prijatá v roku 2008 a aktualizovaná v roku 2011. Zahŕňa súbor politických opatrení v rámci desiatich zásad od podnikania cez "zodpovednú správu" až po internacionalizáciu. Celkovým cieľom SBA je znížiť administratívnu záťaž,

podporiť podnikanie, zlepšiť prístup k financiam a trhom a celkovo zlepšiť podmienky pre rozvoj a rast MSP. V záujme kvalitnejšieho monitoringu sú každoročne publikované tzv. „informačné listy“ SBA zamerané na zlepšenie pochopenia súčasných trendov a vnútroštátnych politík týkajúcich sa MSP. Od roku 2011 každý členský štát EÚ vymenúva svojho národného vyslanca pre MSP, ktorý stojí v čele implementácie agendy SBA v danej krajine. I keď, ako už bolo uvedené, SBA sa najviac približuje k nezávislej európskej politike MSP, má pre členské štáty EÚ iba charakter odporúčaní s niekoľkými právne záväznými právnymi predpismi a disponuje obmedzenými finančnými zdrojmi na podporu SME. V rámci desiatich zásad iniciatívy považuje Európska komisia (EC 2008, 2015a) za obzvlášť dôležité pre skvalitnenie podnikateľského prostredia pre MSP nasledovných šesť bodov (Röhl, K.-H. 2017) :

- Zlepšenie prístupu na trh
- Podpora kultúry podnikania
- Podpora podnikania
- Zlepšenie rámcových podmienok vo všetkých sektoroch
- Inteligentná regulácia a zjednodušené administratívne postupy
- COSME - Program pre malé a stredné podniky

Program COSME predstavuje nástroj financovania výlučne pre MSP, ktorý bol vytvorený na úrovni EÚ. Tento program má však veľmi obmedzené zdroje s cca. 2,5 miliardami EUR na rozpočtové obdobie od roku 2014 do roku 2020 (EC, 2015).

S cieľom obnoviť hospodársky rast a zvýšiť zamestnanosť bol Európskou komisiou v roku 2013 prijatý „Akčný plán pre podnikanie 2020 – Opätovné stimulovanie podnikateľského ducha v Európe“ (EC, 2013), ktorý je založený na troch pilieroch:

1. rozvoj vzdelávania a odbornej prípravy v oblasti podnikania,
2. vytvorenie adekvátneho podnikateľského prostredia,
3. vzory a oslovenie špecifických skupín.

V rámci každého z nich navrhuje EK súbory opatrení zamerané na rozvoj MSP vrátane usmernení tak na nadnárodnej úrovni, ako aj na úrovni jednotlivých členských štátov. Zahŕňajú vytváranie podmienok pre adekvátne vzdelávanie a získavanie zručností, ďalej je to zlepšenie prístupu k financovaniu, podpora podnikateľov v rozhodujúcich fázach podnikania, vytváranie príležitostí v digitálnom veku, či znižovanie regulačnej záťaže. V rámci prvého piliera sú členské štáty vyzvané, aby mladým ľuďom vytvorili vhodné podmienky na získanie potrebných vedomostí v oblasti podnikania a základných zručností a postojov, ako sú tvorivosť, iniciatívnosť, vytrvalosť, tímová práca, pochopenie rizika a zmysel pre zodpovednosť. V rámci druhého piliera je definovaných nasledovných šesť kľúčových oblastí:

- prístup k financovaniu,
- podpora podnikateľov v kľúčových fázach fungovania podniku a jeho rastu,
- poskytnutie nových obchodných príležitostí v digitálnom veku,
- prevody podnikov,
- konkurzné konanie a druhá šanca pre poctivých podnikateľov,
- zníženie regulačnej záťaže.

Tretí pilier sú odporúčania spôsobov, akým môžu členské štáty podporiť zmenu podnikateľskej kultúry a prispieť tak k zmene vnímania podnikateľov na základe praktického a pozitívneho informovania (EC, 2013). V oznámení sa zdôrazňuje, že zásada „najskôr myslieť na malých“ musí byť meradlom európskych a vnútroštátnych politík.

Slovenská republika sa aktívne venuje podpore MSP, čoho dôkazom sú viaceré iniciatívy v oblasti regulačnej politiky, ako aj celé spektrum inštitúcií zameriavajúcich sa na vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia pre malých a stredných podnikateľov. Okrem ministerstiev, zabezpečujúcich oblasť podpory MSP, čo sa legislatívy, programov a stratégií týka, sú to viaceré ústredné orgány štátnej správy a ďalšie inštitúcie zamerané na realizáciu opatrení na vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia, ako je Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), Slovak business agency (SBA), Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA), či Centrum vedecko-technických informácií alebo Poľnohospodárska platobná agentúra.

5. Ako premeniť výzvy súčasnosti na príležitosti budúcnosti

Stojíme na prahu v poradí štvrtej priemyselnej revolúcie prinášajúcej celospoločenskú zmenu a zasahujúcej celý rad oblastí od priemyslu, technickej standardizácie, bezpečnosti, systému vzdelávania, právneho rámca, vedy a výskumu až po trh práce a spoločenský systém. MSP tak musia okrem tradičných výziev a bariér podnikania čeliť úplne novým výzvam a vyrovnat' sa s nimi tak, aby ich premenili na príležitosti pre ďalší rozvoj a rast. Väčšina výziev sa odvíja od potreby modernizácie technickej základne MSP, prebiehajúcich štrukturálnych zmien v EÚ i jednotlivých členských štátoch, ako aj požiadavky uspokojovať nielen nové, ale aj tradičné potreby zákazníkov novými spôsobmi. Fakt, že zmeny sú naozaj potrebné, dokumentuje aj podiel jednotlivých typov MSP členených do skupín podľa poznatkovej a technickej náročnosti, kde najväčšie podiely na vybraných ukazovateľoch dosahujú v rámci EÚ

práve podniky s nízkymi nárokmi na poznatky a najmenší podiel podniky pôsobiace v sektoroch vysokých technológií.

Výzvy, ktorým musia podnikatelia čeliť, možno posudzovať z dvoch uhlov pohľadov, jednak z uhla pohľadu podnikateľa, ktorý sa snaží realizovať svoje podnikateľské aktivity, jednak z uhla pohľadu tvorcov politiky, teda tých, ktorí formujú inštitucionálne rámce a pravidlá pre jeho podnikanie. Vytvoriť také inštitucionálne rámce, ktoré reflektujú v adekvátnej miere oba uhly pohľadov, je mimoriadne citlivá záležitosť a vyžaduje dôslednú znalosť situácie.

Prvoradým problémom pre väčšinu MSP zostáva nájdenie odberateľov pre vlastné produkty a služby, teda etablovanie sa na trhu, keďže podľa prieskumu ECB z roku 2016 to uvádza jedna štvrtina MSP z EÚ-28 (Interreg Europe 2016). Ďalšie výzvy, s ktorými sa musia MSP vyrovnávať, súvisia s dostupnosťou financií a kvalifikovanej pracovnej sily (až 20% podnikov uvádza nedostatočnú ponuku kvalifikovaných pracovných síl a skúsených manažérov ako najväčší problém svojho fungovania), výrobnými nákladmi, hospodárskou súťažou a v neposlednom rade aj administratívnou záťažou, ktoré ovplyvňujú každodenný život firiem. Samozrejme existujú rozdiely medzi krajinami. Zatiaľ čo napríklad v Grécku je prístup k financiám obrovským problémom, v niektorých škandinávskych krajinách je to málo významné. Uvedené skutočnosti potvrdil aj prieskum SAFE (EC 2017a), na základe výsledkov ktorého uviedli MSP ako najdôležitejšie tri problémy a prekážky pre svoje fungovanie v rokoch 2013 a 2016 taktiež nájdenie zákazníkov, dostupnosť financií a kvalifikovanej pracovnej sily. Tak v roku 2013, ako aj 2016 za najpálčivejší problém považovali MSP odbyt svojich produktov a služieb. Najväčšie zmeny boli zaznamenané, čo sa týka dostupnosti financií a ponuky kvalifikovaných pracovných síl. Zatiaľ čo v prípade financií bol zaznamenaný výrazný pozitívny posun, situácia v oblasti pracovných síl sa naopak zhoršila. V roku 2016 predstavovala ponuka kvalifikovanej pracovnej sily a skúsených manažérov v poradí druhý najvýraznejší problém pre fungovanie MSP. Dôvodom jeho vystupňovania v ostatnom období sú zrejme aj požiadavky na nové kvalifikácie a zručnosti potrebné pre zvládnutie výziev štvrtej priemyselnej revolúcie. Témami, o ktorých sa v súvislosti s ňou a s ponukou pracovných síl diskutuje mimoriadne intenzívne, sú nielen pre podnikateľov, ale aj tvorcov politik digitalizácia, umelá inteligencia a dôsledky robotizácie. Očakáva sa, že vplyv digitalizácie na spoločnosť bude zásadný a trvalý, porovnateľný s vynálezom parného stroja, zavedením výroby v montážnej linke alebo globalizáciou podnikania. Média často obmedzujú digitalizáciu na oblasť informačných technológií či vysokých technológií. Avšak obmedziť charakteristiku digitalizácie iba na súčasný trend vo vývoji informačných technológií, či ich akýsi „hypervývoj“, nevystihuje jej podstatu. Je to vývoj prinášajúci podnikateľom

spolu s obrovskými príležitosťami zároveň aj množstvo výziev. Od ich zvládnutia závisí, či dokážu využiť ponúkané príležitosti a premeniť ich na realitu. Vývoj (digitálnych) nových technológií nielen výrazne transformuje etablované sektory ekonomiky, ale mení aj samotné podnikanie a podnikateľské prostredie. Menia sa nielen podnikateľské príležitosti, ale aj spôsoby ich najlepšieho využitia, teda aj metódy a formy podnikania (Nemcová, 2018).

Významné výzvy v súvislosti s digitalizáciou pre podniky predstavuje najmä ochrana intelektuálneho vlastníctva, osobných údajov a súkromia; dizajn a prevádzkyschopnosť systémov; ochrana životného prostredia, zdravia a bezpečnosť. Vo viacerých krajinách boli vytvorené verejné inštitúcie za účelom zvýšenia kybernetickej bezpečnosti. Väčšie firmy sú pozitívnejšie naladené voči zmenám, zatiaľ čo zvyšok je opatrnejší a rezervovanejší. Čo sa týka modelov podnikania a zmeny podnikateľskej paradigmy, vynárajú sa pre MSP výzvy najmä v oblasti zásobovacieho reťazca (náklady, riziko, znížená flexibilita a menšia strategická nezávislosť) (Fifeková, Nemcová, 2016). Hlavnými problémami, na ktoré sa treba v tejto súvislosti zamerať, sú investície do infraštruktúry, nedostatok zručností, nesúlad medzi dopytom a ponukou pracovných síl.

Výzvu predstavuje aj narastajúca automatizácia, dôsledkom ktorej sú tiež zväčšujúce sa nezrovnalosti medzi vzdelávaním a požiadavkami na kvalifikáciu a zručnosti pracovníkov. Vo viacerých členských štátoch EÚ vzdelávacie systémy neposkytujú pracovníkom zručnosti potrebné na zvládnutie konkurencie na dnešných trhoch práce. Rastúci nesúlad medzi dopytom a ponukou zručností vedie k spomaleniu, ba dokonca zvráteniu trendov hospodárskeho rastu a nevyužitiu príležitosti. Navyše automatizácia vyúsťuje do potreby stále nových zručností, čím určuje trendy vzdelávania v budúcnosti. Úlohou tvorcov politik bude okrem iného zosúladiť systémy vzdelávania s dopytom po nových kvalifikáciách a zručnostiach.

Aby MSP zvládli výzvy súčasnosti, budú musieť prejsť výrazným adaptačným procesom. Kľúčové opatrenia hospodárskej politiky v tomto procese sa budú musieť koncentrovať hlavne na tri oblasti. Aktívna politika trhu práce by mala garantovať pracovníkom primeranú úroveň sociálnej ochrany porovnateľnú so súčasnou. Finančná politika by mala zabezpečiť, aby prerozdélovacie procesy napomohli zmenšeniu potenciálnych nerovností v dôsledku polarizácie trhu práce. A napokon politiky vzdelávania a odbornej prípravy by mali zabezpečiť pre pracovné sily získanie primeraných zručností v digitálnom prostredí.

6. ZÁVER

Vzhľadom k súčasnému politickému vývoju vo svete – obavy z dôsledkov Brexitu, či začínajúca protekcionistická obchodná politika USA – sa pre zabezpečenie blahobytu a ekonomického rastu stáva formovanie prostredia, ktoré by stimulovalo podnikanie a podnikateľské aktivity v Európskej únii ešte naliehavejším. Aby bol ekonomický potenciál malých a stredných podnikov využitý v čo najväčšej možnej miere, je nevyhnuté, aby im štát v dobe rozširujúcej sa digitalizácie vytváral také podmienky a možnosti využívania elektronických prostriedkov, ktoré pre podnikateľov nebudú príťažou, ale naopak príležitosťou na zefektívňovanie ich vlastnej činnosti alebo zlepšovanie konkurencieschopnosti (SBA, 2019).

Politická vôľa podporovať MSP, aby sa stali inovatívnejšími a orientovali sa vo výraznejšej miere na export, nesporne existuje. Veľké percento MSP, ako bolo uvedené, v súčasnosti pôsobí v odvetviach, ktoré sa vyznačujú nízkou náročnosťou na znalosti či technológie, ako aj slabou orientáciou na vývoz. Od roku 2011 sa v EÚ-28 prijalo či implementovalo viac ako 3 300 politických opatrení na realizáciu väčšiny odporúčaní a cieľov SBA. V rokoch 2016/2017 sa za všetky členské štáty ročne prijalo priemerne 262 opatrení, z toho na SR pripadá iba 5 opatrení, rovnako ako ČR. Vývoj však ukazuje, že pre zlepšenie podnikateľského prostredia pre túto skupinu firiem by bolo potrebné urobiť oveľa viac. Jednu dekádu po kríze možno konštatovať, že ekonomika EÚ sa zotavila a zaznamenala rast, i keď sa v ostatných rokoch pribrazil a ani do budúcnosti neočakáva jeho zrýchlenie. Dôvodom je jednak politické napätie súvisiace s Brexitom, spomalenie výroby aj exportu v Nemecku v dôsledku nových emisných pravidiel v automobilovom priemysle, či politická nestabilita v Taliansku a rast protekcionizmu v globálnom meradle.

Hospodárska politika Európskej únie ovplyvňuje približne 23 miliónov MSP rôznymi spôsobmi, ale doposiaľ existujú na úrovni EÚ len niektoré prvky skutočne kohéznej politiky pre túto skupinu podnikov. Odštartovaním iniciatívy Small Business Act v roku 2008 a programom COSME sa situácia mierne zlepšila. Inštitúcie EÚ začali venovať problematike MSP väčšiu pozornosť a v rámci nich najmä začínajúcim podnikom a opatreniam na posilnenie ich exportnej orientácie (European Commission 2018).

Digitalizácia je realitou. Počínajúc najinovatívnejším začínajúcim podnikom až po tie najtradičnejšie všetky malé a stredné podniky musia prejsť na digitálne technológie, ak chcú obstáť v konkurencii na domacom i zahraničných trhoch. Európske MSP však dobiehajú digitálny svet pomaly. Zatiaľ iba 17% malých a stredných podnikov v EÚ predáva tovar alebo služby online a len 25% platí za reklamu

svojich produktov alebo služieb online (EC 2017b). A to aj napriek tomu, že potrebu prispôbiť sa novým podmienkam si uvedomila väčšina z nich. Strácajú tým nielen oni, ale aj celé európske hospodárstvo, nakoľko podniky plne využívajúce nové dostupné technológie môžu dosahovať až desaťkrát lepšie výkony ako ich analógové náprotivky. Je to spôsobené v mnohých prípadoch nedostatočnými informáciami MSP nielen o technológiách, s ktorých využívaním by mali začať v záujme digitalizovania experimentovať, ale aj o dostupných možnostiach ich financovania. Digitalizácia v mnohých MSP nepatrí medzi priority aj kvôli tomu, že je to dlhodobější proces. V mnohých prípadoch nie je efekt zmien viditeľný bezprostredne a okamžite, ale môže trvať určité obdobie, než sa ich potenciál prejaví naplno. Navyše MSP sú vitálne organizmy a ich firemné stratégie sa menia v závislosti od podmienok. Je preto nevyhnutné, aby pochopili prínosy digitalizácie, čiže je potrebné prispôbiť tejto požiadavke ponuku školení a kurzov. Sú potrebné ciele opatrenia hospodárskej politiky. Hoci väčšina MSP očakáva, že digitalizácia prinesie zmenu tradičných trhových modelov, v súčasnosti stále absentujú nástroje na proaktívne prehodnotenie súčasných obchodných modelov, aby sa využil potenciál digitalizácie. Digitalizácia MSP zohráva veľmi dôležitú úlohu aj v súvislosti s ich vývoznou orientáciou, na ktorú sa v ostatných rokoch EÚ prednostne zamerala. Je jasné, že pre mnohé malé a stredné podniky, ktoré pôsobia vo viacerých odvetviach zameraných na domáci dopyt, nemusí byť vývoz prioritou. Aj v takýchto prípadoch sa však MSP môžu podieľať na globálnej ekonomike tým, že sú súčasťou globálnych hodnotových reťazcov alebo v niektorých prípadoch oslovujú zákazníkov mimo svojho domáceho trhu prostredníctvom mnohých online platforiem, ktoré sa objavili v priebehu posledných 10 až 15 rokov.

Či nárast podnikateľských aktivít zároveň znamená aj zvýšenú inovačnú aktivitu, závisí v rozhodujúcej miere od podnikateľského prostredia, teda od inštitucionálneho rámca pre podnikanie. Na to, aby podnikatelia mohli uvádzať na trh inovatívne produkty a služby, je nevyhnutný prístup ku kvalitnému vzdelávaniu a prostredie vytvárajúce pre všetkých rovnaké podmienky pre vzájomnú konkurenciu. Správne nastavené nástroje a opatrenia hospodárskej politiky dokážu urobiť z podnikania nástroj na zmiernenie regionálnych rozdielov v rámci ekonomiky, ako aj zvýšenie inkluzivity jej rastu.

Je nesporné, že malé a stredné podniky výraznou mierou prispievajú k zvyšovaniu zamestnanosti v rámci celej EÚ i jednotlivých členských krajín. Avšak na to, aby mohli vytvárať nové pracovné miesta, musia byť zabezpečené podmienky pre ich rast. Táto snaha je kľúčovým elementom iniciatívy SBA. Jej slabým miestom je ale skutočnosť, že sa sústreďuje na odporúčania pre členské štáty týkajúce sa opatrení najmä v prospech začínajúcich podnikov (start-upov) a malých podnikov, zatiaľ čo MSP

ako celok nemá na úrovni Únie ešte stále dostačujúce právne predpisy ani rozpočet. Odporúčania SBA sú síce dôležité, ale nemožno ich ani zďaleka označiť za spoločnú politiku EÚ pre MSP v pravom zmysle. Aby tomu tak bolo, je potrebné venovať väčšiu pozornosť politikám vytvárajúcim priaznivé podnikateľské prostredie vrátane odstraňovaniu prekážok obmedzujúcich jeho rast v jednotlivých členských štátoch (napríklad regulácia trhu práce, zdaňovanie, byrokracia). V tejto súvislosti stojí za úvahu aj fakt, či netreba modifikovať striktné dodržiavanie neprekročenia limitu 250 zamestnancov pre zaradenie do kategórie stredných podnikov. Stredne veľký podnik, ktorý má len o niečo viac zamestnancov ako 250 sa potom na základe tohto kritéria automaticky zaraďuje v EÚ do kategórie veľkých spolu s takými, ktoré majú 10.000 alebo viac zamestnancov (Nemcová, 2018).

V súčasnosti sa v EÚ venuje zvýšená pozornosť mikropodnikom a s nimi súvisiacemu samozamestnávaniu, ako aj vytváraniu podmienok pre posilnenie ich exportnej orientácie. Vytváranie veľmi malých podnikov a ťažiskové zameranie na samozamestnávanie je síce dôležité vzhľadom na ich príspevok k riešeniu problémov na trhu práce, ale nebude úspešné, ak pôjde iba o to, aby sa znížila nezamestnanosť za každú cenu. Dôsledkom takejto politiky býva veľakrát zníženie produktivity práce v malých podnikoch. Veľký dôraz sa tiež kladie na zvýšenie inkluzivity podnikania, najmä vytváraním podmienok pre zapojenie nedostatočne zastúpených či znevýhodnených skupín. Tvorcovia politik by však mali byť pri naplňaní tohto cieľa opatrní. Hoci praktické skúsenosti svedčia o tom, že tieto skupiny podnikateľov majú potenciál aj pre podnikanie prinášajúce vysokú pridanú hodnotu, mnoho z nich podnikanie nevládne. Treba si uvedomiť, že samostatná zárobková činnosť nie je vhodná pre každého, a na základe toho formulovať opatrenia a pravidlá pre jej podporu. Aby verejná politika neumožňovala dotovanie jednotlivcov či skupín pri vytváraní podnikov s malými, ba dokonca mizivými šancami na úspech. Navyše podnikateľské zlyhanie môže mať výrazné finančné a psychologické následky aj pre jednotlivcov, čo ovplyvní ich ďalší profesijný život. Preto je dôležité uprednostňovať podporu projektov s inovátívnymi nápismi, ktoré majú šancu na úspech. Úlohou politických činiteľov je identifikovať opatrenia a programy, ktoré by boli najúčinnnejšie pri podpore vyvážajúcich a nových vyvážajúcich MSP.

Podnikateľské subjekty, ktoré na voľnom trhu čelia konkurencii, musia zároveň dodržiavať pravidlá a predpisy platné v rôznych oblastiach podnikateľskej činnosti, ako napr. začatie podnikania, jeho rozširovanie, zamestnanosť, export-import na jednotnom trhu EÚ a mimo EÚ atď. Okrem toho sú tu ešte ďalšie predpisy v oblastiach ako je vzdelávanie, ktoré nakoniec určujú úroveň vedomostí a zručností budúcich zamestnancov. Tieto síce ovplyvňujú podnikateľské prostredie nepriamo, ale ich vplyv

je značný. Hlavnou výzvou pre tvorcov politiky je kreovanie adekvátneho regulačného rámca a z neho rezultujúcej administratívnej záťaže. Samozrejme, v každej spoločnosti musia existovať pravidlá hry. Otázkou však je, koľko nariadení je potrebných a kedy regulačný rámec prestáva byť prínosom. Existuje korelácia medzi počtom nariadení a prínosom pre spoločnosť. Malé a stredné podniky, sektor zahŕňajúci široké spektrum firiem od samostatne zárobkovo činných osôb tvoriacich firmu s jedným zamestnancom až po inovatívne firmy vyvíjajúce softvéry pre niekoľkých klientov, či firmy vyvážajúce potraviny sú významným pilierom ekonomického rastu. Od konkurencieschopnosti jednotlivých podnikov sa odvíja konkurencieschopnosť celej ekonomiky. Preto pri formovaní inštitucionálneho rámca pre podnikanie, stanovovaní pravidiel a predpisov jeho fungovania a využívania by mali mať tvorcovia politik na zreteli, že "kvantita sa nerovná kvalite" a "menej je niekedy viac".

7. Resume

Finding new resources and opportunities of economic growth aimed on respecting both sustainability and inclusiveness requirements have been one of the most significant goals of policy makers in recent decades. A possible way of solving the problems of economic growth and rising unemployment lies in creating favourable conditions for entrepreneurship and the development of small and medium-sized enterprises. Creating an institutional framework, which would enable higher involvement of less represented and disadvantaged groups in business activities at the same time increases inclusiveness of growth, which is one of the EU's current priorities. The contribution of small and medium-sized enterprises in EU as well as in particular Member States has been in recent years significant in terms of not only numbers, but also employment and value added. Given its current 99.8% share of total EU businesses, 56.8% of value added and 66.4% of total employment in the non-financial sector (European Commission 2018) they play a crucial role in answering the question how to achieve sustainability goals while ensuring economic growth that is inclusive at the same time. Nonetheless, EU and also economic policy measures and practices still do not adequately reflect the important role that SMEs play. Moreover, that is despite the fact that development of entrepreneurship and entrepreneurial activities is heavily dependent on existing institutions, which influence not only the individual decisions to become entrepreneur, but also the characteristics of new businesses. Main aspiration of the chapter is based on analysis of selected developmental characteristics of European SMEs to answer the question to what extent economic policy and EU

legislation takes into account the importance of SMEs and the great potential that medium-sized companies for employment and growth in Europe have. Europe is at the beginning of the fourth industrial revolution. Along with large-scale changes accelerated by manufacturing raises this process several questions about its institutional framework. In this context, the chapter also focuses on whether and what changes of entrepreneurial policy are necessary if benefits for SMEs are to be gained from new technologies.

Referencie

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. (2004). Institutions as a Fundamental Cause of Long - Run Growth. NBER Working Paper. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w10481.pdf> (29.07.2019)
- AUTIO, E. (2007). Global entrepreneurship monitor: 2007 Global report on high growth entrepreneurship. Wellesley, MA/London: Babson College and London Business School. Dostupné z: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2007-global-report> (26.06.2017)
- 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
- BERNARD, A. B. ET AL. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987; Comments and discussion. Brookings Papers on Economic Activity, 67.
- BERNARD, A. B. - JENSEN, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? Journal of International Economics, No. 47, pp.1-25.
- BLOCK, F. (2008) Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States, Politics and Society, 36, 169-206.
- 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> (26.06.2017)
- DUNNING, J. H. (2009). Location and the multinational enterprise: John Dunning's thoughts on receiving the Journal of International Business Studies 2008 Decade Award. Journal of International Business Studies, Volume 40, Nr. 1, pp. 20-34.
- EUROPEAN COMMISSION (2008). "Think Small First" A "Small Business Act" for Europe. Retrieved Dostupné z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN> (11.07.2019)
- EUROPEAN COMMISSION (2018). Annual Report on European SMEs 2017/2018. Dostupné z: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-80656354> (23.06.2019)

- EUROPEAN COMMISSION (2018). SBA Fact Sheet Slovakia. Dostupné z: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32581/.../25/.../native_17.07.2019
- 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
- HELPMAN, E. (2011). Understanding global trade. Harvard University Press.
- ISENBERG, D. J. (2010) "How to start an Entrepreneurial Revolution," Harvard Business Review 88(6), p. 40-51.
- LEVERING, B. AT AL. (2016) Mittelstandspolitik in der Praxis. Rahmensetzung oder Förderung? IfM-Materialien, Nr. 251, Bonn
- LUNDSTRÖM, A. (ED) (2009) The Role of SMEs and Entrepreneurship in a Globalised Economy. Expert report no. 34 to Sweden's Globalisation Council. Dostupné z: <https://www.government.se/49b731/contentassets/8efd3c3a4c844f88883513fa451760bd/the-role-of-smes-and-entrepreneurship-in-a-globalised-economy> (16.07.2019)
- LUNDVALL, B.-Å. (2007) "National Innovation Systems—Analytical Concept and Development Tool," Industry & Innovation 14(1) p. 95-119.
- KRUGMAN, P. (1991) "Increasing Returns and Economic Geography," Journal of Political Economy 99(3), p. 483-499.
- 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.
- 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 16.08.2017
- MAYER, T. - OTTAVIANO, G. I. (2007). The Happy Few: The internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence. Bruegel blueprint series, Volume 3, 2007.
- MELITZ, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. Econometrica, Vol. 71, Nr. 6, pp. 1695-1725.
- NELSON, R. (1992) National Systems of Innovation: A Comparative Study, London, Oxford University Press.
- NEMCOVÁ, E. Trends and Perspectives of SME Development - How To Turn Challenges Into Opportunities. In Prognostické práce [serial], 2018, vol. 10, no. 2, p. ISSN 1338-3590.
- NORTH, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press
- PORTER, M. E. (1990) The Competitive Advantage of Nations. New York, MacMillan Press.
- OECD 1988, Fostering Entrepreneurship. The OECD Jobs Strategy. Dostupné z: www.epp.eurostat.ec.europa.eu (24.04.2017)
- OECD (2017). Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. Dostupné z: <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>. (26.05.2019)

- PORTER, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York, MacMillan Press
- PRAHALAD, C.K. (2005) *The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits*, Saddle River, NJ; Wharton School Publishing, p. 65.
- RODRIG, D. (2008) *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press, ISBN-13; 978-0-691-12951-8
- RÖHL, K.-H. (2005) *Mittelstandspolitik. Eine wirtschaftspolitische Agenda zur Stärkung mittelständischer Unternehmen, IW-Positionen, Nr. 16*, Köln Dostupné z: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2017/344566/IW-Analyse_116_2017_Europaeische_Mittelstandspolitik.pdf (03.05.2019)
- SBA (Slovak Business Agency) (2019). *Analýza bariér malých a stredných podnikov v oblasti digitalizácie*, Bratislava, 2019
- SCHUMPETER, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- 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.
- 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.
- 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>.
- 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>)
- WEF (2013) *Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics*, Geneva, Switzerland, World Economic Forum.
- WENNEKERS, A. R. M. - THURIK, A. R. (1999). *Linking entrepreneurship and economic growth*. *Small Business Economics*, 13(1), p. 27–55
- WILLIAMSON, O. E. (1998). *The institutions of governance*. *The American Economic Review*, 88(2), 75–79

II. PODNIKATEĽSKÉ VZDELÁVANIE

Hovorí sa, že podnikateľom sa človek rodí. Výskumy však preukázali, že to tak nie je a podnikavosť a podnikateľské myslenie je možné rozvíjať (Hisrich, Peters, 1995). Vhodný nástroj v tomto kontexte predstavuje podnikateľské vzdelávanie, na ktoré je možné nahliadať v širšom a užšom zmysle. Kamovich a Foss (2017) ho v širšom zmysle definujú ako formovanie ľudí viac na príležitosť orientovaných, samostatnejších, kreatívnejších, proaktívnejších a inovatívnejších, a to bezohľadu na to, či si vyberú podnikateľskú kariéru. V slovenčine býva pre tento typ používaný pojem výchova k podnikavosti, v angličtine tzv. enterprise education. V užšom zmysle sa toto vzdelávanie viaže špecificky k podnikaniu, ide o tzv. entrepreneurship education. Odporúčaná termín (Erkkilä, 2000) zastrešujúci oba typy spomínaného vzdelávania je v anglickom jazyku tzv. entrepreneurial education. V tejto kapitole sa budeme orientovať na podnikateľské vzdelávanie v užšom zmysle, teda to, ktoré pripravuje k samozamestnávaniu, resp. podnikaniu.

Podľa Lackéusa (2015) je primárnym cieľom podnikateľského vzdelávania rozvíjať podnikateľskú kompetenciu jedincov. Tú chápe ako súbor postojov (nekognitívne kompetencie), vedomostí a schopností (kognitívne kompetencie), ktoré človeku umožňujú realizovať podnikateľskú kariéru. Pod *vedomosti* spadajú mentálne modely (vedomosti o realizácii bez zdrojov, riziko a modely pravdepodobnosti), deklaratívne poznatky (základy podnikania, tvorba a rozpoznávanie príležitostí, účtovníctvo, financie, marketing a iné) a sebaopoznanie (podnikateľský potenciál). V oblasti *schopností* sú to marketingové schopnosti, schopnosti v oblasti zdrojov (tvorba podnikateľského plánu, tvorba finančného plánu, získanie financovania) schopnosti týkajúce sa využitia príležitostí, interpersonálne schopnosti (leadership, manažment, riešenie konfliktov...), schopnosti v oblasti učenia sa, strategické schopnosti (stanovovanie cieľov, strategické myslenie, vytváranie partnerov). Medzi podnikateľské *postoje* patrí vášeň pre podnikanie, sebaúčinnosť, podnikateľská identita, proaktivita, tolerancia neistoty a nejednoznačnosti, inovatívnosť a vytrvalosť (Lackeus, 2015).

Niektorí autori rozlišujú viacero druhov podnikateľského vzdelávania, a to v závislosti od stanovených cieľov a obsahu (Heinonen, Hytti, 2010). Môže ísť o *vzdelávanie o podnikaní* (teaching about entrepreneurship), ktoré primárne poskytuje teoretické vedomosti s cieľom všeobecného pochopenia podnikania. Tento typ dominuje napríklad vo vysokoškolskom vzdelávaní. Špecifickými vedomosťami a schopnosťami vybavuje potenciálnych podnikateľov *vzdelávanie pre podnikanie* (teaching for entrepreneurship).

Počiatky podnikateľského vzdelávania sa datujú do 40-tych rokov 20.storočia, teda do obdobia po druhej svetovej vojne. Týmto spôsobom chceli Američania stimulovať ekonomiku. Najpruďšie sa rozvíjalo v 70-tych a 80-tych rokoch. V tom čase bolo podnikateľské vzdelávanie v Európe v úplných počiatkoch, a to predovšetkým vo Francúzsku a Veľkej Británii. Hlavným cieľom edukačných aktivít vtedy bolo vytváranie povedomia o podnikaní a formovanie podnikateľskej kultúry (León, Gorgievski; Lukes, 2008).

Vývoj podnikateľského vzdelávania v podstate kopíroval výskum v oblasti podnikania, ktorý sa v začiatkoch orientoval prevažne na definovanie charakteristík podnikateľa, resp. charakteristík, ktoré odlišujú podnikateľov od nepodnikateľov. Priekopníkom v tejto oblasti bol McClelland (1967), ktorý definoval základné znaky podnikavej osobnosti. Išlo o proaktivitu, iniciatívu, asertivitu, orientáciu na úspech, schopnosť rozpoznať a využiť príležitosť a citlivosť k potrebám iných. Vzhľadom na veľmi slabé korelácie medzi istým typom osobnosti podnikateľa a podnikateľským úspechom (Frese, Gielnik, 2014), autori presunuli svoju pozornosť na kompetencie, a to z dôvodu ich rýchlejšej ovplyvniteľnosti a rozvíjateľnosti. Chápu sa ako sumár atribútov podnikateľov: ich postoje, presvedčenia, vedomosti, schopnosti, osobnosť, múdrosť, sociálnu, technickú a manažérsku expertízu, nastavenie mysle a behaviorálne tendencie potrebné pre úspešné a udržateľné podnikanie (Dej, Shemla, 2008). Rovnako v podnikateľskom vzdelávaní bolo spočiatku jeho cieľom rozvíjať vlastnosti podnikateľa. Fokus sa však presunul od rozvíjania vlastností typických pre podnikateľa, ku pochopeniu lineárneho procesu tvorby podniku krok po kroku, t.j. od rozpoznania príležitosti, rozvíjania konceptu, cez porozumenie získavania a využívania zdrojov, vytvorenia podnikateľského plánu, jeho implementácie až po manažovanie podniku (Morris, 1998). V súčasnosti je trendom v oblasti podnikania výskum podnikateľských kognícií definovaných ako poznávacie štruktúry, ktoré jednotlivci využívajú pri tvorbe úsudkov, hodnotení, či rozhodnutí v kontexte hodnotenia podnikateľských príležitostí, tvorby podniku a jeho rastu (Mitchell et al., 2002, p. 97). Veľmi zjednodušene, ide o snahu o zodpovedanie otázky ako podnikatelia premýšľajú a rozhodujú sa a ako sa môže človek stať podnikavým, vnímať príležitosti a realizovať ich. Cieľom podnikateľského vzdelávania je preto aktuálne osvojenie si podnikateľského mindsetu s filozofiou: kto myslí podnikavo, koná podnikavo. V tomto kontexte by podľa niektorých autorov podnikanie naďalej nemalo byť učené ako proces, ale ako metóda (Venkataraman et al., 2012).

V súčasnosti je podnikateľské vzdelávanie v Európe široko rozšírené a dôležitosť jeho podpory a realizácie ukotvená v dokumentoch Európskej únie.

Vybrané dokumenty zaoberajúce sa dôležitosťou a implementáciou podnikateľského vzdelávania do formálneho vzdelávania:

2003 – Zelený dokument o podnikaní v Európe – prvý podnikateľský akčný plán pre Európu, v ktorom sa za kľúčový faktor progresu považuje vzdelávanie

2006 – Program z Osla o vzdelaní v oblasti podnikania v Európe

2012 – Akčný plán 2020 pre podnikanie – podnikateľské vzdelávanie je identifikované ako jeden z troch pilierov na podporu rastu podnikania v Európe

2014 – Závery Európskej rady o podnikateľskom vzdelávaní a výchove – vyzývajú Európsku komisiu a členské štáty k podpore a integrovaniu podnikateľského vzdelávania v systémoch vzdelávania a odbornej prípravy

2015 – Rozhodnutie Európskeho parlamentu o podpore podnikania mladých ľudí prostredníctvom vzdelávania a odbornej prípravy

Istý problém však predstavuje fakt, že neexistujú väčšie celoeurópske asociácie alebo organizácie, ktoré by zastrešovali podnikateľské vzdelávacie aktivity. Tak dochádza k istej roztrieštenosti v realizácii podnikateľského vzdelávania nielen na úrovni regiónov, ale aj krajín (Európska komisia/EACEA/Eurydice, 2016). Vzhľadom nato, že dosiaľ neexistuje ani jednotný postup pri tvorbe obsahu vzdelávacích aktivít, stanovovaní ich cieľov a hodnotení ich výsledkov, tieto procesy ostávajú v rukách samotných realizátorov vzdelávania. Nie vždy sú pri tom vytvorené v súlade s akademickými rigoróznymi postupmi a ich efektívnosť je teda otázná. Stále viac výskumníkov si pritom kladie otázku „Funguje vôbec podnikateľské vzdelávanie?“ Nielen z krátkodobého, ale aj dlhodobého hľadiska. A nielen na úrovni subjektívnych dojmov a hodnotení, ale na úrovni objektívnych dát a ekonomických ukazovateľov. Publikované boli viaceré prehľadové štúdie zahrňujúce niekoľko desiatok empirických štúdií o podnikateľskom vzdelávaní, zisťujúce množstvo, pokrytie a kvalitu výskumu v tejto oblasti (Rideout; Gray, 2013; Kamovich, Foss, 2017). Ich autori sa taktiež sústredili na hodnotenie výsledkov podnikateľského vzdelávania. Isté výhrady boli vznesené voči metodológii niektorých empirických štúdií, či už sa to týka nejasných teoretických východísk, nedostatočného zadefinovania cieľov intervencie a jej popisu, napr. trvania (Kamovich, Foss, 2017), slabý výskumný dizajn výskumu alebo nízka miera využívania robustných štatistických metód, napr. SEM (Rideout, Gray, 2013). Autori uvedených prehľadových štúdií (Rideout, Gray, 2013; Martin, McNally, Kay, 2012) sa zhodujú v tom, že podnikateľské vzdelávanie určite má význam, pokiaľ ide o ovplyvňovanie intencie podnikat' (ale iba slabý vplyv), podnikateľskej sebaúčinnosti a získavanie vedomostí a schopností súvisiacich s podnikaním. Ale jedným dychom dodávajú, že kvalita výskumu a metodológie v tejto oblasti musí byť vylepšená. Duval-Couetil (2013) v závere svojej

štúdie zhrnula niekoľko odporúčaní, napr.: zdieľanie najlepších praktík na konferenciách, workshopoch a online periodikách zameraných na podnikateľské vzdelávanie, interdisciplinárnu a interinštitucionálnu spoluprácu, zaangažovanie expertov v hodnotení podnikateľského vzdelávania na posúdenie nedostatkov výskumného dizajnu alebo použitých nástrojov hodnotenia v raných štádiách výskumu, a v neposlednom rade posilnenie kvality výskumu použitím kontrolných skupín a realizáciou longitudinálneho výskumu pre posúdenie dlhodobého efektu vzdelávania.

1. Efekt podnikateľského vzdelávania

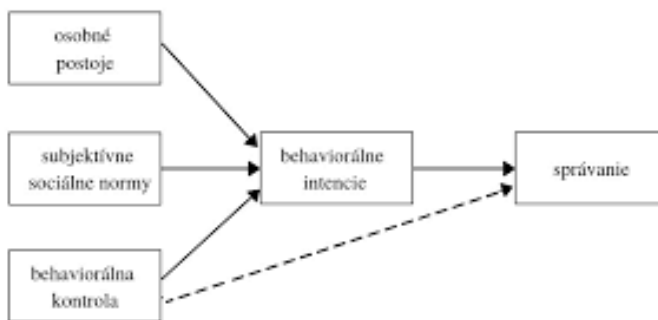
Začatie podnikania podmieňujú dva dominantné javy – prítomnosť vhodnej podnikateľskej príležitosti a človek, ktorý je schopný a ochotný túto príležitosť využiť (intencia podnikat). V prípade, že jedinec vníma príležitosť a má intenciu podnikat, ide o tzv. potenciálneho podnikateľa. Ak dôjde k zhode, objavuje sa tzv. podnikateľské správanie demonštrované založením firmy. Potvrdený bol aj vzťah medzi intenciou podnikat' a vnímanou podnikateľskou príležitosťou (Bird, 1988). Kognície teda zohrávajú kľúčovú rolu v kontexte podnikania, resp. jeho začiatkov.

1.1 *Ovplyvňovanie intencie podnikat' podnikateľským vzdelávaním*

Kľúčovou premennou v rozhodnutí stať sa podnikateľom sa stáva iniciatíva, zámer podnikat' (ang. entrepreneurship intention). V najjednoduchšom poňatí, intencie predikujú správanie a isté postoje zas predikujú zámery. Zámery teda slúžia pre lepšie pochopenie aktu samého o sebe (Ajzen, 1991) . Rovnako, v kontexte rozhodovania o budúcej kariére, a teda či sa stať podnikateľom, do hry vstupujú zámery jedinca. Je to významný prediktor schopnosti identifikovať podnikateľskú príležitosť, a ďalej ju rozvíjať a naplňať (Karimi, Biemans, Lans, Aazami, Mulder, 2014). Bez intencie podnikat', a to i napriek osobnostným, odborným, či sociálnym predpokladom, k žiadnemu aktívnemu kroku a podnikaniu ako takému nedôjde. V literatúre sa môžeme stretnúť s viacerými modelmi vysvetľujúcimi zámer podnikat', napr. Model podnikateľskej udalosti (Shapero a Sokol, 1982), či Maximalizácia očakávaného úžitku (Douglas, Shepherd, 2000). Avšak najčastejšie je to Teória plánovaného správania Ajzena a Fishbeina (Gelderen, et al., 2008) . Tento model vysvetľuje zámer ako funkciu troch zložiek – postoj voči správaniu, subjektívnej normy, vnímanej behaviorálnej kontroly. Postoj voči danému správaniu sa zisťoval prostredníctvom posúdenia atraktivity

založenia si podniku konkrétnym jednotlivcom. Subjektívnou normou je definovaný sociálny tlak realizovať alebo nerealizovať podnikateľské správanie. Vnímaná behaviorálna kontrola sa vzťahuje k vnímaniu uskutočniteľnosti správania, kde kľúčovým prediktorom je správanie (León, Gorgievski, Lukes, 2008) . Tento model vysvetľuje ako postoje (napr. „podnikanie je dobrá kariérová voľba“), subjektívne normy („podnikateľ má vysoký status“) a vnímaná behaviorálna kontrola, koncept podobný Bandurovej sebaúčinnosti (napr. „mám schopnosti a vedomosti, aby som sa stal podnikateľom“), spoločne formujú zámer započat' podnikateľskú aktivitu.

Zámer podnikat' figuruje v mnohých výskumných štúdiách v súvislosti s kariérovou voľbou, resp. ako premenná je ovplyvňovaná experimentálne (znižovanie alebo zvyšovanie) práve prostredníctvom podnikateľského vzdelávania.



Obrázok 1: Teória plánovaného správania (Ajzen, 1991)

Zmena intencie podnikat' býva jedným z najčastejších indikátorov hodnotenia úspešnosti podnikateľského vzdelávania. Kuttim a kol. (2013) vo svojej štúdií sledovali obsah podnikateľského vzdelávania na univerzitách a jeho vplyv na intenciu podnikat', a to v 17 krajinách Európy. Ich zistenia potvrdzujú pozitívny impakt podnikateľského vzdelávania na zámer podnikat', pričom úzko prepojený je predovšetkým s vnímanou behaviorálnou kontrolou. Nie všetky štúdie však preukázali zvýšenie zámeru podnikat' vplyvom účasti na podnikateľskom vzdelávaní. Niektoré reportujú žiadne zmeny v intencii podnikat' (Lucas, Cooper, 2006; Souitaris, Zerbinati, Al-Laham, 2007), v niektorých zas došlo k jej zníženiu (Schroder, Schmitt-Rodermund, 2006). To je vysvetliteľné počiatočným postojom, obmedzenými poznatkami, či iracionálnymi presvedčeniami účastníkov o podnikaní, ktoré sa vplyvom vzdelávania upravujú. To, či sa intencia podnikat' zvýši alebo zníži závisí aj od toho, či sa študenti zúčastňujú podnikateľského vzdelávania dobrovoľne alebo ide o nútenú účasť. Karimi a kol. (2014)

sa domnievajú, že u študentov, ktorí sa zúčastňujú podnikateľského vzdelávania nútene, môže intencia podnikat' buď vzrásť alebo klesnúť. U študentov, ktorí však majú motiváciu podnikat' sa vplyvom vzdelávania intencia spravidla zvyší.

1.2 *Ovplyvňovanie schopnosti rozpoznať príležitosť podnikateľským vzdelávaním*

Ako sme naznačili vyššie, kognitívna línia výskumu sa snaží prispieť k porozumeniu podnikania vysvetlením napríklad aj toho, ako je mentálne nastavenie jednotlivca prepojené s jeho schopnosťou identifikovať a rozvíjať podnikateľskú príležitosť. Výskumníci sa v kontexte podnikateľských príležitostí snažia zodpovedať otázku prečo ich niektorí ľudia vnímajú a niektorí nie. Priekopníkmi v tejto problematike sú Shane a Venkataraman (2000), ktorí tvrdia, že človek musí mať vedomosti a kognitívne vybavenie, aby bol schopný identifikovať nové príležitosti. Rozdiely medzi ľuďmi spočívajú v rozdielnom disponovaní informáciami o svete a tiež odlišnom používaní kognitívnych mechanizmov a heuristik. Korelácie boli zistené napr. medzi kreativitou, kogníciami a identifikovaním príležitostí (Lumpkin, Hills, Shrader, 2004; Ward, 2004). Autori sa pritom zhodujú, že schopnosti vnímať podnikateľské príležitosti sa dá naučiť rovnako ako inej kompetencii. Napríklad skúsení podnikatelia sú lepší v identifikovaní príležitostí ako ich noví kolegovia, a to preto, lebo majú lepšie vyvinuté kognitívne štruktúry, čo následne facilituje ich rozhodovanie. Tejto oblasti sa venuje i bohatá oblasť výskumu v rámci podnikateľského vzdelávania.

Saks a Gaglio (2002), si v zhode s inými autormi, myslia, že schopnosť rozpoznať podnikateľské príležitosti je naučiteľná a mala by byť ústrednou témou podnikateľského vzdelávania, ktoré pripravuje budúcich podnikateľov na túto kariéru. Táto argumentácia vychádza z logického dôvodu, kedy podnikanie bez podnikateľskej príležitosti prakticky neexistuje. Napriek tomu, neexistuje až tak veľa štúdií, ktoré by skúmali efekt podnikateľského vzdelávania na rozvoj tejto schopnosti, nájdeme niekoľko takých, ktoré podporujú toto tvrdenie a výsledky potvrdzujú, že podnikateľské vzdelávanie viedlo k identifikácii a vyššej produkcii (nápadov) príležitostí. Rovnako došlo k zlepšeniu v ich kvalite - viac inovatívnych príležitostí (DeTienne, Chandler, 2004; Karimi et al., 2014; Munoz, Mosey, Binks, 2011; Van Georg, Harhoff, Weber, 2010). Umihanić a Baručić (2016) vo svojom výskume potvrdili významné (stredné silné) korelácie medzi podnikateľskými vedomosťami a schopnosťami (nadobudnutými prostredníctvom podnikateľského vzdelávania) a rozpoznaním podnikateľskej príležitosti. Limitom je ale relatívne malá vzorka podnikateľov, ktorí sa zapojili do výskumu (N=48).

1.3 Oplyňovanie iných premenných podnikateľským vzdelávaním

Publikovaných bolo niekoľko prehľadových štúdií, ktoré sumarizujú výsledky desiatok empirických štúdií o podnikateľskom vzdelávaní (Duval-Couetil, 2013; Kamovich, Foss, 2017; Rideout, Gray, 2013). Efekt intervencií sa podľa výsledkov štúdií prejavuje nielen v zmene intencie alebo rozpoznávania príležitostí, ale taktiež v oblasti vedomostí – jedná sa napríklad o nové poznatky ohľadne získavania zdrojov pre rozbehnutie podnikania, porozumenie činnosti podnikateľa a podnikaniu všeobecne (Európska komisia, 2012). V oblasti schopností sa preukázala zvýšená úroveň divergentného myslenia, rozpoznávania príležitostí (Gaylen, 2004; Karimi et al., 2014), a tiež schopnosti vytvoriť podnikateľský plán (Van Georg, Harhoff, Weber, 2010). Popisované sú aj pozitívne zmeny vo všeobecnejších schopnostiach, ako schopnosť dosiahnuť svoj cieľ, riešiť problémy alebo poradiť si so zmenou (Young Enterprise, 2012). Reportovaný je i nárast sebaúčinnosti (Lucas, Cooper, 2006; Sanchez, 2011), sebavedomia (Van Georg, Harhoff, Weber, 2010) alebo kontroly nad vlastným správaním (Karimi et al., 2014; Rauch, Hulsink, 2015).

2. Podnikateľská aktivita mladých ľudí v Slovenskej republike

V Bielej knihe o budúcnosti Európy (2017) sa uvádza, že je pravdepodobné, že väčšina detí, ktoré dnes nastupujú do základných škôl, bude napokon nastupovať na nové typy pracovných miest, ktoré ešte neexistujú. Pre úspešnú kariéru bude dôležitý neustály profesionálny a osobnostný rozvoj formou celoživotného vzdelávania. Už teraz nastávajú zmeny vo formách pracovných úväzkov. Ubúda práca na trvalý pracovný pomer, naopak pribúda práca formou skráteného úväzku, práca na dohodu a samozamestnávanie (OECD, 2019). Na atraktivite stále viac získava podnikanie, špecificky startupy (OECD - Future of work, 2019). Startup je primárne ľudská inštitúcia vytvorená preto, aby priniesla v podmienkach extrémnej neistoty nový produkt alebo službu (Ries, 2011). Je v procese štartu podnikania. Americký prieskum na skoro 100 000 ľudíoch mladších ako 35 rokov (Generácia Y) ukázal, že cca 70% by radšej pôsobil v menšom start-upe ako pracovalo v korporáte na plný úväzok tri roky. Podobné číslo verí, že podnikanie je dôležité z hľadiska dosiahnutia vlastných cieľov (GfK Global, 2017).

Iná situácia je v Slovenskej republike. Z najväčšieho prieskumu o podnikaní tzv. Globálneho monitoru podnikania však vyplýva, že pre mladých ľudí nie je kariéra

podnikateľa veľmi atraktívna. V prieskume, ktorý sme realizovali na vzorke vysokoškolských študentov sa profesia „majiteľ/ka malej firmy“, resp. „startapista/ka“ umiestnili až v druhej polovici rebríčka, a to za profesiami ako lekár/ka, IT špecialista či vedec. Podstatne lepšie sa umiestnil „majiteľ/ka väčšej firmy“, a to na druhom mieste z 13. Zistenia viacerých medzinárodných či lokálnych prieskumov realizovaných v rokoch 2009-2016 poukazujú na stabilnú preferenciu slovenských študentov voči kariérovej dráhe zamestnanca (Babiaková, Flešková, Nedelová, 2009; Jenčová, Rehová, 2016; Mesárošová, Mesároš, 2013; Sieger, Fueglistaller, Zellweger, 2016). Ako vhodnú kariéru voľbu vníma podnikanie len polovica mladých ľudí (52,0 % priemer), približne štvrtina vníma nejakú podnikateľskú príležitosť (25,8%), podobný počet vyjadruje zámer podnikat' (19,3%), a k reálnemu podnikaniu sa odhodlá len zlomok. Vo vekovej kategórii 18-24 rokov bolo v roku 2017 len 1,6 % mladých aktívnych podnikateľov v počiatočnom štádiu, čím sme sa zaradili na koniec rebríčka spomedzi európskych krajín. V kategórii 25-34 to bolo vyššie číslo – 8,5 %, čo je ale opäť v poslednej tretine rebríčka. Podnikajú predovšetkým mladí ľudia s vysokoškolským vzdelaním, z ekonomicky dobre situovaných rodín, pričom najčastejšie svoje podnikanie rozbiehajú z pozície zamestnanca (Pilková a kol., 2017). Podľa výskumov ide skôr o študentov ekonomických či technických odborov, ktorých podnikateľský potenciál je obvykle vyšší ako u študentov iných odborov (Holienka, Holienková, Gál, 2015), a to v dôsledku rozvoja podnikateľských vedomostí počas formálneho vzdelávania v relevantných predmetoch.

Dôvodov pre pomerne nízky záujem a malú podnikateľskú aktivitu mladých ľudí je hneď niekoľko. Jednou z príčin môžu byť napríklad vnímané nevýhody (Obrázok 2), ktoré sa im s podnikaním asociujú. Ide predovšetkým o veľké riziko, vrátane finančného, príliš veľkú zodpovednosť, časovú náročnosť, či vysoké počiatočné náklady (Kožárová, 2018). Situáciu nezlepšuje ani nepriaznivé podnikateľské prostredie a bariéry, ktoré vnímajú jednotlivci v začiatkoch podnikania - daňovo-odvodové zaťaženie podnikania, nestálosť, resp. príliš časté zmeny legislatívy, či množstvo registračných a administratívnych povinností (Index prekážok v podnikaní mladých, 2015). V správe o stave podnikateľského prostredia z r. 2018 sa uvádza, že *„prostredie pre podnikateľov na Slovensku bolo podľa výsledkov hodnotenia expertného prieskumu GEM NES29 hodnotené celkovo priemerne až značne podpriemerne, a s výnimkou niekoľkých podmienok na podnikanie stále problematické a nedostatočne podporujúce pre vznik a rozvoj podnikateľskej aktivity“*. I to môže byť jeden z dôvodov prečo Slovensko v medzinárodnom porovnaní v inovačnej výkonnosti zaostáva za priemerom EÚ a umiestnilo sa na 23. mieste z 28 krajín. Zdá sa, že v rozhodnutí podnikat' u mladých ľudí tieto nie veľmi priaznivé ukazovatele prevážia nad výhodami (Obrázok

3), akými sú podľa ich názoru nezávislosť, finančné zabezpečenie, riadenie vlastnej pracovnej činnosti a voľného času, či možnosť seberealizácie (Kožárová, 2018)

Obrázok 2 Nevýhody podnikateľskej kariéry z pohľadu VŠ študentov



Obrázok 3 výhody podnikateľskej kariéry z pohľadu VŠ študentov



Ďalším významným faktorom, ktorý by mohol súvisieť s nízkym záujmom o podnikanie je chýbajúce podnikateľské vzdelávanie počas formálneho vzdelávania, a to na všetkých stupňoch škôl. Turek (2005, str. 2) upozorňuje, že „školské systémy boli (a aj sú) zamerané skôr na prípravu zamestnancov, nie na prípravu podnikateľov (ako sa stať samozamestnávateľom, ako založiť a viesť podnik, ako rozvíjať ducha podnikavosti)“. Uvažovanie o kariére a kariérové rozhodovanie je ovplyvnené mnohými faktormi. Z výskumu Kožárovej (2019) vyplýva, že jedným z nich môže byť aj účasť na podnikateľskom vzdelávaní, ako špecifickom druhu kariérovej prípravy, ktoré ovplyvňuje hodnotenie svojich podnikateľských vedomostí a schopností, a následne intenciu podnikat'. Študenti ekonomických a spoločenských vied, kde je vzdelávanie o podnikaní súčasťou osnov v rámci povinných predmetov, majú signifikantne pozitívnejší postoj k podnikaniu a pozitívnejšie hodnotia svoje vedomosti, schopnosti, čo sa následne odzrkadľuje v silnejšej intencii podnikat'. Študenti EUBA, v porovnaní so študentmi UPJŠ, i výraznejšie pozitívne hodnotia podnikateľskú atmosféru na univerzite, čo je dané i charakterom štúdia, v rámci ktorého študenti absolvujú viacero predmetov o podnikaní. Ich hodnotenie sa však stále pohybuje skôr v neutrálnych hodnotách a o podnikaní by sa chceli dozvedieť ešte viac. Z dát taktiež vyplýva, že

podnikateľská univerzita je prediktorom podnikateľskej kompetencie, konkrétne postoja k podnikaniu a vedomostí, ale nie schopností, čo môže naznačovať, že podnikateľské vzdelávanie, ktoré univerzity ponúkajú zvyšuje záujem o podnikanie a vedomosti, ale nutne nerozvíja aj podnikateľské schopnosti.

Výchova k podnikateľstvu je síce uvedená a financovaná prostredníctvom 'Stratégie pre mládež 2014 – 2020', ktorá je dotovaná prostredníctvom OP 'Ľudské zdroje' pod Prioritnou osou 1 'Vzdelávanie'. Napriek odporúčaniam EÚ publikovaných v mnohých dokumentoch, na Slovensku momentálne chýba špecifická národná stratégia pre systematickú výchovu k podnikateľstvu, resp. podnikateľské vzdelávanie.

3. Podnikateľské vzdelávanie v rámci formálneho vzdelávania

Intuícia V Správe Euridyce – Výchova k podnikavosti (2016) sa uvádza, že v primárnom vzdelávaní je vzdelávanie o podnikaní súčasťou povinného predmetu – „pracovné vyučovanie“. Na úrovni sekundárneho vzdelávania ide o predmety „technika“, „svet práce“ a „občianska výchova“. Na vyššej sekundárnej úrovni sa už každá inštitúcia rozhoduje o zaradení a realizovaní podnikateľského vzdelávania autonómne. Na základe analýzy o rozvíjaní kompetencií Vanča a kolektívu (2016) sa dá usudzovať, že podnikateľské vzdelávanie sa v prostredí univerzít realizuje nedostatočne, čo sa prejavuje v nízkej úrovni rozvinutia podnikateľskej kompetencie. Podnikateľská atmosféra na univerzitách je rovnako hodnotená nepriaznivo a študenti skôr nesúhlasia s tým, že: *„univerzita ich inšpiruje rozvíjať nové podnikateľské nápady, vytvára klímu pre začatie podnikania.. a že by ich univerzity povzbudzovali k zapojeniu sa do podnikania.“* (Holienska, Pilková, Gál, 2018). Podnikanie študentov na Slovensku. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave.). Najvýraznejšie to vnímajú študenti spoločenských vied (z hľadiska inšpirácií k rozvíjaniu nových podnikateľských nápadov), resp. medicíny a zdravotníctva, z ktorých väčšina sa počas dlhých rokov formálneho vzdelávania nestretne ani s jedným predmetom zameraným na podnikanie. Zatiaľčo v západnej, či severnej Európe sú podnikateľské univerzity poskytujúce podnikateľské vzdelávanie pomerne dobre etablované a akousi normou, slovenskí študenti skôr nesúhlasia s tým, že by univerzita dostatočne rozoberala tému podnikania. Dôvodom je opäť nefunkčný systém podnikateľského vzdelávania, čoho dôsledkom je nedostatočná miera rozvoja podnikateľskej kompetencie na vysokých školách (Vančo a kol., 2016, Madzinová, Řádek, Štefánek, 2019). Potvrdzujú to naše zistenia, kedy ¾ participantov – študentov humanitných odborov neabsolvovalo počas formálneho vzdelávania žiadny predmet alebo kurz zameraný na rozvoj podnikateľskej

kompetencie (Kožárová, 2019). Ak študent počas formálneho vzdelávania nerozvíja podnikateľskú kompetenciu, často ani neuvažuje o podnikaní a možnej kariérovej voľbe čo zužuje jeho možnosti seberealizácie. Z našich zistení ďalej vyplýva, že študenti, a to predovšetkým univerzity, kde dominujú spoločenské a humanitné vedy, vnímajú, že univerzita nerozvíja ich podnikateľské vedomosti a schopnosti, nepodnecuje ich k účasti na vzdelávaní alebo k podnikateľskej aktivite ako takej. Ich povedomie o podnikaní je teda nízke, rovnako vnímanie vlastnej kompetentnosti pre začatie podnikania. Je teda logické, že študenti automaticky inklinujú k zamestnaniu sa, pričom najefektívnejšou a dovolíme si tvrdiť najdostupnejšou je alternatíva práce v nadnárodných veľkých firmách. V tomto kontexte je ďalej nutné upozorniť na vysokú mieru študentov, ktorí sa zamestnávajú mimo vyštudovaného odboru, čo vplyva na efektívnosť vynaložených financií súvisiacich so vzdelávaním, vzhľadom na to, že je nutné vynaložiť ďalšie finančné prostriedky na dodatočnú rekvifikáciu absolventa. V roku 2017 pracovalo mimo odbor vzdelania, ktorý vyštudovali viac ako polovica vysokoškolsky vzdelaných zamestnancov (Trexima, 2019). Najmenej sa podľa Inštitútu vzdelávacej politiky (2018) zamestnávajú v oblasti, ktorú vyštudovali humanitné odbory. Jednou z možností ako sa uplatniť vo svojom odbore by bola práve podnikateľská činnosť, ktorá však pre študentov humanitných odborov s nízkou úrovňou podnikateľskej kompetencie, nie je veľmi prítiahľivá (Holienka, Pilková, Gál, 2018). Rozvoj podnikateľskej kompetencie totiž v rámci vysokoškolského vzdelávania prebieha väčšinou len v relevantných študijných programoch a v samostatných predmetoch (Tabuľka 1). Za povšimnutie tiež stojí, že väčšina tých, ktorí nejaké podnikateľské vzdelávanie absolvovali, hodnotia jeho vplyv na rozvoj ich podnikateľských charakteristík negatívne (Vančo a kol., 2016). Dôvodom je fakt, že neraz sú obsahom tohto vzdelávania, ako uvádzajú študenti, len teoretické poznatky o formách podnikania a pod. (Slovak Business Agency, 2019). Kým však mladý človek dospeje do štádia uvažovania o forme podnikania, najprv musí vôbec prejavíť záujem o podnikanie a vytvoríť si pozitívny postoj. Ďalej musí rozpoznať vhodnú podnikateľskú príležitosť a musí vedieť ju rozvinúť do realistického podnikateľského plánu, čo vyžaduje špecifické vedomosti a schopnosti ako kreativita, iniciatíva, časový manažment, projektový manažment, komunikácia, kooperácia a mnohé ďalšie. Tie sa však formálnym vzdelávaním rozvíjajú nedostatočne. Z uvedeného vyplýva, že ak aj na niektorých vysokých školách podnikateľské vzdelávanie prebieha, zdá sa, že študentov na podnikateľskú kariéru nepripravuje uspokojivo a komplexne. To sa odzrkadľuje v hodnotení študentov, ktorí sa nevnímajú ako dostatočne podnikaví. Pritom záujem o tému podnikania medzi študentmi či stredných alebo vysokých škôl je (Kožárová, 2019; SBA 2019).

Zaujímavé zistenia priniesol prieskum, v rámci ktorého porovnávali vzdelanie podnikateľov z rôznych krajín, teda kultúr – USA, Kanada a Čína. Najviac podnikateľov z USA (ca 80%) a Kanady má univerzitné vzdelanie, čo podľa autorov poukazuje na viac podnikateľsky orientované sylaby v týchto krajinách oproti zvyšným, kde podiel podnikateľov s univerzitným vzdelaním tvorí len 30-40 %. Napríklad v Číne je vysoký podiel tzv. podnikateľov - samoukov bez univerzitného vzdelania (38%). 67% podnikateľov z USA pritom pracuje v oblasti, ktorú vyštudovali, v Kanade je číslo o čosi nižšie (58%). Štúdium na univerzite, špecificky v USA a UK umožňuje študentom bohatú socializáciu a zapojenie sa do tzv. podnikateľských sietí.

Nedávna analýza Slovak business agency o podnikateľskom vzdelávaní na Slovensku (2019) naznačuje, že nepriaznivá situácia sa v tejto oblasti nijako významne nezlepšuje. A to i napriek nespokojnosti študentov dožadujúcich sa rozvoja ich podnikateľských kompetencií, či kritike podnikateľov, ktorí považujú spoluprácu so školami za nedostatočnú. Zástupcovia vedenia škôl však argumentujú nedostatkom financií pre tento typ vzdelávania, či chýbajúcimi pedagógmi s potrebnou odbornosťou a skúsenosťami. Pozitívne je možné hodnotiť pribúdajúci počet univerzitných inkubátorov, ktoré svojou existenciou prispievajú k podnikateľskej atmosfére univerzity. Bez podnikateľského vzdelávania, ktoré by študentov, resp. absolventov vybavilo podnikateľskými postojmi, vedomosťami, schopnosťami, ktoré im umožnia vytvárať inovatívne startupy, však budú len nevyužitou inštitúciou.

Tabuľka 1 Realizácia podnikateľského vzdelávania na slovenských univerzitách
(Zdroj: Vančo a kol., 2016)

Univerzita	Cielený rozvoj	Pokrytie v študijných programoch a v predmetoch
Žilinská univerzita	áno - v rámci celouniverzitného predmetu Povolanie podnikateľ, zapojenie do projektu Aktivita zvyšuje úspech, zameraného na osobný rozvoj, vrátane rozvoja podnikateľských kompetencií	celouniverzitný predmet
Vysoká škola výtvarných umení	skôr nie - čiastočne v jednom predmete a formou praxe	povinne voliteľný predmet Základy marketingu a manažmentu pre výtvarníkov

Vysoká škola manažmentu	áno - v samostatných predmetoch, účasťou na simulačných podnikateľských hrách, projektom "Zaži svoj startup" s cieľom podporovať zakladanie študentských firiem	vo všetkých študijných programoch
Univerzita Konštantína Filozofa	skôr nie - väčšinou sa deklaruje prierezový charakter v niektorých predmetoch alebo prax, na niektorých fakultách absentujú vo väčšine študijných programov úplne	integrované v niektorých predmetoch v niektorých relevantných študijných programoch
Ekonomická univerzita	Nie	v predmetoch orientovaných na prax a v rámci praxe
Vysoká škola múzických umení	áno - samostatné predmety	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Univerzita Komenského	skôr áno - celouniverzitný predmet Podnikateľské zručnosti v interdisciplinárnych tímoch a v relevantných študijných programoch. Súčasťou výučby je tvorba podnikateľských plánov, zakladanie reálnych podnikov, riešenie prípadových štúdií. Otázne je, či sú tieto možnosti dostupné pre celú univerzitu	samostatný predmet pre všetky študijné programy
Vysoká škola bezpečnostného manažérstva	skôr áno - v samostatných predmetoch	samostatné predmety v jednom študijnom odbore
Univerzita Mateja Bela v BB		relevantné študijné programy
Technická univerzita v Košiciach	čistočne - na niektorých fakultách v samostatných predmetoch	samostatné predmety v relevantných

		študijných programoch
Paneurópska vysoká škola	skôr nie - na niektorých fakultách formou samostatných predmetov, naopak vo väčšine študijných programov absentuje	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Prešovská univerzita v Prešove	skôr nie - prevažne len v deklaratívnej rovine, čiastočne v samostatných predmetoch	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Slovenská poľnohospodárska univerzita	skôr nie - deklaratívne alebo pri relevantných študijných programoch	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v TT	skôr nie - niekde samostatné predmety, niekde skôr len deklaratívne, niekde absentujú úplne	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Trnavská univerzita	skôr nie - pri niektorých študijných programoch v samostatných predmetoch, univerzita deklaruje výučbu tejto kompetencie skôr okrajovo alebo integrovane vo výučbe	samostatné predmety v relevantných študijných programoch
Slovenská technická univerzita	áno - samostatné predmety - základy práva, základy ekonomiky a základy manažmentu, manažérske zručnosti a leadership + podpora startupov a spinoffov	povinné a voliteľné predmety vo všetkých študijných programoch

UPJŠ	áno- prostredníctvom certifikovaných interdisciplinárnych blokov, napr. Projektový manažment, Manažérska ekonomika, Medzinárodný certifikát ECo-C, podpora startupov, tréningový program Podnikni niečo!	certifikované interdisciplinárne bloky pre všetky študijné programy a ďalšie samostatné predmety relevantné k študijnému programu
-------------	--	---

4. Podnikateľské vzdelávanie v rámci neformálneho vzdelávania

Možnosť rozvíjať svoju podnikateľskú kompetenciu v širšom či užšom zmysle umožňujú mladým ľuďom viaceré neziskové organizácie, ktoré tak v podstate suplujú úlohu štátu.

Najznámejšou a najstaršou inštitúciou, ktorá sa špecializuje na podporu malého a stredného podnikania na Slovensku je **Slovak business agency**. Okrem iného realizuje aj výskumnú a vzdelávaciu činnosť. Možnosť podnikateľského vzdelávania ponúka v rámci všetkých regiónov Slovenska, a to ako pre začínajúcich, tak aj etablovaných podnikateľov.

Veľkosťou a známosťou jej konkuruje platforma **JA Slovensko**, koordinovaná z troch krajských miest (Bratislavy, Banskej Bystrice a Košíc). Vychádzajúc zo štatistík uvedených na webovej stránke organizácie, za 24 rokov absolvovalo ich vzdelávacie programy viac ako 300 000 študentov základných, stredných a vysokých škôl. Primárny fokus však smeruje na základné a stredné školy. Aktívni študenti sa môžu zúčastniť Konferencie mladých lídrov (JA Mladý líder), programu JA Aplikovaná ekonómia, novovytvoreného programu JA A PENIAZE, ktorý rozvíja finančnú gramotnosť žiakov základných škôl či medzinárodných projektov Certifikát podnikateľských zručností (ESP) a Školy podnikania (TES).

Ďalšiu neziskovú mimovládnu organizáciu, ktorá sa angažuje v rozvoji mladých ľudí predstavuje **LEAF**. Jej cieľom je *„prispiet' k rozvoju mladých ľudí s potenciálom vyrásť na osobnosti, ktoré budú v sebe spájať charakternosť, excelentnosť, podnikavé líderstvo a občiansku angažovanosť. Bez ohľadu na sociálno-ekonomické prostredie, z ktorého pochádzajú.“* V rámci rôznych programov môžu študenti pracovať na svojich projektoch (biznis, či študentský projekt) pod vedením skúsených mentorov. Leaf sa

neobmedzuje len na študentov, mentorské programy ponúka aj učiteľom, ktorí tak môžu prinášať zmenu vo svojej škole zdola.

Problém je, že do týchto aktivít a programov sa zvyčajne zapájajú len vysoko motivovaní, proaktívni jedinci so záujmom o sebarozvoj. Výzvou však naďalej ostáva ako rozvíjať podnikavosť u pasívnejších študentov, ktorí o podobné neformálne vzdelávanie nad rámec povinností neprejavujú záujem. Práve začlenením voliteľných či povinných predmetov rozvíjajúcich podnikavosť v širšom či užšom zmysle do syláb, by bolo možné dosiahnuť zvýšenie pozornosti študentov ohľadne podnikateľskej činnosti ako možnej kariérovej voľby a umožniť im získať objektívnejšiu predstavu o podnikaní. Na to, aby sa následne počiatočný záujem mladých ľudí premietol i do aktívneho podnikania po skončení štúdia, je potrebné vo väčšej miere rozvíjať podnikateľské myslenie, schopnosti a vlastnosti prostredníctvom tréningov, ďalej získať relevantné informácie o ekonomických a právnych aspektoch podnikania a spájať študentov s podnikateľským prostredím a aktívnymi podnikateľmi.

5. Záver

Vzhľadom na zmeny na trhu práce a prognózy, ktoré poukazujú na oslabovanie pút jedinca k organizácii, znižovanie úväzkov na trvalý pracovný pomer a zvyšovanie alternatívnych foriem práce a podnikania, budú narastať požiadavky na absolventov, a všeobecne ľudí, v oblasti riadenia svojej kariéry. Dôležitú úlohu bude v tomto kontexte zohrávať kvalitné podnikateľské vzdelávanie, a to bez ohľadu na to, či sa človek bude chcieť zamestnať alebo podnikat'. Podnikateľské myslenie je čoraz kľúčovejšie pre úspešné uplatnenie sa na neistom dynamickom a globálnom trhu práce (Obschonka, Schmitt-Rodermund, Silbereisen, Gosling, Potter, 2013; Uy, Chan, Sam, Ho, Chernyshenko, 2015).

Odporúčania pre prax, a to vzhľadom na naše zistenia a zistenia iných štúdií, spočívajú predovšetkým vo vytvorení systému realizácie podnikateľského vzdelávania v rámci formálneho vzdelávania pre všetkých študentov s cieľom rozvíjania ich podnikateľskej kompetencie v širšom aj užšom zmysle. Ideálne by sa tak malo diať už od predškolského stupňa, a kontinuálne počas celého formálneho vzdelávania, aby sa u študentov včas vytváralo povedomie o rôznych možnostiach pracovnej sebarealizácie, vrátane rôznych foriem podnikateľskej činnosti – freelancing, intrapodnikanie, startup podnikanie a iné. V tomto kontexte sa musí posilňovať i pozitívny postoj k podnikaniu a tiež podnikateľská kompetencia v užšom zmysle.

6. Resume

Entrepreneurship education is an appropriate tool for the development of entrepreneurial competence. In a wide sense entrepreneurship education is defined as making people more opportunity-oriented, more self-reliant, creative, proactive and innovative, regardless of whether they choose an entrepreneurial career. In a narrow sense, entrepreneurship education prepare individuals to start their own business (Kamovich, Foss, 2017). Authors of reviews (Duval-Couetil, 2013; Martin, McNally, Kay, 2012; Rideout, Gray, 2013) agree that entrepreneurship education is effective when it comes to influencing entrepreneurial intention (but only a minor impact), entrepreneurship self-efficacy and development of business-related knowledge and skills, e.g. ability to recognize opportunities. But they stress that the quality of research and methodology must be improved, for example by using control groups and conducting longitudinal research design to assess the long-term effect of entrepreneurship education.

Although there is interest in entrepreneurship among students of secondary schools or universities (Kožárová, 2019; SBA 2019), the analysis of the Slovak business agency on entrepreneurship education in Slovakia (2019) shows its insufficient implementation in the formal education. This is reflected in the student's assessment of the entrepreneurial atmosphere at universities as insufficient. They also expressed dissatisfaction with the form of entrepreneurship education and its effect, and thus the overall low level of development of students' entrepreneurial competence (Vančo et al., 2016). This is especially true for students of social, medicine and health sciences (Holienka, Pilková, Gál, 2018; Kožárová, 2019). Only half of young people (52.0%) perceive entrepreneurship as an appropriate career choice, about a quarter perceive some business opportunity (25.8%), a similar number expresses intention to start their own business (19.3%), only a fraction already run business (Pilková et al., 2017).

Given the constant changes in the labor market, entrepreneurship education will play a decisive role in the context of employability, regardless of one wants to be an employee or an entrepreneur. Entrepreneurial mindset is becoming crucial for successful employment in an uncertain, dynamic and global labor market (Obschonka, Schmitt-Rodermund, Silbereisen, Gosling, Potter, 2013; Uy, Chan, Sam, Ho, Chernyshenko, 2015).

Referencie

- AJZEN, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- BABIÁKOVÁ, B., FLEŠKOVÁ, M., NEDELOVÁ, G. (2009). Predstavy vysokoškolských študentov o vlastnom podnikaní. *Hospodárska politika v zemích EU: ekonomická krize - výzvy budúcnosti : sborník příspěvku mezinárodní vědecké konference, Trojanovice*. Ostrava.
- BIRD, B. (1988). "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention," *Academy of Management Review* 13(3), 442–453.
- DE TIENNE, D. R., CHANDLER, G. N. (2004). Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test. *Academy of Management Learning and Education*, 3(3), 242–257.
- DEJ, D., SHEMLA, M. (2008). Entrepreneurial Profile: Personality and Competencies. In J. A. León, M. Gorgievski, M. Lukes, *Teaching Psychology of Entrepreneurship*. Madrid.
- DOUGLAS, E., SHEPHERD, D. (2000). Entrepreneurship as a Utility Maximizing Response. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 231–251.
- DUVAL-COURETIL, N. (2013). Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programs: Challenges and Approaches. *Journal of Small Business Management*, 394–409.
- EUROPEAN COMMISSION. (2004). *Action plan on the European agenda for entrepreneurship*. COM(2004). Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internetu: ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/incubators/docs/action_plan_on_entrepreneurship.pdf
- EURÓPSKA KOMISIA. (2017). *Biela kniha o budúcnosti Európy*. Brusel. Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na Internetu: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/biela_kniha_o_buducnosti_europy_sk.pdf
- EURÓPSKA KOMISIA. (2000). *Memorandum o celoživotnom vzdelávaní sa*. SOC/COM/00/075. Cit. 07.09. 2019. Dostupné na Internetu: https://www.minedu.sk/data/files/2607_2000_memorandum_o_celozivotnom_vzdelavani.pdf
- EURÓPSKA KOMISIA/EACEA/EURYDICE, 2016. *Výchova k podnikateľstvu v škole v Európe*. Správa Eurydice. Luxembourg: Úrad pre publikácie.
- FRESE, M., GIELNIK, M. M. (2014). The Psychology of Entrepreneurship. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 413–438.
- GEM Slovensko 2015. (2016). Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internetu: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/106>
- GELDEREN, M. V., BRAND, M., VAN PRAAG, M., BODEWES, W., POUTSMA, E., VAN GILS, A. (2008). Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour. *Career Development International*, 538–559.
- GFK GLOBAL (2017). *9gag*. Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internetu: Global Millennial Black Paper: <https://about.9gag.com/blackpaper#register-for-blackpaper>

- HEINONEN, J., HYTTI, U. (2010). Back to basics: the role of teaching in developing the entrepreneurial university. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 11, 283-292.
- HISRICH, R. D., PETERS, M. P. (1995). *Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a new enterprise*. Irwin/McGraw-Hill.
- HOLIENKA, M., HOLIENKOVÁ, J., GÁL, P. (2015). Entrepreneurial characteristics of students in different fields education perspective. *Acta universitatis agriculturae et silviculturae mendelianae brunensis*, (6), 1879-1889.
- HREHOVÁ, D., JENČOVÁ, A. (2016). Podnikateľské zručnosti – preferované potreby na trhu práce. *GrantJournal*, 27-31.
- INDEX PREKÁŽOK V PODNIKANÍ MLADÝCH. (2015). Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internete: https://zmps.sk/others/downloads/9189171275_prieskum-final-na-web.pdf
- KAMOVICH, U., FOSS, L. (2017). In Search of Alignment: A Review of Impact Studies in Entrepreneurship Education. *Education Research International*, 1-15.
- KARIMI, S., BIEMANS, H. J., LANS, T., AAZAMI, M., MULDER, M. (2014). Fostering students' competence in identifying business opportunities in entrepreneurship education. *Innovations in Education and Teaching International*, 1-15.
- KOŽÁROVÁ, Z. (2018). Ja a podnikanie? Prečo nie?. In M. Blatný, M. Jelínek, P. Květon, D. Vobořil (Eds.). *Sociální procesy a osobnost, 2017: Looking back, looking for...Sborník příspěvků*. (s. 181-187). Brno: Masarykova univerzita.
- KOŽÁROVÁ, Z. (2019). *Kariérová adaptabilita vysokoškolských študentov a jej rozvoj*. [Dizertačná práca]. Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach.
- KÜTTIM, M., KALLASTE, M., VENESAAR, U., KIIS, A. (2014). Entrepreneurship Education at University Level and Students' Entrepreneurial Intentions. *Social and Behavioral Sciences*, 110, 658 – 668.
- LACKÉUS, M. (2015). *Entrepreneurship in education – what, why, when, how*. Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internete: https://www.oecd.org/cfe/leed/BGP_Entrepreneurship-in-Education.pdf
- LEÓN, J. A., GORGIEVSKI, M., LUKES, M. (2008). *Teaching Psychology of Entrepreneurship*. Spain.
- LUCAS, W. A., COOPER, S. Y. (2006). Developing self-efficacy for innovation and entrepreneurship: an educational approach. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 4, 141-162.
- LUMPKIN, G.T., HILLS, G., SHRADER, R. (2004). Opportunity recognition. In H.P. Welsch (Ed.) *Entrepreneurship: The way ahead* (pp. 73–90). New York: Routledge
- MADZINOVÁ, R., ŘÁDEK, M., ŠTEFÁNIK, D. (2019). *Podnikanie žien v regiónoch SR*. Slovak Business Agency, Bratislava.
- MARTIN, B., MCNALLY, J. J., KAY, M. (2013). Examining the Formation of Human Capital in Entrepreneurship: A Meta-Analysis of Entrepreneurship Education Outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- MCCLELLAND, D. C. (1967). *The achieving society*. New York, NY, US: Free Press.

- MESÁROŠOVÁ, M., MESÁROŠ, P. (2013). Podnikateľská tendencia študentov a podnikateľov. *Psychológia práce a organizácie 2012: zborník z medzinárodnej konferencie*, (s. 89-101). Košice.
- MITCHELL, R.K., BUSENITZ, L., LANT, T., MCDOUGALL, P.P., MORSE, E. A., SMITH, B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 27, 93-104.
- MUNOZ, C. A., MOSEY, S., BINKS, M. (2011). Developing Opportunity- Identification Capabilities in the Classroom: Visual Evidence the Classroom: Visual Evidence. *Academy of Management Learning & Education*, 10(2), 277-295.
- NEZAMESTNANOSŤ ABSOLVENTOV SLOVENSÝCH VYSOKÝCH ŠKÔL V ROKU 2016. (2017). Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na Internetete: http://www.cvtisr.sk/buxus/docs/Vs/nezamestnanost/Vs_abs_nezam_2016_final.pdf
- OBSCHONKA, M., SCHMITT-RODERMUND, E., SILBEREISEN, R. K., GOSLING, S. D., POTTER, J. (2013). The regional distribution and correlates of an entrepreneurship-prone personality profile in the United States, Germany, and the United Kingdom: A socioecological perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(1), 104-122.
- OECD. (2019). *The Future of Work*. Paris: OECD Publishing. Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na Internetete: <http://www.oecd.org/employment/future-of-work/>
- PILKOVÁ, A. A KOL. (2017). Inkluzivita podnikania na Slovensku: stav a vývojové tendencie. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave.
- RAUCH, A., HULSINK, W. (2015). Putting entrepreneurship education where the intention to act lies: An investigation into the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial behavior. *Academy of Management Learning and Education*, 14(2), 187-204.
- RIDEOUT, E. C., GRAY, D. O. (2013). Does Entrepreneurship Education Really Work? A Review and Methodological Critique of the Empirical Literature on the Effects of University-Based Entrepreneurship Education. *Journal of Small Business Management*, 329-351.
- SAKS, N.T., GAGLIO, C.M., (2002). Can Opportunity Identification Be Taught? *Journal of Enterprising Culture*, 10(4), 313-347.
- SHAPER, A., SOKOL, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, p. 72-90 1982.
- SHANE, S., VENKATARAMAN, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Acad. Manag. Rev.* 25 (1), 217-226.
- SCHRÖDER, E., SCHMITT-RODERMUND, E. (2006). Crystallizing enterprising interests among adolescents through a career development program: The role of personality and family background. *Journal of Vocational Behavior* (69), 494-509.
- SIEGER, P., FUEGLISTALLER, U., ZELLWEGER, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries*. St.Gallen/Bern : KMU-HSG/IMU.
- SLOVAK BUSINESS AGENCY. (2019). *Analýza podnikateľského vzdelávania*. Bratislava. Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/analiza_podnikatelskeho_vzdelavania.pdf

- SOUTARIS, V., ZERBINATI, S., AL-LAHAM, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591.
- SPRÁVA O STAVE PODNIKATELSKÉHO PROSTREDIA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE. (2018). Cit. 07. 09 2019. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/tj29ai1O.pdf>
- TOLENTINO, L. R., SEDOGLAVICH, V., LU, V. N., RAYMUND, P., GARCIA, J. G.; LLOYD, S. (2014). The role of career adaptability in predicting entrepreneurial intentions: A moderated mediation model. *Journal of Vocational Behavior* (85), 403–412.
- TREXIMA. (2019). Trendy práce. Cit. 21.05.2019. Dostupné na Internete: Nezamestnanosť absolventov:
https://trendyprace.sk/uploads/absolventi/PDF_sktrendy_nezamestnanost.pdf
- TUREK, I. (2005). Formovanie podnikavosti žiakov a študentov - jeden z hlavných cieľov vzdelávacej politiky EÚ. *Pedagogické rozhľady - Príloha* (4), 2-8.
- UMIHANIĆ, B., BARUČIĆ, A. (2016). Entrepreneurship education as a factor of entrepreneurial opportunity recognition for starting a new business. *Management. Journal of Contemporary Management Issues*, 21(2), 27-44.
- UY, M. A., CHAN, K. Y., SAM, Y. L., HO, M.-H. R., CHERNYSHENKO, O. S. (2015). Proactivity, adaptability and boundaryless career attitudes: The mediating role of entrepreneurial alertness. *Journal of Vocational Behavior*, 86(1), 115–123.
- VON GRAEVENITZ, G., HARHOFF, D., WEBER, R. 2010. The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.
- Vančo, M. a kol. (2016). *Analýza získavania prierezových kompetencií na slovenských vysokých školách*. Bratislava. Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na Internete: <https://www.minedu.sk/analiza-ziskavania-prierezovych-kompetencii-na-slovenskych-vysokych-skolach-2016/>
- VENKATARAMAN, S., SARASVATHY, S. D., DEW, N., FORSTER, W. R. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial. *Academy of Management Review*, 37: 21–33.
- YOUTH UNEMPLOYMENT RATE IN EUROPE. (2017). Cit. 07. 09 2019. Dostupné na Internete: <https://www.statista.com/statistics/266228/youth-unemployment-rate-in-eu-countries/>
- WARD, T.B. (2004). Cognition, creativity, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 173–188.

III. ZÁMER PODNIKÁŤ V KONTEXTE VYBRANÝCH CHARAKTERISTÍK A RODINNÉHO PROSTREDIA ZAMESTNANÝCH, NEZAMESTNANÝCH A PODNIKATEĽOV

1. Úvod a cieľ kapitoly

Tak, ako v úvode knihy Psychológia podnikania „The psychology of entrepreneurship“ píše jej autori, že „vo výskume podnikania je stále čo robiť, pretože psychologické faktory a vzťahy, ktoré zohrávajú úlohu v úspešnom podnikaní nie sú jasné“ (Baum, Frese a Baron, 2014), je zámerom tejto kapitoly priniesť zistenia, ktoré svojou mierou prispievajú k objasneniu zámeru podnikateľ v kontexte vybraných charakteristík.

O podnikaní, ako o zásadnej hnacej sile rastu ekonomík krajín, je k dispozícii množstvo vedeckých štúdií. Podľa mnohých autorov, napr. Van Praag a Versloot (2007), je podnikanie dôležité na makro úrovni, lebo vedie k tvorbe pracovných miest, k ekonomickému a spoločenskému rozvoju a inováciám. Aj Wong a kol. (2005) uvádzajú, že podnikanie má významný dopad pri presadzovaní inovácií, tvorbe pracovných príležitostí a napomáha spoločenskému a ekonomickému rozvoju jednotlivých krajín. Podnikanie vedie častokrát k vzniku nového podnikateľského subjektu - nového podniku, či spoločnosti. Cromie (2000) však upozorňuje, že podnikanie môže byť realizované v prostredí už existujúcej organizácie. Biemans (1992) v súvislosti s podnikaním zdôrazňuje individuálny aktívny prístup, ktorým jednotlivec (subjekt – organizácia) reagujú na zmeny v okolí, prípadne sú riešením situácie.

Podnikanie vo formách malých a stredných podnikov (MSP) by malo najmä v regiónoch, ktoré nie sú atraktívne pre silných (zahraničných) investorov nadobúdať zásadný význam napr. v podporovaní ekonomickej aktivity danej oblasti, ako v podobe pracovných príležitostí, tak aj v tvorbe miestneho kapitálu. V tejto súvislosti je žiadúca, priam nevyhnutná, podpora a korektné prostredie pre MSP zo strany všetkých zainteresovaných aktérov, ktorá by sa v konečnom dôsledku mala pretaviť do rastu národnej ekonomiky a znižovania regionálnych rozdielov (SBA, 2018).

Na vedeckej úrovni k poznávaniu podnikania výrazne prispievajú tri vedné disciplíny ekonómia, sociológia a psychológia (Frese a Gielnik, 2014). V tejto kapitole bude psychologický a sociálno-psychologický rámec vymedzený konceptami

podnikateľských zámerov(rozhodovanie sa o podnikaní) a rodinného prostredia jednotlivca, doplnený o sociodemografické a individuálne charakteristiky. Na rozdiel od početných psychologických štúdií venovaných problematike podnikania, výskumnú vzorku v našom výskume netvorili študenti, ale aktéri pracovného trhu rozdelení do troch skupín: zamestnaní, nezamestnaní alebo podnikatelia (samo-zamestnaní). Bird & Jelinek (1988) prispeli k štúdiu podnikania tým, že upriamili pozornosť na dve zásadné determinanty zámerov o podnikaní: jedinec a kontext. O podnikateľských zámeroch uvádzali, že vytvárajú prepojenia medzi spomenutými determinantami. V súlade s uvedeným bude v tejto kapitole pozornosť upriamená predovšetkým na kontext prostredia t.j. externé podmienky, v ktorých sa jednotlivci rozhodujú o podnikateľských aktivitách. Do úvahy budeme brať aj sociálno-demografické charakteristiky a individuálne charakteristiky (zručnosti a osobnostné predpoklady), ktorými jednotlivci disponujú.

Už v roku 1975 nositeľ Nobelovej ceny T.W.Schultz zdôraznil, to čo potvrdzuje aj výskum v oblasti podnikania, a síce, že koncept podnikania by sa nemal vymedzovať len pre skupinu ľudí, ktorí podnikajú. Nasledujúc tento odkaz boli sledované premenné navrhované tak, aby umožnili priblížiť vzťahy a súvislosti medzi nimi a vytvorili tak možnosti pre porozumenie podnikateľských zámerov v troch skupinách jednotlivcov s odlišným statusom: zamestnaní, nezamestnaní a podnikatelia.

1.1 Podnikanie v SR

Lumpkin a Dess (1996) stanovili niekoľko dimenzií podnikateľskej orientácie: autonómia, riskovanie, súťaživá agresivita, inovatívnosť a proaktivita. Proaktivita sa v kontexte podnikateľského prostredia na Slovensku preukazuje aj stavom MSP na Slovensku. Podľa správy „Analýza podnikateľského prostredia v regiónoch SR“ (SBA, 2018) sa SR v porovnaní krajín z 2016 dlhodobo radí medzi krajiny s najvyšším počtom malých a stredných podnikov k celkovému počtu obyvateľov. Najvyšší počet malých a stredných podnikov na 100 obyvateľov bol v roku 2016 v Českej republike (9,6). V uvedenom porovnaní za Slovenskom nasleduje Portugalsko s podobným pomerom početnosti MSP na 100 obyvateľov (8,0). Malé a stredné podniky na Slovensku tvoria 99,9 % podiel z celkového počtu podnikateľských subjektov, poskytujú v podnikovej ekonomike pracovné príležitosti takmer trom štvrtinám (73 %) aktívnej pracovnej sily. Za zmienku stojí aj to, že 97 % malých a stredných podnikov tvoria mikropodniky zamestnávajúce menej ako 10 zamestnancov. Viac ako 75% malých a stredných podnikov je aktívnych v štyroch odvetviach: obchodné služby, obchod, stavebníctvo a

priemysel (SBA, 2019). Medzi fyzickými osobami v malom a strednom podnikaní dominuje zastúpenie živnostníkov, ktoré v roku 2018 predstavovalo 92,0 %. Muži tvorili viac ako dvoj tretinový podiel. Narastá zastúpenie žien – podnikateľiek (v roku 2018 - 29,2 %) a dosiahnutý podiel žien je na Slovensku najvyšší od roku 2007. V medzinárodnom porovnaní sa Slovensko dlhodobo zaraďuje medzi krajiny s podpriemernou (jednou z najnižších) podnikateľskou aktivitou žien.

Kvalitu podnikateľského prostredia na Slovensku dlhodobo určujú dva základné rámce: legislatíva a špecifiká regiónov. Legislatívny rámec definujú všeobecné podmienky pre zahájenie podnikania, regulácia trhu práce, právne a administratívne predpisy spojené s podnikateľskou činnosťou, finančné podmienky vo forme daní a odvodov a pod., ktoré sú jednotne platné na celom území SR. Regionálne špecifiká podmieňujú podnikateľské prostredie v jednotlivých oblastiach Slovenska. Ide o sociálne a ekonomické charakteristiky ako napr. výskyt pracovnej sily, výška mzdy, dopravná infraštruktúra alebo odvetvia lokálneho priemyslu.

V EU sa dlhodobo prezentuje podnikanie – samozamestnanie ako významná príležitosť pre ľudí bez práce, zvlášť v krajinách s dlhodobým nedostatkom pracovných miest. Nové podniky majú potenciál tvorby nových pracovných miest, uplatnenia skúseností a rozvoja nových zručností. Mnohí ľudia sa rozhodnú začať podnikat' po tom, ako boli dlhodobo nezamestnaní. Aj napriek pozitívnym tendenciám pri rozhodovaní sa o podnikaní, len málo jednotlivcov sa vo finálnej fáze rozhodne vytvoriť si vlastný podnik (Sternberg & Wenekers, 2005). Výsledky štúdií uvádzajú, že medzi faktormi, ktoré napokon vedú k podnikateľskej aktivite sú nielen ekonomické, ale aj psychologické faktory – predovšetkým osobnosť podnikateľa (Laguna, 2013). Práve osobnostné charakteristiky v kombinácii s reálnymi situáciami rozhodovania sa o podnikaní výrazným spôsobom vplývajú na to či sa jednotlivci odhodlajú podnikat' alebo nie.

1.2 Zámer podnikat'

Podnikateľské zámary sú dlhodobo študovanou a ďalej sa rozvíjajúcou oblasťou (aj psychologického) výskumu. Fayolle a Linan (2014) považujú predovšetkým sociálnu a kognitívnu psychológiu za tie, ktoré výrazne prispeli k napredovaniu bádania súvisiaceho s podnikateľskými zámermi prostredníctvom konceptov sebaúčinnosti a teórie plánovaného správania. Birdova definícia zámeru podnikat' v znení „vyjadrenie behaviorálneho zámeru stať sa podnikateľom“ (Bird, 1988) patrí medzi najcitovanejšie. V zmysle tejto definície prepájajú niektoré výskumy zámer podnikat' a podnikateľskú príležitosť. O podnikateľskej príležitosti ako o podnikateľskom zámere píšú vo svojej

štúdiu Wood a kol. (2014). V zhode s inými autormi vnímajú záujem jednotlivca o sledovanie podnikateľských príležitostí ako prejav zámeru podnikat' a tým aj ako predpoklad činnosti. Zdôrazňujú však pritom individuálne rozdiely v motivácii „task motivation“, v predchádzajúcom neúspechu a v strachu zo zlyhania.

V literatúre sa dominantne rozlišujú dva typy podnikateľských zámerov: a) Kondicionálny - podmienený („začnem, ak...“) a b) manifestný - priamy. Obschonka a kol. (2010) uvádzajú medzi prediktormi zámeru podnikat': osobnosť; ranú skúsenosť z detstva; pozitívnu skúsenosť z dospievania...ich zistenia však nepotvrdili priamy efekt osobnosti na podnikateľský zámer v zmysle „rozbehnúť nový biznis“ a to ani na úrovni podmieneného, ani manifestného zámeru. Tí istí autori zistili, že zábery podnikat' boli väčšmi podnecované predchádzajúcimi podnikateľskými kompetenciami z obdobia dospievania, napr. skúsenosťou vodcu alebo množstvom nápadov. Vo všeobecnosti možno funkciu podnikateľských zámerov a vízií vnímať pozitívne, najmä z perspektívy, keď pomáhajú zlepšovať výkon jednotlivca pomocou zvyšovania potrieb a hodnôt, keď ako výzvy vedú ľudí k nasledovaniu cieľov a koncentrácii úsilia na ich dosiahnutie. V súvislosti s podnikateľskými zámermi sa takmer neoddeliteľne ako ich významné determinanty uvádzajú osobnostné konštrukty, ako napríklad sklon k riskovaniu, otvorenosť voči skúsenosti alebo emocionálna stabilita (Zhao a kol., 2010).

1.3 Individuálne charakteristiky

Mnoho psychologických výskumov hľadalo odpoveď na otázku, či sa podnikateľom človek narodí alebo sa ním stáva (Rauch a Frese, 2014). Jedným zo spôsobov, ako ju zodpovedať bolo analyzovanie osobnostných rozdielov medzi podnikateľmi a nepodnikateľmi so zreteľom na tie charakteristiky, ktoré sú žiadúcimi predpokladmi pre podnikanie (Utsch and Rauch, 2000). Ku kľúčovým prediktorm, tak ako ich definoval Koh (1996) sa zaraďujú vysoká potreba dosahovania úspechu, interný lokus kontroly, primeraná sklon k riskovaniu, vysoká tolerancia neurčitosti, vysoký stupeň sebadôvery a inovatívnosť. Ešte pred ním definovali Timmons a kol. (1977) viac ako dvadsať osobnostných charakteristík, ktoré považovali za tie, ktoré odlišujú podnikateľov a „tých druhých“. Medi nimi boli inovatívnosť, lokus kontroly, tendencia riskovať a vysoká tolerancia neurčitosti. Meta-analytická štúdia autorov Frese a Gielnik (2014) vyzdvihla tri osobnostné dimenzie, ktoré sú významne prepojené s podnikaním: (celková) sebaúčinnosť, potreba dosahovania úspechu a podnikateľská orientácia. No objavili sa aj kritické výhrady voči zdôrazňovaniu osobnostných charakteristík. Okhomina (2010) upozorňuje na to, tento prístup k výskumu podnikania je nepostačujúci pre vysvetlenie podnikateľského správania a výkonu.

1.4 Rodinné prostredie

Nie je k dispozícii veľa výskumov, ktoré zohľadňujú rodinné prostredie jednotlivcov vstupujúcich do podnikania (Altinay a kol., 2012). Podstatne početnejšie sú príspevky zo zameraním na rodinné podnikanie. Altinay a Altinay (2006) prízvukujú, že tradícia rodinného podnikania v rovnakom alebo podobnom (blízkom) sektore významne napomáha jednotlivcovi pri nadobúdaní vedomostí a zručností súvisiacich s podnikaním. Ak sú v individuálnych prípadoch tieto zdroje sprevádzané aj prítomnosťou relevantných osobnostných vlastností, môžu viesť k stimulovaniu podnikateľskej činnosti. V tomto smere publikoval svoje názory aj Learned (1992, str. 40) a zdôrazňoval, že „niektorí jednotlivci disponujú psychologickými charakteristikami, ktoré ich v kombinácii s faktormi prostredia menia na kandidátov pre zahájenie podnikania“.

Rodina v zmysle rodinného prostredia je významným zázemím, na ktoré sa jednotlivci spoliehajú pri rozhodovaní v životných otázkach a platí to aj v prípade podnikateľských zámerov a dosahovaní podnikateľských úspechov (Aldrich & Cliff, 2003; Powell & Eddleston, 2013). Rodinné prostredie tak môže zohrávať podstatnú úlohu v pri aktivácii podnikateľského správania v prípade, že je prítomná opora členov rodiny.

Práve v nasledujúcej časti kapitoly budeme hľadať odpovede na otázky, či je rodinné prostredie významným prediktorom pre rozhodovanie sa o podnikaní (zámer podnikat). A či je tento efekt rodinného prostredia rovnaký v situácii, keď je jednotlivec zamestnaný, nezamestnaný alebo už podniká.

2. Metóda

Zber dát bol realizovaný formou on-line panelu respondentov z celého Slovenska v rokoch 2017-2018. Skupiny zamestnaných, nezamestnaných a podnikateľov boli zrovnocenené v základných sociálno-demografických charakteristikách (tabuľka 1). Respondenti boli z celého Slovenska bez bližšieho určenia regiónov.

Tabuľka 1: Vzorka

Sociálno-demografické charakteristiky		Zamestnaní:(aktuálne v pracovnom pomere)	Nezamestnaní: aktuálne bez práce)	Podnikatelia: (aktuálne podnikatelia alebo sžčo)
N	(muži/ženy)	197 (97/100)	200 (88/112)	17 (61/56)
Vek (18-50)	priemer	32,5	32,3	37,4
Vzdelanie	SŠ s maturitou	105	117	63
	VŠ 1 stupeň	15	17	6
	VŠ 2 stupeň	70	64	37
Stav	Slobodný/á	89	102	28
	V manželskom zväzku	70	62	54
	V partnerskom zväzku	26	24	26
	Rozvedený/á	12	11	8
Deti (Áno)		88	75	69
Počet detí	1	38	27	30
	2	35	33	30
	3 a viac	15	15	9

2.1 Premenné:

Zámer podnikat'

Táto premenná bola meraná položkou: Máte vážne úmysly začať podnikat' v najbližšom čase? 5 bodová škála, 1- Rozhodne nie, 5- Rozhodne áno. V prípade skupiny podnikateľov, bola otázka preformulovaná: Máte vážne úmysly pokračovať v podnikaní v najbližšom čase?

Sociálno-demografické charakteristiky

Do analýzy vstupovali tieto premenné: rod, vek, najvyššie ukončené vzdelanie a rodičovstvo (či má respondent deti)

Individuálne charakteristiky

uplatnenie sa na trhu práce; táto premenná bola meraná položkou: Ako je to Vašom prípade, je v dnešnej dobe pre Vás jednoduché uplatniť sa na trhu práce? 5 bodová škála, 1- Rozhodne nie, 5- Rozhodne áno

postoj k podnikaniu; táto premenná bola meraná položkou: Myslíte si, že podnikanie ako životná cesta/kariéra je veľmi dobrá cesta? 5 bodová škála, 1- Rozhodne nie, 5- Rozhodne áno

osobnostné predpoklady; táto premenná bola meraná položkou: Myslíte si, že máte osobnostné predpoklady potrebné pre úspešné podnikanie? 5 bodová škála, 1- Rozhodne nie, 5- Rozhodne áno

individuálne zručnosti; táto premenná bola meraná položkou: Myslíte si, že máte zručnosti potrebné pre úspešné podnikanie? 5 bodová škála, 1- Rozhodne nie, 5- Rozhodne áno

Opora v rodine (v skupine podnikateľov boli položky preformulované na „pokračovanie/zotrvanie v podnikaní“)

podporenie rozhodnutia; táto premenná bola meraná položkou: Som si istý/á, že moja rodina by ma podporila v rozhodnutí, keby som chcel/a začať podnikat'. 5 bodová škála, 1- Rozhodne nesúhlasím, 5- Rozhodne súhlasím

finančná podpora; táto premenná bola meraná položkou: Som si istý/á, že moja rodina by ma podporila finančne, keby som chcel/a začať podnikat'. 5 bodová škála, 1- Rozhodne nesúhlasím, 5- Rozhodne súhlasím

vnímanie podnikania v rodine; táto premenná bola meraná položkou: V mojej rodine je uvažovanie o podnikaní (o podnikateľských plánoch) vnímané pozitívne. 5 bodová škála, 1- Rozhodne nesúhlasím, 5- Rozhodne súhlasím.

3. Zistenia

Najskôr popíšeme premenné na úrovni všetkých troch skupín (zamestnaní, nezamestnaní a podnikatelia) a poukážeme na rozdiely medzi skupinami. V druhej časti popíšeme výsledky regresnej analýzy v jednotlivých skupinách.

Zámer podnikat', najmä zámer naďalej pokračovať v podnikaní bol najvýraznejší v skupine podnikateľov a szčo (viď tabuľka 3). Rozdiel medzi touto skupinou a skupinou zamestnaných a nezamestnaných respondentov bol štatisticky

významný. Naopak, zamestnaní a nezamestnaní sa vyjadrovali o zámere podnikat' veľmi podobne a veľkosť zámeru bola relatívne nízka. Frekvencie odpovedí premennej „zámer podnikat'“ zobrazuje tabuľka 2. Chí –kvadrát testovanie potvrdilo štatisticky významné rozdiely medzi podnikateľmi a skupinami zamestnaných a nezamestnaných v odpovediach o zámere podnikat' (chí-kvadrát=146,766; df=8; sig <0,05).

Tabuľka 2: Frekvencie odpovedí premennej „zámer podnikat'“ v troch skupinách respondentov

Zámer podnikat': Máte vážne úmysly začať podnikat' /pokračovať v podnikaní v najbližšom čase?	Zamestnaní N=197	Nezamestnaní N=200	Podnikatelia N=117
Rozhodne nie	32,5%	34%	5,1%
Nie	20,3%	13,5%	4,3%
Ani nie, ani áno	22,8%	34,5%	23,1%
Áno	17,8%	10%	17,9%
Rozhodne áno	6,6%	8%	49,6%

Komparatívna analýza skupín zamestnaných, nezamestnaných a podnikateľov na úrovni meraných premenných priniesla podnetné zistenia (Tabuľka 3). Prekvapivý výsledok prinieslo dopytovanie sa na subjektívne vnímanie možností uplatnenia sa na trhu práce, kde svoje možnosti, v kontraste s ich pracovnou situáciou, vnímali nezamestnaní najpozitívnejšie. Zámer podnikat' a uplatnenie sa na trhu práce boli premennými, v ktorých zamestnaní a nezamestnaní skórovali najnižšie v porovnaní s ostatnými zisťovanými premennými. Podnikanie ako veľmi dobrú kariérnu cestu (postoj k podnikaniu) hodnotili pozitívne vo všetkých troch skupinách, najvyššie však podnikatelia. Rozdiely medzi skupinami boli významné. Rovnako to bolo aj v prípade subjektívneho hodnotenia osobnostných predpokladov pre podnikanie a podnikateľských zručností. V prípade posudzovania rodinného prostredia sa rozdiely medzi skupinami nepotvrdili byť štatisticky významné. Najvyššie hodnoty priemerného skóre boli zaznamenané v prípade podporení rozhodnutia o podnikaní rodinou a pozitívneho vnímania podnikania v rodine. Najnižšie hodnoty priemerného skóre vo všetkých troch skupinách uvádzali respondenti v prípade možnosti finančnej podpory v podnikateľských začiatkoch.

Tabuľka 3: Výsledky ANOVA Zamestnaní/Nezamestnaní/Podnikatelia

	Zamestnaní	Nezamestnaní	Podnikatelia	SD	F	sig
Zámer (naďalej) podnikat'	2,45	2,46	4,03	13	1,11	<0,001
Uplatnenie sa	2,15	3,04	2,97	13	1,89	<0,001
Postoj k podnikaniu	3,16	3,16	3,73	13	4,38	<0,001
Osobnostné predpoklady pre podnikanie	3,05	3,16	3,78	13	8,7	<0,001
Zručnosti pre podnikanie	3,18	3,20	4,07	13	2,94	<0,001
Podporenie rozhodnutia rodinou	3,55	3,53	3,38	13	,77	0,365
Finančná podpora od rodiny	2,84	2,88	2,67	13	,04	0,354
Vnímanie podnikania v rodine	3,05	3,01	3,21	13	,48	0,230

V nasledujúcich analýzach sme zvlášť pre každú skupinu respondentov overovali regresné modely s meranými premenných so závislou premennou „zámer podnikat“.

V skupine zamestnaných (tabuľka 4) vysvetľovali sociodemografické charakteristiky 6,9% variácie závislej premennej. Ako signifikantný prediktor vystupoval vek s negatívnym regresným koeficientom. Výraznejší zámer podnikat' bol v skupine zamestnaných predikovaný nižším vekom. Individuálne charakteristiky vysvetľovali v skupine zamestnaných 53,3% variácie premennej „zámer podnikat“.

Medzi štatisticky významnými prediktormi modelu 2 boli osobnostné predpoklady a postoj v rodine vysvetľovala spomedzi vytvorených modelov najnižšie percento (3%) variácie závislej premennej.

Tabuľka 4: Výsledky logistickej regresie pre skupinu zamestnaných (metóda Enter)

závislá premenná: zámer podnikat'		B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Model 1: socio-demografické charakteristiky	rod	-0,04	0,361	0,000	ns	0,996
	vek	-0,53	0,025	4,314	0,038	0,949
	vzdelanie	-0,191	0,189	1,021	ns	0,826
	rodičovstvo	-0,248	0,435	0,326	ns	0,780
	Nagelkerke R ² = 0,069					
Model 2: individuálne charakteristiky	Uplatnenie sa	-0,400	0,210	3,624	ns	0,670
	Postoj k podnikaniu	0,887	0,264	11,317	0,001	2,427
	Osobnostné predpoklady	1,176	0,323	13,245	0,000	3,242
	Zručnosti	0,562	0,299	3,531	ns	1,753
	Nagelkerke R ² = 0,533					
Model 3: opora v rodine	Podporenie rozhodnutia	-0,015	0,215	0,005	ns	0,985
	Finančná podpora	-0,048	0,179	0,073	ns	0,953
	Vnímanie podnikania	0,338	0,223	2,296	ns	1,402
	Nagelkerke R ² = 0,03					

V skupine nezamestnaných (tabuľka 5) model1 so sociodemografickými charakteristikami vysvetľoval 5,6% variancie závislej premennej „zámer podnikat'“. Ako signifikantný prediktor vystupoval rod s negatívnym regresným koeficientom. Výraznejší zámer podnikat' v skupine nezamestnaných uvádzali muži. Individuálne charakteristiky vysvetľovali v skupine nezamestnaných 70% variancie premennej „zámer podnikat'“. Medzi štatisticky významnými prediktormi modelu 2 boli postoj k podnikaniu, osobnostné predpoklady a zručnosti. Vo všetkých troch prípadoch s pozitívnym regresným koeficientom. Opora v rodine vysvetľovala 16,4% variancie

závislej premennej „zámer podnikat“. Pozitívne vnímania podnikania v rodine bolo potvrdené ako signifikantný prediktor zámeru podnikat.

Tabuľka 5: Výsledky logistickej regresie pre skupinu nezamestnaných (metóda Enter)

závislá premenná: zámer podnikat		B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Model 1: socio-demografické charakteristiky	rod	-0,834	0,426	3,822	0,049	0,435
	vek	0,008	0,032	0,06	ns	1,008
	vzdelanie	-0,019	0,055	0,124	ns	0,981
	rodičovstvo	0,14	0,562	0,062	ns	1,151
	Nagelkerke R ² = 0,056					
Model 2: individuálne charakteristiky	Uplatnenie sa	-0,407	0,310	1,721	ns	0,666
	Postoj k podnikaniu	1,714	0,402	18,144	0,000	5,552
	Osobnostné predpoklady	1,145	0,475	5,799	0,016	3,141
	Zručnosti	0,984	0,459	4,585	0,032	2,674
	Nagelkerke R ² = 0,7					
Model 3: opora v rodine	Podporenie rozhodnutia	0,044	0,252	0,031	ns	1,045
	Finančná podpora	0,033	0,196	0,028	ns	1,033
	Vnímanie podnikania	0,730	0,255	8,213	0,004	2,075
	Nagelkerke R ² = 0,164					

V skupine podnikateľov (tabuľka 6) model1 so sociodemografickými charakteristikami vysvetľoval 8,2% variancie závislej premennej „zámer podnikat“. Individuálne charakteristiky vysvetľovali v skupine podnikateľov 58,3% variancie premennej „zámer podnikat“. Ako štatisticky významný prediktor modelu 2 sa preukázali zručnosti pre podnikanie a to s pozitívnym regresným koeficientom. Opora v rodine vysvetľovala 15,2% variancie závislej premennej „zámer podnikat“. Podporenie

rozhodnutia o (pokračovaní v) podnikaní rodinou bolo potvrdené ako signifikantný prediktor zámeru podnikat'.

Tabuľka 6: Výsledky logistickej regresie pre skupinu podnikateľov (metóda Enter)

Závislá premenná: zámer podnikat'		B	S.E.	Wald	Sig.	Exp (B)
Model 1: socio-demografické charakteristiky	rod	-0,414	0,687	0,363	ns	0,661
	vek	0,086	0,049	3,10	ns	1,089
	vzdelanie	-0,123	0,319	0,148	ns	0,885
	rodičovstvo	0,111	0,760	0,021	ns	1,118
	Nagelkerke R ² = 0,082					
Model 2: individuálne charakteristiky	Uplatnenie sa	-0,039	0,397	0,010	ns	0,962
	Postoj k podnikaniu	0,272	0,702	0,151	ns	1,313
	Osobnostné predpoklady	0,554	1,319	0,176	ns	1,741
	Zručnosti	2,861	1,229	5,419	0,02	17,487
	Nagelkerke R ² = 0,583					
Model 3: opora v rodine	Podporenie rozhodnutia	0,795	0,374	4,509	0,034	2,214
	Finančná podpora	-0,347	0,304	1,303	ns	0,707
	Vnímanie podnikania	0,131	0,369	0,125	ns	1,139
	Nagelkerke R ² = 0,152					

Ak by sme zhrnuli výsledky regresných analýz s dôrazom na predikčnú silu jednotlivých modelov, tak individuálne charakteristiky boli najvýraznejším prediktorom premennej zámer podnikat' (vo všetkých troch sledovaných skupinách). Slabšiu predikčnú silu vykazovala opora v rodine (v skupine nezamestnaných a podnikateľov), v prípade skupiny zamestnaných to boli sociodemografické charakteristiky. Najnižšie hodnoty regresných koeficientov dosahovali sociodemografické premenné (v skupine

nezamestnaných a podnikateľov) a v skupine zamestnaných to boli prediktory modelu opora v rodine.

4. Diskusia

V každej skupine respondentov, či už zamestnaných, nezamestnaných alebo podnikateľov bola prítomná istá miera zámeru podnikat'. Nie prekvapivo, bol zámer (naďalej) podnikat' najvyšší medzi podnikateľmi. Zaujímavým zistením je, že aj miera zámeru podnikat' zamestnaných a nezamestnaných bola relatívna vyššia (na úrovni stredového bodu škály), a zároveň medzi zamestnanými a nezamestnanými nebol v miere zámeru podnikat' zistený významný rozdiel. Otázkou pre ďalšie bádanie zostáva, či táto zistená miera zámeru vyjadruje viac obavu respondentov pustiť sa do podnikania, či skôr zámer zotrvať/hľadať si zamestnanie cez zamestnávateľov. V našich predchádzajúcich zisteniach vyplývajúcich kvalitatívnej analýzy fokusových skupín o podnikaní s mladými podnikateľmi skôr vyplývalo, že zámerom pustiť sa do podnikania bola častokrát nespokojnosť s „klasickým zamestnaním“ v organizáciách a firmách prameniaca z nedostatku autonómie a flexibility. (Fedáková, Kožárová, v tlači). Podobné zistenia ohľadom zámeru podnikat' a „pracovnej situácie“ jednotlivca uvádza Pilková a kol. (2017). Vo výsledkoch štúdie spomínajú autori uvádzajú, že najväčšia časť podnikateliek a podnikateľov začala podnikat' po predchádzajúcom pôsobení v pozícii zamestnanca na plný úväzok. V prípade žien podnikateliek aj po materskej/rodičovskej dovolenke. Len malá časť mužov či žien začala podnikat' z pozície nezamestnaných.

V súvislosti so zámerom podnikat' sme zisťovali aj jeho prediktory v troch skupinách premenných (modeloch): sociodemografické charakteristiky, individuálne charakteristiky a opora v rodine.

Spomedzi troch sledovaných skupín mali sociodemografické charakteristiky najväčšiu predikčnú silu pre zámer podnikat' v skupine podnikateľov, nižšiu v skupine zamestnaných a najnižšiu v skupine nezamestnaných. Štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' spomedzi sociodemografických charakteristík bol nižší vek (iba v skupine zamestnaných). Tieto zistenia korešpondujú so zisteniami Pilkovej a kol.(2017), ktorých závery poukázali na skutočnosť, že zámer začať podnikat' v radoch mladých na Slovensku je pomerne vysoký, keď takmer štvrtina nepodnikajúcich mladých uvádzala možnosť zapojiť sa do podnikania počas najbližších troch rokov. V porovnaní s celkovou dospelou populáciou je zámer mladých rádo vo vyšší, no podľa publikovanej štúdie SBA je najvyššie zastúpenie podnikateľov z pohľadu veku v kategórii 40 až 49-ročných. Ich podiel dosiahol v roku 2018 viac ako jednu štvrtinu

(27,0 %). Druhou najpočetnejšou skupinou z pohľadu veku boli podnikatelia vo vekovej kategórii 30 až 39-ročných (24,1 %) a následne vo vekovej kategórii 50 až 59-ročných (21,6 %) (SBA, 2019).

Druhým štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' spomedzi sociodemografických charakteristík bol rod (iba v skupine nezamestnaných), konkrétne muži. K podobným zisteniam smerovali aj výsledky štúdií realizovaných na vzorke študentov pričom sa potvrdil signifikantný efekt rodu na zámer podnikat'. Muži-študenti uvádzali výraznejší zámer podnikat' (Nguyen, 2018; Yordanova & Tarrazon, 2010; Zhao a kol. 2005). Maes a kol. (2014) vo svojej štúdií pripomínajú, že efekt rodu v súvislosti so zámerom podnikat' je potrebné sledovať vo viacerých súvislostiach ako sú osobné postoje, behaviorálna kontrola a presvedčenia. V uvedených súvislostiach už efekt rodu nie je taký jednoznačný. Camelo-Ordaz a kol. (2016) v súvislosti s rodom ako prediktorom podnikateľského zámeru zdôrazňujú, že presvedčivejšie závery týkajúce sa rodu vyplynú z analýz zameraných na „pretavenie“ zámeru podnikat' na reálne začiatky podnikania. V slovenskom prostredí Pilková a kol.(2017) referujú o dlhodobom poklese zámeru žien začať podnikat', ktorý je zároveň nižší ako u mužov.

Individuálne charakteristiky preukazovali najväčšiu predikčnú silu pre podnikateľské zábery v skupine nezamestnaných, nižšiu v skupine podnikateľov a ešte o niečo nižšiu v skupine zamestnaných. Štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' spomedzi individuálnych charakteristík bol pozitívny postoj k podnikaniu (v skupine zamestnaných aj nezamestnaných). Výskumy, opäť na vzorke študentov, potvrdzujú že postoje k podnikaniu patria medzi najrelevantnejšie faktory vysvetľujúce zámer podnikat' (Liňán a kol., 2011). Tí istí autori zdôrazňujú význam podnikateľského vzdelávania pri formovaní týchto postojov. K efektu postojov vo vzťahu k zámerom podnikat' pridávajú poznatok aj Krueger a kol. (2000) v zdôrazňovaní situačných a individuálnych premenných pri štúdiu zámerov a postojov. Ďalším štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' spomedzi individuálnych charakteristík boli osobnostné predpoklady (v skupine zamestnaných aj nezamestnaných). Zamestnaní aj nezamestnaní respondenti, ktorí posúdili vlastné osobnostné predpoklady potrebné pre podnikanie ako dostatočné uvádzali aj vyšší zámer podnikat'. Okrem osobnostných predpokladom to boli zručnosti, ktoré štatisticky významne predikovali zámer podnikat' (v skupine nezamestnaných a podnikateľov). Rovnaké zistenia publikovali aj Fini a kol (2012) na vzorke talianskych podnikateľov. V slovenskom kontexte výskum Pilková a kol. (2017) poukazuje na pozitívne posudzovanie vlastných zručností potrebných pre podnikanie a to v skupine študentov aj seniorov, a ďalej aj na pozitívny efekt prítomnosti týchto zručností na zámer podnikat'.

Opora v rodine predikovala zámer podnikat' najvýraznejšie v skupine nezamestnaných, o niečo nižšiu predikčnú silu mala opora v rodine zámer podnikat' v skupine podnikateľov a výrazne nižšiu predikčnú silu v skupine zamestnaných. Zistenia na slovenskej populácii, týkajúce sa opory v rodine k zámerom podnikat' poukazujú na možný efekt rodu začínajúcich podnikateľov. Ženy – študentky častejšie uvádzali oporu zo strany najbližšej rodiny, dokonca mierne častejšie ako muži – študenti (Pilková a kol., 2017).

Štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' spomedzi premenných opory v rodine bolo pozitívne vnímanie podnikania v rodine (v skupine nezamestnaných). Podnetné zistenia v súvislosti s rodinným prostredím priniesol výskum rodinného sociálneho kapitálu, ktorý poukazuje na to, že prítomnosť podnikateľov v rodine vedie k stimulácii zámeru podnikat', nie však v posilnenie dôvery jednotlivca vo vlastné schopnosti (Liňán & Santos, 2007). Ďalším štatisticky významným prediktorom zámeru podnikat' bolo podporenie rozhodnutia podnikat' rodinou (v skupine podnikateľov). Naše zistenie je v súlade s výsledkami štúdie, ktorá sledovala efekt rodinného sociálneho kapitálu formou podpory zo strany rodiny. Chang a kol. (2009) v tejto štúdií potvrdili, že podpora podnikateľov zo strany rodiny mala pozitívny dopad na rozhodovanie sa o podnikaní a celkovej pripravenosti podnikateľských zámerov, ktoré vyústili aj do ich realizácie. Mnoho štúdií navyše potvrdilo, že prediktor podpory rozhodnutí o podnikaní zo strany rodiny má ešte výraznejší efekt na zámer podnikat' v prostredí rodinných firiem (napríklad Salvato, 2004; Kellermanns a kol., 2008). Najnižšie hodnoty priemerného skóre vo všetkých troch skupinách uvádzali respondenti v prípade možnosti finančnej podpory v podnikateľských začiatkoch, čo však nemusí byť a priori prejavom neochoty, ale aj reflexiou málo priaznivej finančnej situácie rodiny.

V kapitole prezentovaná štúdia má svoje limity, medzi ktoré radíme absenciu údajov o regiónoch, čo nám ďalej neumožnilo diskutovať o regionálne špecifikách, prípadne odlišnostiach. Ďalším obmedzením je rozsahom oklieštený charakter zisťovania, ktorý umožnil získať len prvotné vhlady do štúdia podnikateľských zámerov. Za limitáciu meraní považujeme skutočnosť, že väčšina premenných bola zisťovaná prostredníctvom jednej položky/otázky.

Za silnú stránku štúdie v tejto kapitole považujeme to, že výskum bol realizovaný so zamestnanými, nezamestnanými a podnikateľmi a nie so študentami, ako je to vo väčšine (aj v kapitole citovaných) štúdií. Domnievame sa, že respondenti našej štúdie so skúsenosťou participácie na pracovnom trhu sa mohli reálnejšie rozhodovať o uskutočniteľnosti vlastných podnikateľských zámerov.

5. ZHRNUTIE

Táto kapitola syntetizuje vybrané poznatky o podnikaní, zámere podnikat', individuálnych charakteristikách a opore v rodinnom prostredí. Rovnako tak, prezentuje empirické zistenia, ktoré potvrdzujú, že je zmysluplné skúmať premenné týkajúce sa podnikania, v našom prípade zámer podnikat', v širších súvislostiach, aby sme vedeli poukázať na rozdiely v predikčnej sile sledovaných vybraných faktorov. Navyše, zámer podnikat' sme sledovali v troch skupinách s odlišnou participáciou na pracovnom trhu: zamestnaní, nezamestnaní a podnikatelia. Zámer podnikat' (v tomto prípade zámer zotvať v podnikaní) bol najvýraznejší v skupine podnikateľov. Takmer 68% respondentov – podnikateľov uviedlo, že majú v pláne naďalej pokračovať v podnikaní. Necelých 10% podnikateľov sa naopak vyjadrilo, že nie je ich zámerom v podnikaní pokračovať. V skupine podnikateľov medzi významné prediktory zámeru podnikat' patrili predovšetkým zručnosti pre podnikanie a podporovanie rozhodnutia podnikat' v ich rodinnom prostredí.

Signifikantne nižšiu mieru zámeru podnikat' uvádzali zamestnaní a nezamestnaní respondenti. V skupine nezamestnaných respondentov 18% z nich uviedlo, že rozhodne majú úmysel začať v najbližšom čase podnikat'. Opačný úmysel vyjadrilo takmer 48% nezamestnaných respondentov. Medzi nezamestnanými sa ako štatisticky významné prediktory zámeru podnikat' potvrdili rod (muži), pozitívny subjektívny postoj k podnikaniu, prítomnosť osobnostných predpokladov, prítomnosť zručností pre podnikanie a pozitívne vnímanie podnikania v ich rodinnom prostredí.

V skupine zamestnaných viac ako 24% participantov uviedlo rozhodný zámer ísť do podnikania. Naopak, takmer 53% zamestnaných respondentov odpovedalo, že rozhodne nemajú úmysel začať podnikat'. Medzi zamestnanými sa ako štatisticky významné prediktory zámeru podnikat' potvrdili: vek (nižší), pozitívny subjektívny postoj k podnikaniu a prítomnosť osobnostných predpokladov pre podnikanie.

Zistenia prezentované v tejto kapitole potvrdzujú podmienenosť zámeru podnikat' širokým spektrom faktorov, či už ide o sociodemografické charakteristiky, individuálne charakteristiky alebo rodinné prostredie. Individuálne charakteristiky, v zmysle poznania vlastných predpokladov a potenciálu, v našej štúdii vysvetľovali najväčšie percento variancie premennej zámer podnikat' v skupine zamestnaných, nezamestnaných aj podnikateľov.

6. Resume

This chapter synthesizes selected research outcomes about entrepreneurship, entrepreneurial intention, individual characteristics and support from family. Empirical findings presented here confirm the relevance of examining the entrepreneurial variables - in this chapter particularly entrepreneurial intention - in broader context enabling to reveal differences in the predictive power of selected factors. Moreover, the entrepreneurial intention was measured in three groups with different labour market participation: employed, unemployed and entrepreneurs. Entrepreneurial intention (in this case intention to continue with the business) was strongest in the group of entrepreneurs. Almost 68% of entrepreneurs expressed their plans to continue in their entrepreneurial activity. For the entrepreneurs there were two significant predictors of the entrepreneurial intention: entrepreneurial skills and competencies and the family support for the decision to start up the business.

Significantly lower level of the entrepreneurial intention was stated by employed and unemployed. 18 % of unemployed answered they have the intention to start a new business soon. The opposite intention was present for 48% of unemployed respondents. For unemployed as statistically significant predictors were confirmed gender (male), positive attitude towards entrepreneurship, personality characteristics, entrepreneurial skills and positive family perception of entrepreneurship.

More than 24% of participants in the sample of employed respondents claimed their positive entrepreneurial intention. On the contrary, almost 53% of employed respondents indicated they have no intention to start their own enterprise. In the sample of employed there were identified several significant predictors of entrepreneurial intention: age (younger), positive attitude towards entrepreneurship and having personality characteristics needed for the entrepreneurship.

Findings presented in this chapter show how the entrepreneurial intention is predicted by the broad spectre of factors from sociodemographic characteristics, individual characteristics to family background. Individual characteristics measuring the awareness of own potential and skills explained the highest percentage of variance of the dependent variable „entrepreneurial intention“ in the sample of employed, unemployed and entrepreneurs.

Referencie

- ALDRICH, H. E., & CLIFF, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596.
- ALTINAY, L., & ALTINAY E. (2006). Determinants of ethnic minority entrepreneurial growth in the catering sector, *The Service Industries Journal*, 26 (2), 203-221.
- ALTINAY, L., MADANOGLU, M., DANIELE, R., & LASHLEY, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of hospitality management*, 31(2), 489-499.
- BAUM, J. R., FRESE, M., & BARON, R. A. (EDS.). (2012). *The psychology of entrepreneurship*. Psychology Press. Taylor & Francis Group.
- BIEMANS, W.G. (1992). *Managing innovation within networks*. London: Routledge.
- BIRD, B. J. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13, 442-453.
- BIRD, B., & JELINEK, M. (1988). The Operation of Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13 (2), 21-29 1988.
- CAMELO-ORDAZ, C., DIÁNEZ-GONZÁLEZ, J. P., & RUIZ-NAVARRO, J. (2016). The influence of gender on entrepreneurial intention: The mediating role of perceptual factors. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(4), 261-277.
- CHANG, E. P., MEMILI, E., CHRISMAN, J. J., KELLERMANN, F. W., & CHUA, J. H. (2009). Family social capital, venture preparedness, and start-up decisions: A study of Hispanic entrepreneurs in New England. *Family Business Review*, 22(3), 279-292.
- CROMIE, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European journal of work and organizational psychology*, 9(1), 7-30.
- FAYOLLE, A., & LIÑÁN, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663-666.
- FEDÁKOVÁ, D., & KOŽÁROVÁ, Z. (2019). Profily začínajících podnikatelův. In *Psychologie práce a organizace 2019*. Sborník příspěvků z mezinárodní konference. Brno, ESF MU.
- FINI, R., GRIMALDI, R., MARZOCCHI, G. L., & SOBRERO, M. (2012). The determinants of corporate entrepreneurial intention within small and newly established firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 387-414.
- FRESE, M., & GIELNIK, M. M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 1(1), 413-438.
- KELLERMANN, F. W., EDDLESTON, K. A., BARNETT, T., & PEARSON, A. (2008). An exploratory study of family member characteristics and involvement: Effects on entrepreneurial behavior in the family firm. *Family Business Review*, 21(1), 1-14.
- KOH, H.C., 1996. Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: a study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- KRUEGER JR, N. F., REILLY, M. D., & CARSRUD, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.

- LAGUNA, M. (2013). Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 253-262.
- LEARNED, K.E. (1992). What happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 39-48.
- LIÑÁN, F., RODRÍGUEZ-COHARD, J. C., & RUEDA-CANTUCHE, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International entrepreneurship and management Journal*, 7(2), 195-218.
- LIÑÁN, F., & SANTOS, F. J. (2007). Does social capital affect entrepreneurial intentions?. *International Advances in Economic Research*, 13(4), 443-453.
- MAES, J., LEROY, H., & SELS, L. (2014). Gender differences in entrepreneurial intentions: A TPB multi-GROUP ANALYSIS AT FACTOR AND INDICATOR LEVEL. *EUROPEAN MANAGEMENT JOURNAL*, 32(5), 784-794.
- NGUYEN, C. (2018). Demographic factors, family background and prior self-employment on entrepreneurial intention-Vietnamese business students are different: why?. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8(1), 10.
- OKHOMINA, D. (2010). Entrepreneurial orientation and psychological traits: the moderating influence of supportive environment. *Journal of Behavioral Studies in Business*, 2, 1.
- POWELL, G. N., & EDDLESTON, K. A. (2013). Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success: Do female and male entrepreneurs experience different outcomes? *Journal of Business Venturing*, 28(2), 261-280.
- SALVATO, C. (2004). Predictors of entrepreneurship in family firms. *The Journal of Private Equity*, 7(3), 68-76.
- SBA, Slovak Business Agency (2019). Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2018.
- SBA, Slovak Business Agency (2018). Analýza podnikateľského prostredia v regiónoch SR. http://www.sbagency.sk/sites/default/files/analiza_podnikatelskeho_prostredia_v_regionoch_sr_final1.pdf
- STERNBERG, R., & WENNEKERS, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data. *Small business economics*, 24(3), 193-203.
- PILKOVÁ, A. A KOL. (2017). *Inkluzívna podnikania na Slovensku. Stav a vývojové tendencie*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave.
- RAUCH, A., & FRESE, M. (2012). Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship. In J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship*. Psychology Press. Taylor & Francis Group, 41-67.
- UTSCH, A., & RAUCH, A. (2000). Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 45-62.
- VAN PRAAG CM, VERSLOOT PH. 2007. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-82.
- WONG, P.K., HO, Y.P., & AUTIO, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24 (3), 335-350.

- WOOD, M. S., MCKELVIE, A., & HAYNIE, J. M. (2014). Making it personal: Opportunity individuation and the shaping of opportunity beliefs. *Journal of Business Venturing, 29*(2), 252-272.
- YORDANOVA, D. I., & TARRAZON, M. A. (2010). Gender differences in entrepreneurial intentions: evidence from Bulgaria. *Journal of Developmental Entrepreneurship, 15*(03), 245-261.
- ZHAO, H., SEIBERT, S. E., & HILLS, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology, 90*(6), 1265.
- ZHAO, H., SEIBERT, S. E., & LUMPKIN, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of management, 36*(2), 381-404.

IV. FINANČNÉ PLÁNOVANIE DÔCHODKU U MLADÝCH ĽUDÍ

1. Úvod

Je zrejmé, že životná pohoda jednotlivcov v dobe rýchlych spoločenských zmien čoraz viac závisí aj od ich dobrých či nedobrych finančných rozhodnutí. Svoje skúsenosti s manažovaním osobných financií si vytvorí každá generácia. V dobe rýchlych zmien sa však skúsenosti rôznych generácií čoraz viac rôznia, pretože už počas života jednej generácie sa radikálne menia možnosti voľby a tiež kritéria „správneho“ finančného rozhodnutia. To spôsobuje, že mladí ľudia sa už od starších ľudí nemôžu poučiť o tom, aké finančné rozhodnutia sú v nových podmienkach tie optimálne. Kým napríklad v minulosti ako „zlaté“ pravidlo platilo: najskôr si naspor a až potom kúp, dnes sú mladí ľudia konfrontovaní so skutočnosťou, že ak si nezoberú pôžičku, bývanie si možno za celý svoj život nezabezpečia. Meniace sa finančné prostredie a možnosti voľby výstižne ilustrujú aj reklamy určené spotrebiteľom, ktoré napríklad proklamujú, že najvýhodnejšie je čokoľvek „kúpiť a užívať“ už teraz, ale zaplatiť až neskôr“.

Veľmi nápadne a s vážnymi dôsledkami sa zmeny vo finančnom prostredí – a tým aj finančnom rozhodovaní jednotlivcov – prejavujú pri finančnom plánovaní svojho života na dôchodku, a to najmä u mladých ľudí. Preto sa v tejto kapitole venujeme téme finančného plánovania svojho dôchodku, pričom sa usilujeme zdôvodniť a zdôrazniť význam tohto plánovania pre budúcu životnú pohodu súčasných mladých ľudí. Prvá časť kapitoly uvádza súčasné zmeny v dôchodkovom systéme, ktoré dramaticky menia spôsob finančného plánovania a prípravy mladých ľudí na dôchodok v porovnaní so situáciou ich rodičov. V druhej časti kapitoly charakterizujeme finančnú prípravu dôchodku ako také finančné rozhodnutie, ktoré je komplexné, zle štruktúrované, obsahuje mimoriadne vysokú mieru neistoty a má závažné a nezvratné dôsledky. Tieto charakteristiky finančnej rozhodovacej úlohy patria k dôvodom, prečo tak mnoho ľudí rozhodnutie finančne plánovať svoj dôchodok odkladá, prípadne sa mu celkom vyhýba. V tretej časti kapitoly usilujeme prezentovať doterajšie poznanie predpokladov, resp. prediktorov finančného plánovania dôchodku u jednotlivcov. Pretože finančné plánovanie u jednotlivcov nespochybniteľne ovplyvňujú ich objektívne charakteristiky ako príjem, rodinný stav, počet závislých členov rodiny, vzdelanie, zamestnanie, sociálny status, vek, rod atď., výskumy sa zameriavali predovšetkým na tieto štrukturálne vplyvy. Až neskôr začalo byť

akceptované, že účinok demografických faktorov je sprostredkovaný cez psychiku. Výskumy sa začali venovať nielen objektívnym, ale i subjektívnym predpokladom jednotlivcov finančne plánovať svoj dôchodok. V tretej časti sa preto sústreďujeme na to, akú úlohu vo finančnom plánovaní svojho dôchodku majú vedomosti o financiách a presvedčenia o povahe finančného sveta. Teoretický prehľad dopĺňame v posledných troch častiach kapitoly výsledkami svojich skúmaní finančného plánovania svojho dôchodku na Slovensku u mladých ľudí¹. Poskytujeme informácie o vypracovaní pravdepodobne prvého výskumného nástroja na Slovensku v tejto oblasti – Škály o presvedčeniach o finančnom plánovaní dôchodku u mladých zamestnaných ľudí na Slovensku. Vzťah štrukturálnych faktorov a presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku u mladých zamestnaných ľudí na Slovensku bol predmetom ďalšieho skúmania. V treťom výskume sme sa zamerali na cesty k finančnému plánovaniu dôchodku u študentov vysokých škôl na Slovensku: vplyv rodičov a ekonomické vzdelávanie. Na záver uvádzame niektoré charakteristiky súčasných mladých ľudí (tzv. mileniálov), ktoré sa prejavujú v ich finančnom správaní.

2. Spoločenské zmeny a finančné plánovanie dôchodku

Finančné plánovanie dôchodku predstavuje v 21. storočí veľkú výzvu pre vlády, finančné inštitúcie, politikov aj radových občanov. Vlády v mnohých vyspelých štátoch riešia, akú veľkú finančnú podporu môžu v súčasnosti poskytovať svojim občanom v ich staršom a starom veku. Zamestnanci riešia, kedy a akými spôsobom „odísť“ z trhu práce do dôchodku. Aj výskumníci riešia, ako sa fenomén dôchodku mení a čo to pre spoločnosť a jednotlivcov znamená (pozri napri. Henkens, van Dalen, Ekerdt, Wetzel, Hyde, Radl, van Solinge, Wang, & Zacher, 2017; Mergenthaler, Cihlar, Micheel, & Sackreuther, 2017; Shultz & Henkens, 2010; Wang & Shi, 2014). Tieto otázky, kladené na rôznych úrovniach života ľudí, sa stanú ešte viac naliehavé v budúcnosti, keď sa budú naplno prejavovať zmeny v spoločnosti a dôsledky, ktoré prináša demografický vývoj, nové technológie a následné zmeny na trhu práce. Nutným dôsledkom týchto procesov sú aj zmeny v systéme starobných dôchodkov².

¹ Väčšia časť týchto výskumov bola uskutočnená v rámci riešenia projektu VEGA č. 2/0118/17.

² Systém starobných dôchodkov predstavuje súbor cieľov, nástrojov a metód, ktorými štát zabezpečuje príjmy svojich ekonomicky neaktívnych obyvateľov. Netýka sa iba dôchodcov, ale ovplyvňuje aj príjmy a správanie ekonomicky aktívnych obyvateľov, ktorí odvodom časti svojej mzdy dôchodkový systém priebežne financujú.

Globalizáciou a demografickými zmenami sa možnosti štátov v inštitucionálnom zabezpečovaní blahobytu svojich starších občanov menia. Spolu s tým sa menia aj názory na povinnosť štátu zabezpečiť príjem ľuďom po období ukončenia ich plateného zamestnania z dôvodu veku. Aj sociálne štáty sa stávajú menej paternalistickými a čoraz viac zdôrazňujú zodpovednosť jednotlivca za svoj život (vrátane finančného zabezpečenia svojej staroby). Riziko a voľby v zabezpečení svojho dôchodku sa presúvajú z inštitúcií na jednotlivcov (podrobnejšie zdôvodnenia možno nájsť napríklad v prácach Agarwal, Driscoll, Gabaix, & Laibson, 2009; Clark, Strauss, & Knox-Hayes, 2012; Bačová, 2019a).

Aj na Slovensku sa v minulosti väčšina zamestnancov počas doby svojho zamestnania o svoj príjem na dôchodku takmer vôbec nestarala, pretože považovali štátom poskytovanú penziu za garantované budúce finančné zabezpečenie³. Ak aj o financovaní svojho dôchodku uvažovali, tak len veľmi doplnkovo. Dnes sa situácia pomerne dramaticky mení. Možno s veľkou istotou očakávať, že zdroje štátneho sociálneho zabezpečenia budú v dôsledku starnutia obyvateľstva a nízkej pôrodnosti rapídne klesať. Preto aj na Slovensku bola v roku 2004 uskutočnená reforma starobných dôchodkov (bližšie pozri napr. Rievajová, Sika, & Husáková, 2012). Dovtedy starobný dôchodkový systém fungoval výlučne na jednom pilieri priebežného financovania (tzv. systém „pay as you go“). Zamestnaní pracovníci odvádzali časť svojich príjmov do štátnej sociálnej poisťovne, ktorá ich prerozdeľovala a z týchto odvodov sa priebežne (v tom istom roku) financovali dôchodkové starobné dávky. Zamestnanci mohli počítať s dopredu definovanou úrovňou dôchodkových dávok (t. j. s pevnou sumou penzie) podľa výpočtu, ktorý zohľadňoval výšku ich príjmov a počet odpracovaných rokov (systém „defined benefit“).

Nový systém je postavený na troch samostatných pilieroch, ktoré vytvárajú zdroje pre financovania dôchodkov⁴. Riziko financovania príjmu v starobe sa tým rozkladá na dva nezávislé a na odlišných princípoch fungujúce zdroje. Prvý pilier pretrváva aj po reforme ako povinné dôchodkové poistenie pre všetkých zamestnancov, ktoré spravuje verejnoprávna Sociálna poisťovňa. Druhý pilier predstavuje starobné dôchodkové sporenie na osobnom účte účastníka a kapitalizáciu nasporených prostriedkov, ktoré spravujú súkromné dôchodkové správcovské spoločnosti. Tie vložené prostriedky sporiteľov podľa ich pokynov investujú na

³ Platí to najmä pre bývalé socialistické štáty.

⁴ Tretím pilierom je individuálne dobrovoľné doplnkové dôchodkové sporenie, v ktorom finančné prostriedky účastníkov spravujú doplnkové dôchodkové spoločnosti.

finančných trhoch a tak ich zhodnocujú. V druhom pilieri sa dôchodok vypočítava podľa výšky príspevkov zamestnanca, ktoré si zhromaždil počas doby zamestnania (systém „defined contribution“). Finančné zabezpečenie dôchodku z druhého piliera je tak v rukách samotného sporiteľa-investora, ktorý si prispieva na svoj dôchodkový účet. Príspevky na svojom účte by si mal zamestnanec spravovať, investovať a tak výnosy ďalej akumulovať. Mal by sám robiť investičné rozhodnutia a prevziať aj investičné riziká svojho dôchodkového účtu. Na rozdiel od prvého štátneho piliera, ktorý je povinný zo zákona, v súčasnosti (rok 2019) nie je pre slovenských zamestnancov účasť v súkromnom druhom pilieri povinná. Zároveň súčasná úprava stanovuje, že do druhého piliera sa môžu prihlásiť iba ľudia do 35 rokov.

Ekonomický a demografický vývoj však naznačuje možnosť, že mladí ľudia, ktorí v súčasnosti začínajú svoju pracovnú kariéru, budú mať výšku dôchodku z prvého piliera obmedzenú a mali by tak usilovať o to, aby dostávali svoju penziu prevažne z druhého piliera. Už na začiatku svojej pracovnej dráhy tak stoja ako (nedobrovoľní) sporitelia a investori pred viacerými ťažkými rozhodnutiami. Tieto rozhodnutia obsahujú prvú základnú otázku: Mám alebo nemám vstúpiť do druhého piliera? A s tým sa spájajú aj ďalšie naliehavé otázky typu: Koľko si mám odkladať? Akým spôsobom? Kde mám investovať a v akom pomere? Aké investície by som mal/a využívať?

Nový model dôchodkov týmto dramaticky mení spôsob finančnej prípravy mladých ľudí na dôchodok v porovnaní so situáciou ich rodičov. Mladí ľudia sa stávajú finančnými manažermi a investormi často aj bez toho, aby si to sami uvedomili. Systém predpokladá, že by sa všetci zamestnanci mali orientovať na finančnom trhu, monitorovať svoje dôchodkové účty, robiť informované finančné a investičné rozhodnutia, mali by si byť vedomí dôležitosti svojich rozhodnutí (alebo dôsledkov odkladania rozhodnutí) a mali by zámerne a cieľavedome v tejto oblasti konať.

Pri zohľadňovaní prognóz ekonomického a demografického vývoja ekonomí, politici a spoločenský vedci vkladajú nádej do motivovania ľudí, aby oni sami mysleli na svoju budúcnosť, čiže aby plánovali svoj dôchodok od mladého veku a aby si okrem povinného dôchodkového poistenia zabezpečovali finančné zdroje na dôchodok aj inými cestami⁵. V podmienkach Slovenska (ako aj ďalších štátov) to pre jednotlivcov znamená rozhodnutie o účasti v inštitucionálnom dôchodkovom sporení, t. j. účasti v druhom, prípadne treťom pilieri dôchodkového systému, a o prípadných formách individuálneho sporenia na dôchodok.

⁵ Mnoho štátov robí tiež opatrenia na makroúrovni, napr. zvyšuje vek odchodu do dôchodku alebo znižuje výšku dôchodkov.

3. Finančné plánovanie dôchodku ako rozhodovacia úloha

Clark a kol. (2012) uvádzajú rozdiely medzi finančným plánovaním a rozhodovaním, ktoré je rozhodovanie jednoduché, podmienené len aktuálnymi informáciami o krátkodobých benefitoch a nemá závažné dôsledky, a finančným plánovaním a rozhodovaním, ktoré má závažné dôsledky a je podmienené dlhodobými očakávanými perspektívami. Kým jednoduché rozhodovanie je zvyčajne reverzibilné a vyžaduje len poznatky z minulosti, dlhodobé závažné rozhodovanie je zvyčajne ireverzibilné. Tiež často vyžaduje finančné vedomosti a expertnosť, ktorá nie je u všetkých jednotlivcov bežná.

Finančné plánovanie a príprava na dôchodok patrí k tým závažným finančným voľbám, ktoré sú zo svojej podstaty komplexné, zle štruktúrované, a charakterizuje ich tiež mimoriadne vysoká miera neistoty. Napríklad rozhodovateľ (sporiteľ či investor) pred dôchodkom nevie, ako dlho bude žiť, či bude mať nákladné zdravotné problémy, ako volatilné finančné trhy v priebehu času ovplyvnia jeho finančnú rezervu na dôchodok atď. (Hershey, Austin & Gutierrez, 2015). Napriek tomu rozhodovateľ musí vo finančnej príprave na dôchodok aktuálne voliť medzi možnosťami a riešiť takmer všetky problémy spojené s komplexnou voľbou (pozri Baláž, 2014).

Zložitosť tejto finančnej rozhodovacej úlohy a neistota s ňou spojená odrádza mnohých mladých ľudí – vo veľkej väčšine finančných amatérov – od toho, aby sa finančnou prípravou na dôchodok vôbec zaoberali. Zadanie a podmienky finančného rozhodovania (rovnako ako každej reálnej rozhodovacej úlohy) sú určované prostredím, v ktorom prebieha. Interakciu medzi rozhodovaním a prostredím opísal Herbert Simon (klasik v oblasti teórií rozhodovania) pomocou známej metafory nožníc: jedným nožom nožníc sú kognitívne kapacity rozhodovateľa, druhým nožom je prostredie. Finančné rozhodovanie je tak výsledkom interakcie kognitívnych spôsobilostí jednotlivca a požiadaviek vonkajšieho (ekonomického) prostredia.

Dizajnéri prostredia rozhodovania o finančných záležitostiach, v tomto prípade ekonomickí dizajnéri systému finančnej prípravy na dôchodok, vychádzajú z predstáv neoklasickej ekonómie o racionálnom ekonomickom agentovi, ktorý robí ekonomicky optimálne rozhodnutia, výsledky svojich volieb sleduje a podľa zmeny podmienok svoje rozhodnutia upravuje. Psychologické a behaviorálno-ekonomické výskumy však naznačujú, že reálny človek nerobí ani jedno ani druhé (pre podrobnejšie zhrnutie o problematike finančného rozhodovania jednotlivcov pozri napr. Bačová, 2015).

Ak je prostredie rozhodovania o príprave na dôchodok dizajnované podľa predstáv ekonómov, viacerí autori (vrátane psychológov) konštatujú, že práve v tejto úlohe – úlohe finančného plánovania dôchodku – je najvhodnejšie používať

normatívne stratégie rozhodovania, t. j. tie, ktoré maximalizujú pravdepodobnosť úžitku. Takého rozhodovanie vyžaduje posúdiť rovnováhu medzi očakávanými budúcimi zdrojmi, súčasnými investíciami a predpokladanými výdavkami po zanechaní zamestnania. Podľa posúdenia tejto rovnováhy je vhodné priebežne upravovať investičnú stratégiu. Toto platí aj vtedy (a možno najmä vtedy), ak kvalita rozhodnutia nie je a možno ani nebude známa celé roky (a možno nikdy). Aj vtedy však ostáva nádej, že voľby založené na efektívnom spracovávaní informácií prinesú pozitívny výsledok; podrobnejšie zdôvodnenie uvádzajú napr. Hershey, Austin a Gutierrez (2015). Oveľa vážnejšou otázkou však ostáva, či je jednotlivec psychologicky vybavený tak, aby v plnej miere uskutočňoval rozhodnutia podľa noriem logickej racionality.

4. Predpoklady finančného plánovania svojho dôchodku

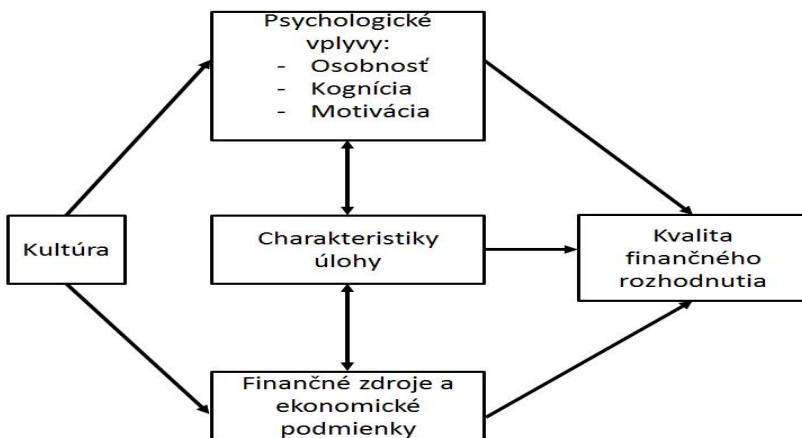
Hoci je pre ľudí veľmi dôležité finančne plánovať svoj dôchodok a podľa normatívnych teórií je finančné plánovanie racionálnym rozhodnutím a konaním, veľmi mnoho ľudí tak nekoná. Ekonómovia sa ako prví usilovali a doteraz usilujú identifikovať vplyvy, ktoré napomáhajú či brzdia finančné plánovanie a sporenie na dôchodok, v snahe lepšie pochopiť dôvody neplánovania. Tieto výskumy (na veľkých vzorkách obyvateľov) sa zameriavajú predovšetkým na demografické ukazovatele spojené s finančným plánovaním u ľudí v produktívnom veku alebo sa zameriavajú na starších zamestnancov, ktorí sa blížia k dôchodku. Až neskôr – zmenou systému dôchodkového zabezpečenia – sa ukázala potreba skúmať túto problematiku aj u mladých ľudí (ako sme na to poukázali v predchádzajúcom texte).

Výskumy sa zameriavali a zameriavajú prevažne na demografické vplyvy preto, lebo je nepochybné, že finančné plánovanie jednotlivcov je v značnej miere nimi ovplyvnené. Príjem, rodinný stav, počet závislých členov rodiny, vzdelanie, zamestnanie, sociálny status, vek a rod sú vo finančnom rozhodovaní dôležité. Douglas A. Hershey, ktorý sa s kolegami systematicky venuje psychologickým súvislostiam finančného plánovania dôchodku, však poukazuje na to, že hoci demografické faktory bezpochyby ovplyvňujú rozhodovanie o finančnom plánovaní dôchodku, ich účinok je sprostredkovaný cez vnútorné psychické vlastnosti a nastavenie. Podľa Hersheyho psychologické faktory predstavujú proximálne vplyvy, ktoré majú priamy dopad na rozhodnutia sporiť, demografické faktory, naopak, predstavujú distálne vplyvy (Hershey, 2004). Postupne začína byť táto téza akceptovaná a výskumy sa začínajú venovať nielen objektívnym, ale i subjektívnym predpokladom jednotlivcov finančne plánovať svoj dôchodok .

4.1 Modely manažovania osobných financií

Najznámejším modelom manažovania osobných financií (vrátane finančného plánovania dôchodku) je ekonomický model životného cyklu (tiež hypotéza alebo teória životného cyklu), ktorý vyvinuli Modigliani a Brumberg ešte v roku 1954 (Ando & Modigliani, 1963). Model predpokladá, že jedinci sa usilujú maximalizovať svoju životnú utilitu, t. j. svoju osobnú finančnú životnú pohodu, tým, že si v priebehu života volia optimálnu úroveň svojej spotreby nielen vzhľadom na súčasnosť, ale aj na budúcnosť. Znamená to, že pri rozhodovaní berú do úvahy aj svoje očakávané budúce príjmy a očakávaný úbytok svojich príjmov. Behaviorálni ekonómovia a ekonomickí psychológovia kritizovali tento ekonomický model ako neadekvátny. Z alternatívnych modelov životného cyklu je najznámejší je model behaviorálneho životného cyklu (Shefrin a Thaler, 1988), ktorý zahŕňa mentálne procesy a správanie ľudí, ktoré chýbajú v ekonomických analýzach, konkrétne sebakontrolu, mentálne účtovníctvo a framing.

Hershey vo svojej práci z roku 2004 uvádza ďalší teoretický model faktorov ovplyvňujúcich finančné plánovanie a rozhodovanie jednotlivcov. Do modelu zaraďuje rozhodovateľa (osobu), kultúrny étos (prostredie) a úlohu rozhodovania. Vzhľadom na doménu pridáva ako finančné zdroje a ekonomické sily (Hershey, 2004). V práci z roku 2007 Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle a Hamagami model overovali, a v tejto práci ho nazvali psychomotivačný model, pretože opisuje psychologické pole síl, ktoré predisponujú jednotlivcov konať, v tomto prípade konať v oblasti osobných financií. Model charakterizujú ako komplexný, multidimenzionálny a integračný, pretože obsahuje rôzne úrovne a druhy premenných – je znázornený na obrázku 1.



Obr. 1 Psychomotivačný model faktorov ovplyvňujúcich finančné rozhodovanie podľa Hersheyho (2004, 2007)

V psychomotivačnom modeli Hersheyho k psychologickým vplyvom patria jednak ako prvá skupina vplyvov faktory osobnosti (napr. vnímanie budúcnosti, tolerancia finančného rizika, svedomitosť, emočná stabilita) a druhá skupina vplyvov kognitívne faktory (napr. znalosti z financií a investovania, vnímanie relevantnosti úlohy, jej realizovateľnosti a zložitosti). Do tretej kategórie vplyvov patria motivačné faktory (napr. ciele finančného plánovania, sila finančných cieľov, osobné hodnoty a presvedčenia) (Hershey, 2004). Vo svojich ďalších prácach, kde tento model so svojimi spolupracovníkmi overoval, Hershey rozlišuje medzi kognitívnymi a osobnostnými premennými (Hershey et al., 2007; Hershey, Jacobs-Lawson, & Austin, 2012).

4.2 Finančné vedomosti a finančné presvedčenia

Psychológia sa oveľa neskôr než ekonómia začala zaoberať skúmaním psychologických, t. j. kognitívnych a motivačných síl, ktoré sú základom plánovania a sporenia na dôchodok. Aj ďalšie disciplíny akceptujú, že skúmanie psychologických síl, ktoré pomáhajú alebo brzdia finančnú prípravu na dôchodok, umožňuje viac pochopiť toto komplexné správanie jednotlivcov. Finančné vedomosti jednotlivca boli uznávané už dlho, teraz sa za dôležité uznávajú aj ďalšie psychologické premenné, konkrétne postoje a presvedčenie o finančnom svete.

Postoje a presvedčenia sú dlhú dobu dôležitým predmetom psychologického výskumu práve preto, že ovplyvňujú rôzne druhy konania. Ajzen a Fishbein (2000) definovali presvedčenie ako „subjektívnu pravdepodobnosť, že objekt má určitý atribút“ (s. 4). Kým postoje sú považované za viac afektívne, presvedčenia sú považované za viac kognitívne (Fishbein & Ajzen, 1975). V spoločenských vedách sa presvedčenie považuje za spôsob chápania sveta, ktorý obsahuje základné premisy a tvrdenia o svete a sebe, ktoré ľudia považujú za pravdivé. Majú teda subjektívny charakter. Vedomosti v porovnaní s presvedčeniami sú tvrdenia viac opodstatnené a podporené, ich epistemický status je teda vyšší než u presvedčení (Hofer & Pintrich, 1997). Vzťah medzi týmito konštruktmi je zložitý. Niektorí autori považujú postoje a presvedčenia za integrovanú súčasť vedomostí. Napríklad Mayer (2009) rozlišuje päť druhov vedomostí – vedomosti faktické, koncepčné, procedurálne, strategické a postojové. Postojové vedomosti zahŕňajú presvedčenia o vlastnej účinnosti, záujmoch, atribútoch, hodnotách a cieľoch, ktoré ovplyvňujú výkon úlohy (Mayer, 2009). Všeobecne sa uznáva, že na vykonávanie zložitých kognitívnych úloh je potrebné zapojiť a preškoliť všetky typy vedomostí.

Aktivity jednotlivcov v plánovaní dôchodku sa môžu odlišovať, pretože ich ovplyvňujú nielen ich vedomosti o financiách, ale aj ich presvedčenia o povahe finančného sveta a konkrétnych normách, možnostiach, úlohách a požiadavkách rôznych finančných aktivít. Tieto presvedčenia nemusia byť objektívne opodstatnené, ale v rozhodovaní a správaní hrajú dôležitú úlohu. Hershey, Henkens a Van Dalen (2010) to vyjadrili veľmi presne: „Je to subjektívny svet, ktorý slúži na štruktúrovanie vnímania jednotlivcov na finančné príležitosti a obmedzenia“ (s. 2). Napríklad presvedčenie o svojich vysokých schopnostiach môže k úlohe motivovať tým, že si jednotlivec stanoví ako svoj cieľ dobrý výkon a zdokonaľovanie v tejto oblasti. Presvedčenie jednotlivca o náročnosti úlohy mu napríklad môže brániť vôbec začať túto úlohu. Osobné presvedčenia môžu napríklad limitovať motiváciu zvládať ťažké problémy spojené s finančným plánovaním, hoci v týchto úlohách práve dlhodobá snaha vedie k úspechu. Čiže osobné presvedčenia o vonkajších a vnútorných podmienkach finančného plánovania môžu formovať konanie v tejto oblasti pozitívne ako aj negatívne tým, že ovplyvňujú prístup jednotlivca k tejto úlohe cez jeho/jej motiváciu a poznanie. Finančná kompetencia bez primeranej motivácie nepostačuje (ako to overili u mladých dospelých v USA Mandel & Klein, 2007). Znamená to, že jestvovanie a kvalitu finančného plánovania dôchodku môžu vysvetľovať nielen finančné vedomosti, aj presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku a o vlastných predpokladoch úspechu v týchto aktivitách.

Výskumných zistení o vplyve finančných vedomostí na finančné plánovanie dôchodku je pomerne dostatok a existujú aj všeobecné akceptované štandardizované) miery pre ich zisťovanie (pozri napríklad Bucher-Koenen & Lusardi, 2011; Lusardi & Mitchell, 2011; Van Rooij, Lusardi, & Alessie, 2011; Baláž, 2012a). Mnoho výskumov potvrdzuje koreláciu medzi finančnou gramotnosťou, finančným správaním a finančnou úspešnosťou jednotlivcov. V jednej z prvých štúdií Hilgert, Hogarth a Beverly (2003) dokumentovali silný vzťah medzi finančnými vedomosťami a pravdepodobnosťou optimálneho finančného správania⁶. Ďalšie, dnes už klasické výskumy konania ľudí v spojitosti s dôchodkami od autoriek Lusardi a Mitchell ukázali, že finančná gramotnosť pozitívne koreluje s plánovaním dôchodku, sporením a akumuláciou bohatstva (Lusardi, 2004; Lusardi & Mitchell, 2007). Finančná gramotnosť predikuje investičné správanie, vrátane účasti na akciových trhoch (van Rooij, Lusardi, & Alessie, 2012), výber investičného portfólia s nízkymi poplatkami (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013), lepšiu diverzifikáciu a častejšie obchodovanie s akciami (Graham, Harvey, & Huang, 2009).

Výskumníci však zatiaľ získali pomerne málo empirickej evidencie o úlohe psychologických konštruktov v plánovaní a sporení na dôchodok. K prínosným prácam patrí výskum Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle a Hamagami (2007), v ktorom autori analyzovali premenné ako perspektíva budúcnosti, jasnosť cieľov pre dôchodok a seba-hodnotenia finančných vedomostí ako psychologické faktory, ktoré sú zapojené do procesu finančného plánovania dôchodku. Croy, Gerrans a Speelman (2010) skúmali spolu s premennými teórie plánovaného správania aj presvedčenia, ktoré ovplyvňujú sporenie na dôchodok. To, ako účastníci hodnotili význam plánovania dôchodku a svoju pripravenosť pre toto plánovanie, predpovedalo ich behaviorálne zámery sporiť a aktívne manažovať svoju investičnú stratégiu. Noone, Stephens a Alpess (2010) vyvinuli škálu plánovania dôchodku, ktorá obsahuje položky týkajúce sa predstáv o dôchodku, cieľov dôchodku, rozhodnutia pripravovať sa na dôchodok a pripravenosť. Týchto skúmaní v súčasnosti rýchlo pribúda.

⁶ Každodenné optimálne finančné správanie zahŕňa napríklad stanovenie finančných cieľov, rozpočtovanie, sledovanie výdavkov, včasné platenie účtov, splatenie dlhu na kreditných kartách v plnej výške každý mesiac, úspory z každej výplaty, udržiavanie finančnej rezervy; v oblasti investovania napr. diverzifikáciu investícií a ď.

5. Presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku u mladých zamestnaných ľudí na Slovensku

5.1 Vytvorenie škály osobných presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku

Pretože výskumov finančného plánovania dôchodku u mladých ľudí je málo a nástroje na zisťovanie postojov a presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku na Slovensku absentujú, vyvinuli sme vlastný nástroj na zisťovanie presvedčení mladých ľudí, ktorý by vypovedal o tom, ako mladí ľudia vnímajú jednotlivé aspekty ich vlastných predpokladov a súčasných podmienok pre finančné plánovanie dôchodku (Bačová & Kostovičová, 2017).

Vychádzali sme z premisy, že osobné presvedčenia determinujú finančné plánovanie dôchodku. Ako prvý krok sme zhromaždili spolu 52 výrokov, ktoré zachytávajú hlavné komponenty procesu finančného plánovania dôchodku a to sociálno-právne prostredie, samotná úloha plánovania, vlastná kapacita a motivácia pre túto úlohu. Podľa klasických teórií rozhodovania (napr. Payne, Bettman, & Johnson, 1993; tiež psychomotivačný model Hersheyho, 2004) ide o základné faktory rozhodovania – prostredie, úloha a kapacita rozhodovateľa. Preto sme predpokladali, že vstupujú aj do rozhodovania o finančnom plánovaní dôchodku.

Obsah položiek škál bol špecifikované, položka sa striktnie vzťahovali na aspekty finančného plánovania dôchodku. V prvej kategórii boli položky, ktoré obsahovali subjektívne vnímanie a hodnotenie sociálneho a právneho prostredia finančného plánovania dôchodku a dôveru v ekonomický systém spoločnosti, konkrétne spoliehanie na štát vo finančnom zabezpečení dôchodku. Druhá kategória položiek sa zamerala na vnímanie a hodnotenie úlohy finančného plánovania dôchodku – jej relevantnosti, uskutočniteľnosti a komplexnosti. Tretia kategória položiek obsahovala seba-hodnotenie účastníkov, napríklad ako vnímajú budúcnosť, ich postoj k finančným rizikám, motivácia pre finančné plánovanie dôchodku, finančný stres a úzkosť, lokus kontroly a hodnotenie svojej vlastnej kompetencie vo finančnom plánovaní dôchodku.

Položky sme administrovali účastníkom, ktorí nepracovali vo finančných profesiách (N = 602). Účastníci vyjadrovali úroveň súhlasu s položkami na 5-bodovej Likertovej stupnici. Po vylúčení účastníkov, ktorí nesprávne odpovedali na kontrolne položky, a tých, ktorí často odpovedali nejednoznačne (strednou hodnotou na škále), sme analyzovali odpovede 417 účastníkov pomocou exploračnej faktorovej analýzy.

Výsledky analýzy nás priviedli k piatim sub-škalam presvedčení účastníkov o finančnom plánovaní pre dôchodok, ktoré účastníci považujú vo finančnom plánovaní dôchodku za relevantné. Sú to nasledujúce presvedčenia:

- (1) Dôvera v 2. pilier (3 položky).
- (2) Zložitost' úlohy finančného plánovania dôchodku (6 položiek).
- (3) Osobná angažovanosť vo finančnom plánovaní dôchodku (7 položiek).
- (4) Emočné zaťaženie úlohy finančného plánovania dôchodku (5 položiek).
- (5) Osobné kompetencie v úlohe finančnom plánovaní dôchodku (5 položiek).

Týchto päť sub-škál vysvetľovalo viac ako 40% celkovej variability údajov, čo znamená, že tieto presvedčenia hrajú dôležitú úlohu pri uvažovaní o finančnom plánovaní svojho dôchodku u účastníkov nášho výskumu – mladých zamestnaných ľudí na Slovensku (podrobnejší výklad pozri Bačová & Kostovičová, 2017).

Škály sme nasledovne administrovali škály skupine finančných profesionálov. Po následnej psychometrickej analýze sme vylúčili tri položky, aby sme dosiahli vyššiu reliabilitu troch sub-škál. Konečný súbor škál relevantných presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku tak obsahoval 23 položiek (z pôvodných 52 výrokov). Koefficienty spoľahlivosti pre jednotlivé škály sa pohybovali od 0,70 do 0,84 a tak sa domnievame, že naša škála môže slúžiť ako užitočný výskumný nástroj aj pre ďalšie výskumy v tejto oblasti⁷.

5.2 Overenie vzťahu medzi finančnými vedomosťami a presvedčeniami o finančnom plánovaní dôchodku

Vedomosti o financiách sú bez pochyb nutným predpokladom efektívnych finančných rozhodnutí (Baláž, 2012b). Rozhodovanie jednotlivca o svojom finančnom plánovaní na dôchodok môže tak byť funkciou aj jeho finančnej kompetencie, aj jeho presvedčení o finančnom svete, t. j. o možnostiach, úlohách a požiadavkách rôznych finančných aktivít. Ako sme už uviedli v predchádzajúcom texte (časť 4.2) možno oprávnene predpokladať, že aj finančné vedomosti, a aj presvedčenia sa zúčastňujú v procese rozhodovania o finančnej príprave na svoj dôchodok a tiež o kvalite tejto prípravy a plánovania.

⁷ Podrobnejšie informácie o výskume a položky Škály možno nájsť v Bačová, Dudeková, Kostovičová a Baláž (2017).

Preto sme súčasne zisťovali v našom výskume aj finančnú gramotnosť (objektívnu, subjektívnu a dôchodkovú, t. j. vedomosti o súčasnom systéme dôchodkov), aby sme overili vzťah medzi finančnými vedomosťami a presvedčeniami o finančnom plánovaní dôchodku. V súlade s predpokladom konzistencie fungovanie ľudskej psychicky sme očakávali, že vyššie finančné vedomosti (najmä vedomosti o dôchodku) účastníkov sa budú spájať s pozitívnymi osobnými presvedčeniami o finančnom plánovaní dôchodku, napríklad s vnímaním vyššej naliehavosti, nižšej náročnosti úlohy finančného plánovania dôchodku a svojej lepšej pripravenosti na finančné plánovanie dôchodku.

Podľa predpokladov sme overili, že u účastníkov, ktorí nepracovali vo finančných profesiách sa finančné vedomosti a presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku prepájali očakávaným konzistentným spôsobom. Čím vyššie finančné vedomosti účastník výskumu mal, tým pozitívnejšie hodnotil 2. pilier, tým vyššie vnímal svoju kompetenciu a viac sa osobne angažoval vo finančnom plánovaní dôchodku. Účastníci, ktorí mali vyššie finančné vedomosti, považovali tiež úlohu finančného plánovania dôchodku za menej zložitú a menej stresujúcu.

6. Štruktúrne faktory a presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku u mladých zamestnaných ľudí na Slovensku

V prehľadoch a sondách s reprezentatívnymi vzorkami obyvateľov ekonómi a sociológovia najčastejšie skúmajú súvislosť finančného plánovania dôchodku s demografickými (napríklad vek, rod, rodinný stav, vzdelanie a región) a sociálno-ekonomickými (príjem, zdroj príjmu, postavenie v zamestnaní, situácia na finančnom trhu) charakteristikami.

Viacero štúdií potvrdilo, že pravdepodobnosť sporenia na dôchodok stúpa s vekom v súlade s teóriou životného cyklu (Baláž, 2012a). V empirických štúdiách sa tiež bežne zisťovalo, že ženy si menej pravdepodobne sporia na dôchodok ako muži. Možná súvislosť bola interpretovaná tým, že ženy sú menej finančne gramotné a menej isté vo svojej schopnosti robiť finančné rozhodnutia (Bucher-Koenen & Lusardi, 2011; Noone, Alpass & Stephens (2010). Keďže na zapojenie do akéhokoľvek finančného plánovania je potrebná určitá úroveň príjmov, možno predpokladať a bolo potvrdené, že vyšší plat zvyšuje tendenciu jednotlivca zapojiť sa do plánovania dôchodku: čím vyšší je príjem jednotlivca, tým vyššia je pravdepodobnosť, že bude sporiť na dôchodok. Okrem toho, úroveň príjmov pozitívne koreluje s pozíciou

v zamestnaní a vzdelaní. Jednotlivci s vyšším príjmom a zamestnaním majú prístup k ďalším výhodám, čo znamená, že majú k dispozícii väčšie zdroje na sporenie. Očakáva sa tiež, že formálne vzdelanie bude v pozitívnom vzťahu k zručnostiam plánovania, a preto by mali vzdelaní ľudia s väčšou pravdepodobnosťou finančne plánovať svoj dôchodok. Jednotlivci s vysokoškolským vzdelaním majú väčší potenciál príjmov a lepšie chápu potrebu zapojenia sa do prípravy na dôchodok (Fernández-López et al., 2010; Lusardi & Mitchell, 2011). Výsledky v tejto súvislosti sú však zložitejšie, a to aj preto, že tieto tri faktory – vzdelanie, príjem a majetok – vysoko korelujú. Vo všeobecnosti výsledky doterajších výskumov zhodne naznačujú, že dôchodkové sporenie sa zvyšuje s vekom, príjmom a úrovňou vzdelania.

Možno tiež odôvodnene očakávať, že jednotlivci s vyššou úrovňou finančných znalostí majú väčšiu tendenciu plánovať a šoriť na dôchodok. Empirické výsledky ukazujú, že finančné znalosti pozitívne súvisia s činnosťami plánovania a sporenia na dôchodok. Zistenia výskumu navyše naznačujú, že je to prístup k finančným znalostiam, a nie celková úroveň vzdelania, ktorý ovplyvňuje sporenie na dôchodok (Hershey & Mowen, 2000). Van Rooij, Lusardi a Alessie (2011) zistili v Holandsku silný pozitívny vzťah medzi finančnými znalosťami a plánovaním dôchodku; tí, ktorí mali viac finančných vedomostí, s väčšou pravdepodobnosťou plánovali odchod do dôchodku. Okrem toho Hayslip, Beyerlein a Nichols (1997) zistili, že mladší dospelí majú tendenciu vykazovať vysokú úroveň úzkosti z dôchodku, pretože im chýbajú presné informácie o dôchodku.

Prepojenia medzi psychologickými faktormi (osobnostné črty, predvídavosť, úmyselnosť, samoregulácia, postoje, presvedčenia, jasnosť cieľov v dôchodku atď.) a finančným plánovaním dôchodku sa doteraz extenzívne nepreskúmali a štúdie týkajúce sa interakcie psychologických a štrukturálnych faktorov sú zatiaľ zriedkavé (z mála takýchto výskumov možno uviesť skúmania Hersheyho a jeho kolegov, napr. Hershey & Mowen, 2000; Hershey et al., 2007; Hershey, Henkens & van Dalen, 2007).

V našom výskume⁸ sme sa preto usilovali získať odpoveď na otázku do akej miery štrukturálne charakteristiky účastníkov a ich finančné znalosti súvisia s presvedčeniami o finančnom plánovaní dôchodku u mladých zamestnaných ľudí. Očakávali sme, že vyšší vek, mužský rod, vzdelanie, vyšší plat, práca vo finančnej profesii a väčšia finančná gramotnosť budú predikovať pozitívnejšie presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku a vyššie súčasné dôchodkové úspory.

⁸ Podrobnejšie informácie o tomto výskume možno nájsť v Bačová a Kostovičová (2018).

Výsledky ukázali, že finančné plánovanie na svoj dôchodok je u mladých ľudí podporené pozitívnymi presvedčeniami o plánovaní dôchodku. Pozitívne presvedčenia možno považovať za psychologickú pripravenosť pre tieto aktivity.

V zhode s predchádzajúcim zisteniami naše výsledky potvrdili, že finančné profesionálne skúsenosti, vyšší príjem, vyšší vek a vyššie vzdelanie vytvorili lepší psychologický základ pre niektoré pozitívne presvedčenia a postoje k finančnému plánovaniu svojho dôchodku. Naším významným prínosom bolo však zistenie, že rozhodujúcimi determinantami všetkých pozitívnych presvedčení a aj skutočných dôchodkových úspor boli subjektívna finančná gramotnosť (čiže finančná seba-istota) a objektívna znalosť dôchodkového systému. Výkon v teste všeobecnej finančnej gramotnosti nehral úlohu. Vyššia finančná seba-istota a poznanie dôchodkového systému pozitívne predikovali dôveru v druhý pilier, osobnú kompetenciu v finančnom plánovaní a presvedčenie o potrebe zapojiť sa doň. Negatívne tiež predikovali vnímanie emočnej záťaž a zložitosti úlohy finančného plánovania dôchodku.

Naše výsledky sú povzbudzujúce najmä preto, lebo finančná sebavedomie a znalosť dôchodkového systému (ktoré ovplyvňujú pozitívne presvedčenia o finančnom plánovaní svojho dôchodku) možno ovplyvňovať a formovať, na rozdiel od štruktúrálnych premenných (ako je vek, príjem, odborná prax, formálne vzdelávanie a ďalšie), ktoré ovplyvňovať nemožno.

7. Cesta k finančnému plánovaniu dôchodku u študentov vysokých škôl na Slovensku: vplyv rodičov a ekonomické vzdelávanie

V predchádzajúcom výskume sme sa zamerali na mladých ľudí, ktorí sú zamestnaní. Zamestnaní mladí ľudia už vstúpili do zamestnaní a s väčším či menším úspechom sa usilujú o ekonomickú sebestačnosť. K mladým ľuďom však patria aj tí, ktorí sa ešte len pripravujú na výkon svojej profesie. Študenti a zamestnaní mladí ľudia, hoci môžu byť v rovnakom veku, sa líšia nielen pracovnými záväzkami a istotou trvalého príjmu, ale môžu mať aj rôzne plány, postoje a predstavy o možnostiach trhu práce, ktoré vyplývajú z ich rôzneho sociálno-ekonomického postavenia. Aj keď je pravdepodobné, že mnoho študentov vysokých škôl má skúsenosti s krátkodobým zamestnaním, stále si uchovávajú štatút študenta. Pre finančné plánovanie dôchodku je tiež dôležité, že príspevky na sociálne zabezpečenie za študentov platí štát, a tiež kým sú mladí ľudia študentmi, nemusia sa rozhodovať, či sa pripoja k druhému pilieru – čo

zamestnaní mladí ľudia už musia urobiť. Preto sme sa v ďalšom výskume zamerali na psychologické prediktory finančného plánovania svojho dôchodku u vysokoškolákmi v ekonomických a neekonomických odboroch (Bačová & Valuš, 2019).

Cieľom tohto nášho výskumu⁹ bolo overiť platnosť psychomotivačného modelu Hersheyho et al. (2007), ktorý sme charakterizovali v časti 4.1 tohto textu, a spresniť úlohu formálneho nadobúdania ekonomických vedomostí vo finančnom plánovaní na dôchodok u vysokoškolákov.

Vzhľadom na úlohu ekonomického vzdelania vo finančnom rozhodovaní sme očakávali, že študenti ekonómie sa budú odlišovať od študentov neekonomických smerov (spoločenskovedných a humanitných). Výsledky nášho výskumu skutočne potvrdili významne vyššiu finančnú gramotnosť a vyššiu finančnú sebaistotu študentov ekonómie v porovnaní so študentmi neekonomického zamerania. Študenti ekonómie preukázali tiež väčšiu toleranciu finančných rizík a deklarovali zámer finančne sa pripravovať na dôchodok vo väčšej miere než študenti neekonomických odborov. Skupiny študentov sa však významne nelíšili v deklarovaných mierach rodičovských vplyvov, orientácie na budúcnosť a očakávanej spokojnosti na dôchodku. Avšak overili sme, že tieto vplyvy pôsobia na plánovanie finančnej prípravy dôchodku rozdielnym spôsobom a v rozdielnej miere u študentov s ekonomickými vzdelávaním a bez neho.

8. Záver – Súčasná generácia mladých ľudí

Usilovali sme sa aplikovať súčasné poznatky o finančnom plánovaní osobných financií na špecifickú situáciu, ktorej v súčasnosti čelia najviac práve mladí ľudia. Pretože však život mladých ľudí neobsahuje len myslenie na dôchodok, uvedieme na záver niektoré ďalšie okolnosti, ktoré tiež stvárajú správanie mladých ľudí pri manažovaní svojich osobných financií.

Súčasní mladí ľudia patria k tým demografickým kohortám, príslušníci ktorých sa narodili v 20. storočí, ale dospelosť dosiahli v 21. storočí. V literatúre sú označovaní aj ako Generácia Y alebo „deti milénia“. I keď nejestvuje zhoda v presnom vymedzení ročníkov narodenia mileniálov, majú viaceré spoločné charakteristiky, ktoré ich vymedzujú voči ostatným generáciám tiež vplývajú na ich finančné správanie.

V širšom zmysle je generácia mileniálov charakteristická pozitívnym postojom ku komunikáciám, médiám a digitálnym technológiám. Vytvárajú si svoj vlastný jazyk.

⁹ Podrobnejšie informácie o tomto výskume budú ešte len publikované, preto na tomto mieste uvádzame len veľmi stručné výsledky (pozri Bačová & Valuš, 2019).

Vo väčšej časti sveta bola ich výchova poznačená aj zvýšeným liberálnym prístupom k politike a ekonomike. Formy domácností mileniálov sa napríklad líšia od predchádzajúcich generácií. Manželstvo a deti u nich nastupujú výrazne neskoršie. Percento tých, ktorí vstúpili do manželstva je približne polovičné v porovnaní s predchádzajúcou generáciou v rovnakom období života (*referencia*). Viaceré okolnosti sa spájajú a vytvárajú typické osobnostné charakteristiky mileniálov, napríklad sa pozorujú vyššia tolerancia k rozdielom, optimizmus, preferovanie komunikácie cez sociálne siete, odvaha uskutočňovať veci predtým považované za nepatričné.

V súčasnosti majú mileniáli dvadsať až tridsať rokov, a práve v tomto období života robia finančné rozhodnutia, ktoré výrazne ovplyvnia ich finančnú pohodu v priebehu ďalšieho života. V tejto súvislosti nie je bezvýznamné, že táto generácia vyrástla obklopená modernými technológiami a dokáže ich sledovať a užívať ich rozvoj. Smerujú tiež k tomu, že budú najviac vzdelanou generáciou v histórii. Nebudú však pravdepodobne generáciou bohatšou než predchádzajúce generácie. Vstúpili na pracovný trh v období a po veľkej ekonomickej recesii a čelili vyššej nezamestnanosti a nižším mzdám ako predchádzajúce generácie v rovnakej životnej fáze. Okrem toho v priebehu posledných dvadsiatich rokov neúmerne vzrástol počty a zložitost' finančných nástrojov, čo orientáciu mileniálov na trhu v porovnaním s predchádzajúcimi generáciami sťažuje. Zároveň sa zisťuje, že mileniáli majú nižšie objektívne finančné znalosti ako predchádzajúce generácie (Kim, Anderson, & Seay, 2019).

Neprekvapujú zistenia, že mileniáli majú tendenciu vykazovať negatívnejšie finančné správanie ako predchádzajúce generácie. Napríklad uvádzajú, že minú viac ako svoj príjem a nešetria na daždivé deň (Yao & Cheng, 2017), prečerpávajú svoje príjmy a veľa si požičiavajú v porovnaní s predchádzajúcimi generáciami (de Bassa Scheresberg, 2013). Ďalší rozdiel medzi mileniálmi a inými generáciami je aj v tom, ako využívajú banky. Menej ako predchádzajúce generácie sa spoliehajú na tradičné bankové aktivity a dohody, a je pravdepodobnejšie, že budú fungovať dokonca aj bez bankového účtu, budú využívať alternatívne finančné služby (prípadne aj s vysokými nákladmi) ako napr. predplatené debetné karty alebo mobilné platby a ďalšie budúce alternatívy (Yao & Cheng, 2017).

Mileniáli sa venujú finančným otázkam a výzvam, hoci sa zároveň zisťuje, že nie sú dostatočne vybavení finančnými znalosťami a schopnosťami potrebnými na ich prekonanie. Napriek tomu úroveň ich finančnej spokojnosti je podobná ako u iných generácií (Mottola, 2014). To naznačuje možnosť, že mileniáli plne nerozumejú finančným výzvam, ktorým čelia alebo že posudzujú svoju situáciu len v porovnaní so

svojimi rovesníkmi. To sú zároveň dôvody, prečo je potrebné sa témou finančného plánovania svojho dôchodku u mladých ľudí zaoberať a skúmať ju.

9. Resume

In this chapter, the author seeks to emphasize the importance of financial retirement planning for the future well-being of today's young people. The first part of the chapter presents the current changes in the retirement system, which dramatically change the way financial planning and preparation of young people for retirement are compared to their parents' situation. The second part of the chapter describes the financial retirement planning as a financial decision task that is complex, poorly structured, and contains an extremely high degree of uncertainty. At the same time, this decision has serious, long-term and irreversible consequences. These characteristics of a financial decision task are among the reasons why so many people postpone or avoid the decision to financially prepare their retirement. In the third part of the chapter, the author presents the current knowledge of the assumptions, respectively, predictors of financial retirement planning in individuals. Financial planning in individuals is undoubtedly influenced by objective factors such as income, marital status, number of dependent family members, education, employment, social status, age, gender, etc. Therefore, research has focused primarily on these structural impacts. It was only later that it was recognized that the effect of demographic factors is mediated by the mental states of an individual. Research has begun to address the subjective assumptions of individuals to financially plan their retirement. Therefore, the third part focuses on the role that financial knowledge and beliefs about the financial world has in financial retirement planning. In the last three parts of the chapter, the theoretical overview is supplemented by the results of the research of young people's financial planning of pensions in Slovakia. Most of these researches were carried out in the framework of the VEGA project no. 2/0118/17. We inform about the development of the first research instrument in Slovakia in this area - Personal Beliefs Inventory about Financial Retirement Planning for young employed people. The relationship between structural factors and beliefs on the financial retirement planning in young employed people in Slovakia has been the subject of further research. In the third research, we focused on the paths to financial retirement planning in university students in Slovakia: the impact of their parents and formal economic education. In conclusion, we present some characteristics of contemporary young people (Millennials) that are reflected in their financial behavior.

Referencie

- BAČOVÁ, V. (2015). Finančne rozhodovanie jednotlivcov: mentálne limity, zvládanie a možnosti optimalizácie. *Československá psychologie*, 59(3), 215-226.
- BAČOVÁ, V. (2019a). Retirement or late career? Psychological research and the socio-economic backdrop to retirement. In *Psychológia práce a organizácie 2018 - Minulosť, prítomnosť a výzvy do budúcnosti*. Košice, Katedra psychológie FF UPJŠ, s. 22-33.
- BAČOVÁ, V. (2019b). Súčasný výzvy pre psychologické skúmanie dôchodku. *Československá psychologie*, 63(5), v tlači.
- BAČOVÁ, V., DUDEKOVÁ, K., KOSTOVIČOVÁ, L. & BALÁŽ, V. (2017). Financial Planning for Retirement in Young Adults: Interaction of Professional Experience, Knowledge, and Beliefs. *Studia Psychologica*, 59(2), 84-99.
- BAČOVÁ, V. & KOSTOVIČOVÁ, L. (2018). Too Far Away to Care about? Predicting Psychological Preparedness for Retirement Financial Planning among Young Employed Adults. *Ekonomický časopis / Journal of Economics*, 66(1), 43-63.
- BAČOVÁ, V. & VALUŠ, L. (2019). Psychological Predictors of Financial Planning for Retirement among Undergraduates in Economic and Non-Economic Disciplines. *Rukopis zaslaný na posúdenie*.
- BALÁŽ, V. (2012a): Finančná gramotnosť v kontexte aktívneho starnutia - výsledky prieskumu. Bratislava, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky.
- BALÁŽ, V. (2012b): Pociťovaná a skutočná finančná gramotnosť. *Ekonomický časopis / Journal of Economics*, 60(7), 681-697.
- BALÁŽ, V. (2014). *Komplexné voľby*. Bratislava, VEDA.
- BUCHER-KOENEN, T., & LUSARDI, A. (2011). Financial literacy and retirement planning in Germany. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10, 565-584.
- CROY, G., GERRANS, P., & SPEELMAN, C. (2010). The role and relevance of domain knowledge, perceptions of planning importance, and risk tolerance in predicting savings intentions. *Journal of Economic Psychology*, 31, 860-871.
- CLARK, G. L., STRAUSS, K., & KNOX-HAYES, J. (2012). *Saving for retirement: Intention, context, and behavior*. Oxford: Oxford University Press.
- DE BASSA SCHERESBERG, C. (2013). Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications. *Numeracy*, 6(2), 5.
- FERNÁNDEZ-LÓPEZ, S., OTERO, L., VIVEL, M., & RODEIRO, D. (2010). What are the driving forces of individuals' retirement saving? *Czech Journal of Economics and Finance*, 60, 226-251.
- FISHBEIN, M., & AJZEN, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- GRAHAM, J., HARVEY, C., & HUANG, H. (2009). Investor competence, trading frequency, and home bias. *Management Science*, 55(7), 1094-1106.
- HASTINGS, J. S., MADRIAN, B. C., & SKIMMYHORN, W. L. (2013). Financial literacy, financial education and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347-373.

- HENKENS, K., VAN DALEN, H. P., EKERDT, D. J., HERSHEY, D. A., HYDE, M., RADL, J., VAN SOLINGE, H., WANG, M., & ZACHER, H. (2017). What We Need to Know About Retirement: Pressing Issues for the Coming Decade. *The Gerontologist*, 1-8.
- HERSHEY, D. A. (2004). Psychological Influences on the Retirement Investor. *CSA: Certified Senior Advisor*, 22, 31-39.
- HERSHEY, D. A., AUSTIN, J. T., & GUTIERREZ, H. C. (2015). Financial decision making across the adult life span: Dynamic cognitive capacities and real-world competence. In T. M. Hess, J. Strough, & C. E. Lockenhoff (Eds.), *Aging and decision making: Empirical and applied perspectives* (pp. 329-349). Waltham, MA: Academic Press.
- HERSHEY, D. A., HENKENS, K., & VAN DALEN, H. P. (2007). Mapping the Minds of Retirement Planners: A Cross-Cultural Perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38(3), 361-382.
- HERSHEY, D. A., HENKENS, K., & VAN DALEN, H. P. (2010). Aging and financial planning for retirement: Interdisciplinary influences viewed through a cross-cultural lens. *International Journal of Aging and Human Development*, 70, 1-38.
- HERSHEY, D. A., JACOBS-LAWSON, J. M., MCARDLE, J. J., & HAMAGAMI, F. (2007). Psychological Foundations of Financial Planning for Retirement. *Journal of Adult Development*, 14(1-2), 26-36.
- HERSHEY, D. A., JACOBS-LAWSON, J. M., & AUSTIN, J. T. (2012). Effective Financial Planning for Retirement. In: Wang, M. (Ed.): *The Oxford Handbook of Retirement*. New York: Oxford University Press. pp. 402-430.
- HERSHEY, D. A., & MOWEN, J. C. (2000). Psychological Determinants of Financial Preparedness for Retirement. *The Gerontologist*, 40(6), 687-697.
- HILGERT, M. A., HOGARTH, J. M., & BEVERLY, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89(7), 309-322.
- HOFER, B. K., & PINTRICH, P. R. (1997). The development of epistemological theories: Beliefs about knowledge and knowing and their relation to learning. *Review of Educational Research*, 67, 88-140.
- KIM, K.T., ANDERSON, S.G., & SEAY, M. C. (2019). Financial Knowledge and Short-Term and Long-Term Financial Behaviors of Millennials in the United States. *Journal of Family and Economic Issues*, 40, 194-208.
- LUSARDI, A. (2004). Saving and the effectiveness of financial education. In O. S. Mitchell & S. Utkus (Eds.), *Pension design and structure: New lessons from behavioral finance* (pp. 157-184). Oxford: Oxford University Press.
- LUSARDI, A., & MITCHELL, O. S. (2007). Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education. *The Problems are Serious, and Remedies are not Simple. Business Economics*, 42(1), 35-44.
- LUSARDI, A., & MITCHELL, O. S. (2011). Financial Literacy around the World: an Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508.

- MANDELL, L., & KLEIN, L. S. (2007). Motivation and financial literacy. *Financial Services Review*, 16, 105-116.
- MAYER, R. E. (2009). Advances in specifying what is to be learned: Reflections on the themes in chapters 6–8. In K. A. Ericsson (Ed.), *Development of professional expertise: Toward measurement of expert performance and design of optimal learning environments* (pp. 203-214). Cambridge University Press.
- MERGENTHALER, A., CIHLAR, V., MICHEEL, F., & SACKREUTHER, I. (2017). The changing nature of (un-)retirement in Germany: living conditions, activities and life phases of older adults in transition. *BiB Working Papers 3/2017*. Wiesbaden: Federal Institute for Population Research.
- MOTTOLA, G. R. (2014). The financial capability of young adults—a generational view. In *Insights: Financial capability—march*. Washington, DC: FINRA
- NOONE, J., ALPASS, F., & STEPHENS, C. (2010). Do Men and Women Differ in Their Retirement Planning? Testing a Theoretical Model of Gendered Pathways to Retirement Preparation. *Research on Aging*, 32(6), 715-738.
- NOONE, J. H., STEPHENS, C., & ALPASS, F. (2010). The process of Retirement Planning Scale (PrePS): Development and validation. *Psychological Assessment*, 22, 520-531.
- PAYNE, J. W., BETTMAN, J. R., & JOHNSON, E. J. (1993). *The adaptive decision maker*. Cambridge University Press.
- RIEVAJOVÁ, E., SIKÁ, P., & HUSÁKOVÁ, M. (2012). Dôchodkový systém v zmenených sociálno-ekonomických podmienkach vo väzbe na príjmovú situáciu dôchodcov. *Sociológia* 44(4), 456-477.
- SHEFRIN, H. M., & THALER, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- SHULTZ, K. S., & HENKENS, K. (2010). Introduction to the changing nature of retirement: an international perspective. *International Journal of Manpower*, 31(3), 265-270.
- VAN ROOIJ, M. J., LUSARDI, A., & ALESSIE, R. M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 593-608.
- VAN ROOIJ, M., LUSARDI, A., & ALESSIE, R. (2012). Financial literacy, retirement planning, and wealth accumulation. *The Economic Journal*, 122(560), 449-478.
- WANG, M., & SHI, J. (2014). Psychological research on retirement. *Annual Review of Psychology*, 65, 209-233.
- YAO, R., & CHENG, G. (2017). Millennials' Retirement Saving Behavior: Account Ownership and Balance. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 46(2), 110-128.

V. SUMARIZUJÚCA KAPITOLA A PRÍNOS MONOGRAFIE

A KAPITOL K SÚČASNÉMU STAVU POZNANIA

1. Úvod

Záverečná sumarizujúca kapitola uvádza výsledky jednotlivých autorov v syntetizujúcej podobe a konkrétne sumarizuje poznatky a empirické zistenia obsiahnuté v jednotlivých kapitolách predkladanej monografie. Z toho dôvodu v tejto kapitole zhrnieme vedecké empirické zistenia a konkrétne poznatky, ktoré autori vytvorili a prezentovali ich v jednotlivých kapitolách. Súčasne je to kapitola, ktorá prezentuje aj širšie výsledky z riešenia grantu VEGA č. 2/0118/17 s názvom: *Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach*. Preto v tejto sumarizujúcej kapitole rozširujeme získané výsledky aj uvádzaním vedeckých zistení, ktoré autori kapitol publikovali v iných publikáciách a zdrojoch. Získavame tak hlbší a lepší prehľad skúmanej problematiky. Samozrejme sme si vedomí skutočnosti, že naše výsledky nie sú jediné a k danej problematike sa zvlášť v širších súvislostiach vyjadrujú aj iní úplne nezávislí autori na Slovensku i v zahraničí, a tak citujeme aj ich práce, aby čitateľ nadobudol komplexný pohľad na problematiku.

Túto kapitolu budeme členiť do samostatných podkapitol priamo nadväzujúcich na samostatné kapitoly uvedené predtým. V prvej podkapitole vysvetlíme, prečo je skúmaná téma podnikateľských príležitostí a podnikateľských zámerov dôležitá, a kde sa objavujú problémy v Slovenskej republike. Následne v druhej podkapitole poukážeme na to, či vzdelávaním a akým spôsobom vieme vybrané problémy riešiť, a zosumarizujeme minulý i súčasný stav podnikateľského vzdelávania nielen na Slovensku. Avšak nielen vzdelávanie, ale aj ostatné socio-demografické a osobnostné predpoklady vplyvajú na zámer začať podnikat', čo opisuje nasledujúca podkapitola. V kapitole s názvom *Determinanty zámeru začať podnikat'* sa autorka Fedáková ponára hlbšie do problematiky a skúma podnikateľské príležitosti a zámer podnikat' už na prvotnej úrovni a zaoberá sa špecifickými psychologickými konštruktami i socio-demografickými faktormi a ich vzájomnými vzťahmi. V predposlednej kapitole opíšeme finančné rozhodovanie mladých ľudí o dôchodkovom investovaní.

2. Sumarizujúce zistenia

Začneme tým, prečo sú malé a stredné podniky dôležité z národohospodárskeho a celospoločenského významu a ako zlé rozhodnutia v oblasti podnikových financií majú priamy dopad na ich úspešnosť a následne na ich celkové fungovanie a prežitie. Vysvetlíme, že práve podniky a ich úspešnosť vplyva na fungovanie celej spoločnosti na mnohých úrovniach. Touto problematikou sa zaoberala autorka Edita Nemcová v kapitole s názvom: „*Perspektívy a limity vývoja podnikateľských aktivít MSP – Slovenská republika v európskom kontexte*“.

Význam malých a stredných podnikov, perspektívy a limity ich vývoja

Pri posudzovaní malých a stredných podnikov je dôležité poznamenať, že ide o dynamický proces, pri ktorom sa individuálny podnik neustále mení a vyvíja. Podniky sú založené, rastú, dosahujú zrelosť, potom upadajú a nakoniec zaniknú. Neexistujú neobmedzene. Ak by sa prestali podniky zakladať, tak staré podniky by postupne zanikali, a to napriek intenzívnej snahe zachovať ich, a ich počet by sa v konečnom dôsledku v čase znižoval. Preto je nevyhnutné v celospoločenskom a makroekonomickom pohľade nové podniky neustále zakladať, aby sa dopĺňala strata vytvorená zánikom starých podnikov. Zároveň je dôležité poznamenať, že sú to práve novozaložené podniky, ktoré prinášajú nové disruptívne inovácie a technológie (Christensen, 2013). Súčasne sú motorom rastu a ekonomickej výkonnosti krajiny (Senor, Singer, 2011; Toft – Kehler a kolektív, 2014; Raposo, Smallbone, Balaton, Hortoványi, 2011). Samozrejme podnik sa nezakladá len preto, aby vznikol, ale pretože konkrétny podnikateľ usúdi, že identifikoval správnu podnikateľskú príležitosť, ktorá bude vytvárať nové hodnoty a bude rentabilná. Číže je to príležitosť a jej rozpoznanie, objavenie alebo vytvorenie, ktoré sú absolútne nevyhnutným predpokladom k tomu, aby podnik vôbec vznikol. Samozrejme, že správne riadený a aplikovaný podnikateľský model a jeho kvalita následne v dlhodobom horizonte rozhoduje o úspechu, či neúspechu (Slávik, Bednár, Mišún, Zagoršek, 2016), avšak celému tomuto procesu predchádza konkrétna príležitosť. V kapitole s názvom: *Perspektívy a limity vývoja podnikateľských aktivít MSP – Slovenská republika v európskom kontexte* uvádza autorka Edita Nemcová, že malé a stredné podniky sú najpočetnejšou skupinou podnikov, najvýznamnejším zamestnávateľom v národnom hospodárstve, ako aj najvýznamnejším tvorcom pridanej hodnoty. A to platí prakticky pre všetky Európske krajiny i pre našich okolitých susedov. Preto sa nielen národné vlády, ale aj celá EU

intenzívne snaží malé a stredné podniky najrôznejšími mechanizmami podporovať a vytvárať vhodné podnikateľské prostredie, avšak na Slovensku i v okolí len s miernym úspechom (Sacio-Szymańska, et. al, 2016). U nás existujú už roky rôzne aktivity na podporu nielen všetkých podnikov, ale aj na podporu konkrétnych špecifických skupín podnikateľov, napr. žien, starých či mladých ľudí (Uhliar, Rajčani, 2009), no finálne výsledky sú v konečnom dôsledku nie až také pozitívne, ako sa čakalo (Holienka, Pilková, Jancovicová, 2016), a Slovensko celkovo zaostáva za vyspelými krajinami (Pilková, Reháč, 2017). Tento stav však nie je špecifický len pre nás, ale k podobným výsledkom prišli aj v Čechách, kde zistili, že štátna podpora dokonca zhoršovala výsledky podnikov, ktoré ju využili (Dvouletý, Longo, Blažková, Lukeš, Andera, 2018). Jedným z mnohých problémov súčasného stavu môže byť aj v celková podnikateľská kultúra v regióne strednej Európy (Šebestová, Klepek, Čemerková, Adámek, 2015). Autorka Nemcová v kapitole uvádza, že zvyšovanie počtu podnikov zameraných na inovácie a s vysokým potenciálom rastu tzv. „high growth firms“ je ťažiskovou otázkou priemyselnej politiky vyspelých krajín. To potvrdzujú aj iní autori a význam zakladania úspešných podnikov s vysokým potenciálom rastu sa stáva stále dôležitejším (Senor, Singer, 2011, Toft – Kehler a kolektív, 2014). Správne rozpoznanie takýchto príležitostí ako absolútne nevyhnutnej podmienky tohto procesu potom naberá na význame a dôležitosť. Na základe predložených dát, syntetických analýz tvorí táto kapitola vedecký a logicko-syntetický úvod k ostatným. Vyplýva z nej, že malé a stredné podniky sú základom národného hospodárstva nielen celej Európskej únie, ale na Slovensku zvlášť (Nemcová 2018). Týmto zdôrazňujeme celospoločenský význam problematiky, ktorou sa zaoberá táto vedecká monografia. Autorka opisujúc európske a slovenské ekonomické politiky konštatuje, že je nevyhnutné malé a stredné podniky podporovať, udržiavať, rozvíjať a napomáhať im. Jedna časť podpory je zameraná na zvyšovanie počtu podnikov, osobitne technologických (Nemcová 2017). Ako už bolo hore spomenuté, na Slovensku je situácia napriek podpore podnikov len priemerná, čo sa prejavuje aj vo veľmi malom počte úspešných Slovenských startupov (Procházková, 2017). Týmto sa logicky a prirodzene dostávame k podnikateľským príležitostiam, pretože len a jedine z nich vznikajú tak potrebné a nevyhnutné podniky, ktoré budú úspešné. Celkový stav na Slovensku, žiaľ, nie je dobrý, malé podniky majú vysokú úmrtnosť, prinášajú len obmedzené inovácie, mnohé volia nie vhodné formy zadlženia (Kalusová, Bolek, 2015). Tento stav je spôsobený mnohými faktormi, pričom kvalita rozhodovania, ako preukázali viacerí autori, aj na Slovensku má evidentný vplyv na výkonnosť podniku, celkový úspech i samotné prežitie (Jankelová, Mišúnová Hudáková, Mišún, 2013). Autorka Nemcová opisuje rôzne formy a nástroje podpory používané vo svete a uvádza stav aj u nás. Okrem ekonomického

a národohospodárskeho pohľadu autorka spomína aj vzdelávanie v širšom kontexte. A ukazuje sa, že práve vzdelávanie podnikateľov môže byť jedným z významných faktorov, ktoré umožnia lepšie posúdiť podnikateľskú príležitosť a následne lepšie manažovať jej potenciál vo forme riadenia, čo sa prejaví v budúcnosti vyššou pravdepodobnosťou prežitia podniku. Nakoľko podnikateľské vzdelávanie považujeme, a nielen my, ale aj iní autori (Matulčíková, Breveníková, Szarková, Gažová Adamková, Matkovčíková, 2016, Kintler, Štetka, Rybárová, Remeňová, Černý, 2015) za veľmi dôležité, rozhodli sme sa mu venovať vlastnú kapitolu, ktorú napísala Zuzana Kožárová.

Vzdelávanie podnikateľov

V úvode tejto kapitoly sme v širších súvislostiach opísali, že podnikanie je veľmi náročná, zložitá a komplexná činnosť a konštatujeme, že miera zlyhania je obrovská. Konkrétne na Slovensku len 64,9% z novo založených podnikov prežije viac než dva roky a len 42,4% viac než 5 rokov, pričom iné európske krajiny dosahujú lepšie výsledky (Baláž, 2016, str. 2, tabuľka 6, str. 26). Príčin zániku podnikov je mnoho. Ak uvažujeme nad zlyhaním priamo v intenciách rozpoznávania podnikateľskej príležitosti, potom môžeme predpokladať, že podnik zlyhal aj preto, lebo podnikateľská príležitosť nebola zvlášť kvalitná a perspektívna. Teda podnikateľ nesprávne, ako aj nie dostatočne profesionálne posúdil túto príležitosť. Inými slovami, jeho schopnosť posudzovať príležitosti nebola dostatočná. Samozrejme ďalšími príčinami zlyhania môže byť neznalý a slabo vzdelaný manažment. Význam kvalitných a schopných ľudí na všetkých úrovniach organizácie je zdôrazňovaný dlhodobo a v súčasnosti je dôraz na kvalitu zvlášť akcentovaný, čo reflektujú aj moderné trendy v oblasti ľudských zdrojov (Skorková, Bednár, Gažová Adamková, Tarišková, 2018). Ak existuje deficit v tejto oblasti, tak je to práve vzdelávanie, ktoré môže zlepšiť celkovú situáciu. Je to aj vzdelávanie podnikateľov, ktoré priamo môže napomôcť znížiť takto vysokú mieru zlyhania. Vychádza sa tu z predpokladu, že je to práve ľudský kapitál v najširšom ponímaní, ktorý je determinujúcim faktorom úspechu všetkých organizácií (Blštáková, et. al. 2019). Kompetencie, ktoré podnikatelia vzdelávaním nadobúdajú, potom môžu zlepšovať ich výsledky, a tým nepriamo napomôcť k vyššej miere prežitia (Zelienková, Kožárová, 2019). V podrobne spracovanej kapitole s názvom: *Podnikateľské vzdelávanie* autorka Zuzana Kožárová okrem iného opisuje postupný vývoj vzdelávania podnikateľov a jeho prenikanie do vzdelávacích inštitúcií ako sú školy vyššieho vzdelávania a univerzity. Pritom je dôležité poznamenať, že pre študentov je vzdelávanie v oblasti podnikania dôležité a rovnako aj pre celú krajinu (Kožárová, 2017,

2018, 2019). Ako autorka v kapitole uvádza, tento proces bol a stále je len postupný a začal od prvotného štádia, v ktorom sa vedúci akademici zaoberali myšlienkou postupne inštitucionalizovať vzdelávanie podnikateľov. V tejto úvodnej fáze prevládalo však ešte myslenie charakteristické pre rozvoj akejkoľvek disciplíny, pre ktoré bolo typické konštatovanie, že podnikateľom sa človek rodí. Prípadne, že schopnosti nadobudne vlastnou skúsenosťou, avšak tieto výsledky sa nie vždy preukázali (Hanák, Grežo, accepted for publication, Grežo, Hanák, under review, Hanák 2017, 2019, Hanák, Filanová, 2015). Z toho pre niektorých mohol vyplývať záver, že potom je vzdelávanie zbytočné. Dnes sme sa však posunuli výrazne ďalej, a vzdelávanie podnikateľov je na západe súčasťou vzdelávania mnohých univerzít zameraných na ekonómiu a manažment už takmer polstoročie a objavujú sa programy aj na Slovensku (Matulčíková, et. al, 2016). Súčasne je táto problematika diskutovaná na Slovensku tiež určitú dobu (Uhlíar, 2012). Autorka Kožárová cituje prehľad Vanča a kolektívu (2016) na slovenských univerzitách, ktoré poskytujú vzdelávanie v oblasti podnikania. Ako z výsledkov vidíme, aj na ekonomických fakultách nie je vzdelávanie v oblasti podnikania pravidlom aj keď vo vzdelávaní sa už minulosti prejavovali mnohé nové trendy a nebol preň príznačný nemenný a statický stav (Kintler, et. al., 2015). Vzdelávanie dokáže určite napomôcť k lepšiemu výkonu v podnikaní, no zámer začať podnikáť závisí od mnohých iných faktorov, o ktorých pojednáva kapitola s názvom: *Determinanty zámeru začať podnikáť*.

Determinanty zámeru začať podnikáť

Zámer začať podnikáť je založený na posúdení podnikateľskej príležitosti, avšak ako vieme, tento proces sa v ľudskej mysli neodohráva len podľa racionálnych a objektívnych utilistických očakávaní, ako postulovali staré ekonomické teórie. V skutočnosti naň vplyva množstvo kognitívnych (Zelienková, 2018), osobnostných i demografických faktorov (Fedáková, Kožárová, 2019). Z časového hľadiska začínajúci podnikateľ najprv posúdi podnikateľskú príležitosť a na základe výsledkov tohto hodnotenia sa potom rozhodne začať podnikáť. V predpokladanom vzájomnom pôsobení premenných: posudzovanie podnikateľskej príležitosti, zámer začať podnikáť musíme uvažovať aj s determinantami zámeru začať podnikáť, ktoré vstupujú do tohto vzťahu. A sú to práve individuálne psychologické i socio-demografické, či rodinné faktory, ktoré zastávajú túto úlohu (Fedáková, Studená, Kožárová, 2018, Fedáková, & Studená, 2017). Týmto faktorom sa venuje autorka Denisa Fedáková vo svojej kapitole s názvom: *Zámer podnikáť v kontexte vybraných charakteristík a rodinného prostredia zamestnaných, nezamestnaných a podnikateľov*. Autorka Fedáková zistila, že rôzne

socio-demografické charakteristiky ako rod, stav, vzdelanie, vlastné deti vplyvajú odlišným spôsobom na zámer začať podnikat'. K hodnotným výsledkom patria aj zistenia, že v každej zo skúmaných skupín (nezamestnaní, zamestnaní a podnikatelia) majú tieto determinanty rozličný vplyv. Z výsledkov vyplýva, že u skupiny podnikateľov oproti socio-demografickým faktorom je vplyv individuálne psychologických faktorov v podobe samostatného bloku zahrňujúceho ako *Uplatnenie sa, Postoj k podnikaniu, Osobnostné predpoklady a Zručnosti* oveľa silnejší. Slabšia, ale tiež významná je opora v rodine, konkrétne *Podporenie rozhodnutia*. Tieto výsledky sú v súlade aj so zisteniami iných riešiteľov grantovej úlohy. Napríklad z hľadiska rodu je dôležité zdôrazniť, že medzi mužmi a ženami sú veľké rozdiely v zámere začať podnikat'. Jedným z faktorov, o ktorých sa predpokladalo, že sú príčinou, je vnímanie rizika (Adamus, 2018). Problém je však komplexnejší a zložitejší, než by sa na prvý pohľad zdalo. Na rozhodnutie začať podnikat' vplyva nielen biologické pohlavie, ale aj tzv. psychologické/sociologické pohlavie tzv. gender (Adamus, Dudeková, 2018, 2019). Hlbšie túto problematiku skúmala Magdalena Adamus, ktorá konštatuje, že genderová identita je významnejším prediktorom zámeru začať podnikat' než len biologické pohlavie. Ďalej sme zistili, že podnikateľský zámer (business proposal) ženy dokážu spracovať v lepšej kvalite ako muži, aj keď počet žien, ktorý sa rozhodne vstúpiť do podnikania, je oveľa nižší než u mužov (Hanák, Zeliénková, Adamus, 2019). Hanák s kolektívom uvádza, že zo vzorky 310 podnikateľských zámerov žiadajúcich o finančnú podporu len 24 podali ženy, čo je len 7,7% oproti 92,3% zámerom podaných mužmi. Táto nízka hodnota je však plne porovnateľná aj so svetovými štatistikami, kde Cohoon s kolektívom (2010) zistil taktiež len 7 % žien z celkového počtu 549 zámerov. Pritom je treba mať na pamäti, že len malé percento podnikateľských zámerov je po dlhom rozhodovacom procese vôbec investormi vo forme vkladu kapitálu podporených (Carpentier, Suret, 2015) a ochota investorov vložiť finančné prostriedky závisí aj od externých faktorov, ako napríklad vývoj ekonomiky (Kalusová, Smorada, 2016). Záverom podkapitoly konštatujeme, že na zámer začať podnikat' vplyvajú rozličné determinanty, ktoré sa prejavujú u rôznych skupín odlišným spôsobom. Prejdeme plynule k nasledujúcej podkapitole, ktorá vychádza z kapitoly Viery Bačovej. Autorka v kapitole opisuje závažné rozhodnutie v oblasti osobných financií a táto kapitola dopĺňa hore uvedené kapitoly.

Grant VEGA č. 2/0118/17, z ktorého je financovaná táto monografia má názov: *Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach*, a ako vidíme nachádzajú sa tam aj osobné financie. V prípade nepodnikateľov je počet závažných finančných rozhodnutí, ktoré podstupujú bežní ľudia, pomerne malý (Bačová, Hanák, 2019). Finančné plánovanie dôchodku patrí k najvýznamnejším a najrizikovejším rozhodnutiam s veľmi závažnými

dôsledkami v budúcnosti, ktoré realizujú bežní ľudia. Preto sme sa rozhodli zaradiť do monografie aj kapitolu o finančnom rozhodnutí týkajúceho sa individuálneho dôchodku s názvom nasledujúcej podkapitoly.

Finančné plánovanie dôchodku u mladých ľudí

Spoločnosť Spoločnosť sa vyvíja rýchlym tempom a moderné technológie ako internet, mobilné telefóny menia spoločnosť a aj formy komunikácie medzi ľuďmi, ktorá sa presúva do elektronického priestoru, avšak rozsah zmien je širší i hlbší než v minulosti (Töröková, 2017, Kokles, Romanová, Zelina, Hamranová, 2017). Týmito novými zmenami, či vo forme produktov alebo služieb je najviac zasiahnutá mladá generácia, ktorá ich používa v najväčšej miere. Všetky tieto technológie a ich aplikácie menia správanie a vnímanie sveta u mladých ľudí. Súčasne sa objavuje trend, že vplyv štátu na život človeka sa začína vytrácať a jednou z oblastí, kde rastie individuálna zodpovednosť, je dôchodkový systém. Všetci mladí ľudia sú dnes zo zákona povinní zvoliť si aj súkromný systém sporenia na dôchodok a to už pri prvom nástupe do zamestnania. Túto tému sme zvolili aj preto, že pri rozhodovaní o dlhodobom osobnom zabezpečení na dôchodku ide o určitý ekvivalent rozhodnutia začať podnikat'. Autorka Bačová v kapitole s názvom *Finančné plánovanie dôchodku u mladých ľudí* analyzuje túto problematiku. Riziko v procese rozhodovania o zámere začať podnikat', ako aj pri rozhodnutí o dôchodku nesie určité spoločné znaky. Obidve rozhodnutia sú komplexné, zložité a v oboch prípadoch ide o rozhodnutie, ktoré má v konečnom dôsledku významné osobné, finančné i rodinné dôsledky do budúcnosti (Bačová, 2015). Hoci modely multikriteriálneho rozhodovania používané pri zložitých problémoch sú v odborných kruhoch bežne dostupné (Filanová, 2017), jednotlivci ich prakticky nikdy neaplikujú. Taktiež vytváranie organizovaných rozhodovacích procesov je síce bežné pre kvalifikovaný manažment organizácií (Bodiš, Černý, 2016), často aj v súčinnosti s informačnými technológiami, no nie pre bežnú populáciu. Rovnako správnosť rozhodnutí pri komplexných úlohách nie je len vecou kognitívneho vybavenia ako napríklad inteligencie, ale na proces rozhodovania majú vplyv aj iné faktory ako napríklad potreba štruktúry (Grežo, & Sarmány-Schuller, under review). Na skúmanie rozhodnutia začať podnikat' je k dispozícii len obmedzená vzorka študentov, častokrát len okolo 10% z ekonomických škôl, no ak chceme preskúmať, ako robí závažné finančné rozhodnutie mladá generácia, potom môžeme zvoliť ako analógiu ich osobné rozhodnutie investovať finančné prostriedky do dôchodkových fondov, ktoré sú akciové či dlhopisové. Preto sa autorka zamerala na túto problematiku a v kapitole opisuje viaceré jedinečné vedecké výsledky.

Konkrétnym vedeckým prínosom kapitoly je opis procesu vývoja a následne opis novovytvoreného psycho-metrického nástroja s názvom: *Škála osobných presvedčení o finančnom plánovaní dôchodku*, ktorú autorka v kapitole opisuje a ktorá bola publikovaná (Bačová & Kostovičová, 2017). Predmetná škála skúma, ako si mladí ľudia vytvárajú vlastné predpoklady v súvislosti s ich plánovaním dôchodku v súčasnej situácii. Pri skúmaní rozhodovania jednotlivcov o osobných financiách je dôležité nielen skúmať už existujúce presvedčenia, ale rovnako dôležité je poznať prediktory, ktoré majú na ne vplyv. Tu autorky (Bačová & Valuš, 2019) zistili, že študenti ekonómie majú vyššiu finančnú gramotnosť než študenti iných študijných smerov. U ostatných skúmaných faktorov ako vplyvy rodičov, orientácie na budúcnosť, či očakávanej spokojnosti na dôchodku sa už nelíšili. Z psychologických faktorov sú to pozitívne presvedčenia o finančnom plánovaní dôchodku, ktoré majú významný vplyv. Táto kapitola tvorí doplnok k existujúcim kapitolám a je to modelový príklad finančného rozhodnutia, ktorý opisuje, ako mladá generácia robí závažné finančné rozhodnutia, ktoré majú pre nich významné osobné a rodinné dôsledky.

3. Zhrnutie

Táto záverečná kapitola je zhrnutím monografie a sumarizuje zistenia, ktoré autori vytvorili vlastnou vedeckou prácou. Jedinečné vedecké výsledky sú prezentované v širších súvislostiach. V parciálnych častiach tejto kapitoly sú uvedené aj ďalšie vedecké zistenia autorov kapitol, ktoré boli publikované v iných zdrojoch. Na komplexnejší pohľad je samozrejme doplnená aj externá literatúra z domácich, ako aj zahraničných zdrojov, ktorá uvádza výsledky v rozsiahlom kontexte. Štruktúra zhrňujúcej kapitoly je organizovaná podľa štruktúry kapitol v celej monografii, v ktorej sú kapitoly organizované nasledovne. V kapitole o význame podnikania pre spoločnosť autorka Nemcová opísala, prečo a akým spôsobom sú malé a stredné podniky pre akúkoľvek krajinu dôležité, a z jej výsledkov môžeme konštatovať, že je potrebné zakladať viac týchto podnikov. Jedným z dôvodov môže byť vysoká úmrtnosť nových podnikov, čo potvrdzuje aj autor Baláž (2016). Pri hľadaní riešení na zlepšenie súčasného stavu práve vzdelávanie môže napomôcť zvýšeniu úspešnosti, ktorému sa venuje nasledovná kapitola Zuzany Kožárovej. No aj keď je budúci podnikateľ v podnikaní vzdelaný, existujú ešte viaceré demografické, osobnostné a sociodemografické faktory, ktoré do určitej miery vplyvajú na to, či sa konkrétny jednotlivec vôbec rozhodne začať podnikáť, a tejto špecifickej problematike sa

venovala autorka Denisa Fedáková v kapitole číslo tri. V nasledujúcej kapitole o osobných financiách autorka Viera Bačová opisuje závažné osobné rozhodnutia o dôchodku mladých ľudí na Slovensku. V tejto záverečnej sumarizujúcej kapitole zhŕňame poznatky a vedecko objaviteľské výsledky obsiahnuté v jednotlivých kapitolách. Súčasne je táto kapitola prehľadom výsledkov grantu VEGA č. 2/0118/17 a podáva dosiahnuté výsledky riešiteľov grantovej úlohy zasadené do súčasného stavu poznania ako na Slovensku, tak i v zahraničí.

4. Resume

In this final chapter we are summing specific scientific results reported by authors of previous chapters in synthetizing form and in a broader contexts. This monograph and all its chapters were supported by a grant scheme from Slovak Ministry of Education Science, Research and Sport of the Slovak Republic VEGA 2/0118/17: *Risk assessment in decision making of individuals on the personal and company/business finances and business opportunities.*

Chapters in this monograph are only small fragment of all publication outcomes of this research grant and for full and complete picture we citing here also other scientific findings created by authors of these chapters and members of the team. Every author published several different papers investigating these topics, which could enrich findings reported only here. Also for more independent and deeper understanding of investigated problems we are also widely citing other independent authors from Slovakia or abroad. This summarizing chapter is organized into four subchapters which are describing all four previous independent chapters in relationship and in broader context.

In the first chapter labelled as: *Developmental Perspectives and Limitations of Entrepreneurial Activities of SMEs Slovak Republic in the European Context* author Edita Nemcová is describing importance of small and medium sized enterprises (SME) for society and national development. She describes current trends with specific limitations but also perspectives in the future. Despite crucial importance of SME for economy, national development many of these enterprises fail not even reaching maturity. Education of entrepreneurs could be one of the remedies and next chapter labelled as: *Entrepreneurial education* by author Zuzana Kožárová is describing education of entrepreneurs in Slovak universities and also in abroad. Situation in entrepreneurial education at universities in the Slovakia is far behind western European countries but

there attempts to solve current unpleasant status. Chapter written by Denisa Fedáková labelled as: *The intention to do business in the context of selected characteristics and family environment of employed, unemployed and entrepreneurs* is describing various psychological, socio-demographical and family factors influencing intention to start own business in three different groups of people: employed, unemployed and entrepreneurs. Only very small part of adult population in the Slovakia wants to start their own business and when we want to investigate their financial decisions we have very few options available. But investing into own retirement scheme is financial decision, which every young Slovak have to make, and this decision have similar consequences in severity compared to deciding about starting own business. Therefore our last chapter is labelled as: *Financial Planning for Retirement in Young Adults* where Viera Bačová is describing how young generation is making decisions about financial products. The last chapter labelled: *Summarizing chapter and contribution of monograph and chapters to current state of knowledge* is this where we are trying to sum all those findings in one more broader and coherent view.

Referencie

- ADAMUS, M., DUDEKOVÁ, K., (2019). Gender and risk taking: in need of replication, structure and common sense. In *Kognícia a umelý život 2019*. Zostavili: Igor Farkaš, Martin Tkáč, Peter Gergel, Matúš Tomko. ; recenzenti: Ľubica Beňušková, Ivana Budinská a ďalší. - Bratislava : Univerzita Komenského, s. 8-9. ISBN 978-80-223-4720-4
- ADAMUS, M., DUDEKOVÁ, K., (2018). Gender stereotypes and risk taking: a replication study on stereotype threat and financial decision making. In *Kognice a umelý život 2018*. Sborník příspěvků. Editoři: Čeněk Šašinka - Alžběta Strnadová - Zuzana Šmideková - Vojtěch Juřík ; recenzenti příspěvků: Ondřej Bečev - Michal Černý - Igor Farkaš. - Ondřej Havlíček - Kateřina Chmelařová - Vojtěch Juřík a další. - Brno : Flow, z.s., 2018, s. 1-2. ISBN 978-80-88123-24-8.
- ADAMUS, M., DUDEKOVÁ, K., (2019). Gender and risk taking: in need of replication, structure and common sense. In *Kognícia a umelý život 2019*. Zostavili: Igor Farkaš, Martin Tkáč, Peter Gergel, Matúš Tomko. ; recenzenti: Ľubica Beňušková, Ivana Budinská a ďalší. - Bratislava : Univerzita Komenského, s. 8-9. ISBN 978-80-223-4720-4
- BAČOVÁ, V. (2015). Finančné rozhodovanie jednotlivcov: mentálne limity, zvládanie a možnosti optimalizácie. *Československá psychologie*, 59(3), 215-226.
- BAČOVÁ, V., HANÁK, R. (2019). Financial Product Choices: Does Attribute Preference Help Avoid the Attraction Effect? In *Studia Psychologica : international journal for research and theory in psychological sciences*, 2019, vol. 61, no. 2, p. 71-85. ISSN 0039-3320

- BAČOVÁ, V. & KOSTOVIČOVÁ, L. (2018). Too Far Away to Care about? Predicting Psychological Preparedness for Retirement Financial Planning among Young Employed Adults. *Ekonomický časopis / Journal of Economics*, 66(1), 43-63.
- BAČOVÁ, V., VALUŠ, L. (2019). Myslieť na svoju finančnú budúcnosť = Think of your financial future. In *Psychologie práce a organizace 2019 : sborník příspěvků z 18. mezinárodní konference*. Editori: Jakub Procházka, Tomáš Kratochvíl, Martin Vaculík ; recenzenti: Katarína Baňasová, Jozef Bavoľár. Brno : Masarykova univerzita, s. 73-80. ISBN 978-80-210-9488-8.
- BALÁŽ, V. (2016). Policy support facility, specific support to Slovakia. Technopolis group. March 2016
- BLŠTÁKOVÁ, J., BEDNÁR, R., ADAMKOVÁ, H., JONIAKOVÁ, Z., LUDVIGOVÁ, I., NÉMETHOVÁ, I., SKORKOVÁ, Z. (2019) *Human Resources Management 4.0 : Architecture, Roles, Leadership, and Business Models*. Editor: Richard Bednár. 1st Edition. Hamburg : Verlag Dr. Kovač, 2019. [247 s.] [13,66 AH]. Personalwirtschaft. ISBN 978-3-339-10628-5. ISSN 1439-5258.
- BODIŠ, M., ČERNÝ, M., (2016) Rozhodovacie procesy. In *Ekonomika, financie a manažment podniku - rok 2015 : zborník vedeckých prác pri príležitosti 75. výročia založenia Ekonomickej univerzity v Bratislave*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2016. ISBN 978-80-225-4280-7, s. [1-9] CD-ROM.
- CARPENTIER, C., & SURET, J. M. (2015). Angel group members' decision process and rejection criteria: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 808-821.
- COHOON, J. M., WADHWA, V., & MITCHELL, L. (2010). *The Anatomy of an Entrepreneur: Are Successful Women Entrepreneurs Different than Men?*
- DVOULETÝ, O., LONGO, M. C., BLAŽKOVÁ, I., LUKEŠ, M., & ANDERA, M. (2018). Are publicly funded Czech incubators effective? The comparison of performance of supported and non-supported firms. *European Journal of Innovation Management*.
- FEDÁKOVÁ, D., KOŽÁROVÁ, Z. (2019). Starting an entrepreneurial career: Young entrepreneurs' profiles. In *Psychologie práce a organizace 2019 : sborník příspěvků z 18. mezinárodní konference*. Editori: Jakub Procházka, Tomáš Kratochvíl, Martin Vaculík ; recenzenti: Katarína Baňasová, Jozef Bavoľár. - Brno : Masarykova univerzita, 2019, s. 34-43. ISBN 978-80-210-9488-8
- FEDÁKOVÁ, D., STUDENÁ, I. (2017) Entrepreneurial Intentions of University Students. And What Does the Family Say? = Podnikateľské zámery VŠ študentov. A čo na to rodina? In *Sociální procesy a osobnost 2017 : Sborník příspěvků mezinárodní konference*. Editoři: Marek Blatný, Martin Jelinek, Petr Květon, Dalibor Vobořil. Recenzenti: Marek Blatný, Miroslava Bozogánová, Iva Burešová, Oleg Czop a další. - Brno : Psychologický ústav AV ČR, v.v.i, 2018, s. 60-67. ISBN 978-80-86174-22-8.
- FEDÁKOVÁ, D., STUDENÁ, I., KOŽÁROVÁ, Z. (2018). Entrepreneurial risk perception and entrepreneurial intention of employed and unemployed in the context of entrepreneurial individual resources. In *Človek a spoločnosť : internetový časopis pre pôvodné teoretické a výskumné štúdie z oblasti spoločenských vied [elektronický seriál]*, 2018, roč. 21, č. 2, s. 31-46. ISSN 1335-3608

- FILANOVÁ, J. (2017) Multikriteriálne a multivariantné rozhodovanie ako podpora rozhodovacieho procesu. In *Ekonomika, financie a manažment podniku XI. : zborník vedeckých statí pri príležitosti Týždňa vedy a techniky*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. ISBN 978-80-225-4462-7, s. 65-72 CD-ROM.
- GREŽO, M., & HANÁK, R. (under review). The relationship between entrepreneur's experience and venture performance: A meta-analysis. *Small Business Economics*.
- GREŽO, M., & SARMÁNY-SCHULLER, I. (under review). It is just not enough to be smart: On explaining the relation between intelligence and complex problem solving. *Technology, Knowledge and Learning*
- GREŽO, M., HANÁK, R. (2020). The relationship between the entrepreneurs's experience and venture performance: a meta-analysis. *Small Business Economics* (under review)
- HANÁK, R. (2016). Skúmanie rozpoznávania podnikateľských príležitostí pomocou psychológie [Investigation of opportunity recognition through psychology]. In *Sociálne procesy a osobnosť 2016. Zborník príspevkov*. Editor: Lukáš Pitel ; recenzenti: K. Bartošová, J. Bašňáková, M. Blatný, I. Burešová a ďalší. - Bratislava : ÚEP CSPV SAV, 2017, s. 142-149. ISBN 978-80-88910-55-8
- HANÁK, R. (2017a) Entrepreneur's experience affects quality of the business proposal applying for angel investment. In *Conference proceedings (Book of abstracts)*. - Nemecko : Leuphana Universität Lüneburg, 2017, s.
- HANÁK, R. (2018) Could we develop a decision support tool for evaluating innovative and technological business proposals which will outperform existing practices? Limits and crucial questions. In *Kognice a umělý život 2018. Sborník příspěvků*. Editoři: Čeněk Šašinka - Alžběta Strnadová - Zuzana Šmideková - Vojtěch Juřík ; recenzenti příspěvků: Ondřej Bečev - Michal Černý - Igor Farkaš. - Ondřej Havlíček - Kateřina Chmelařová - Vojtěch Juřík a další. - Brno : Flow, z.s., 2018, s. 21-22. ISBN 978-80-88123-24-8
- HANÁK, R. (2018).. Why previous experience have so small effect on financial performance. In *Proceedings of 10th annual international scientific conference COMPETITION*. - Jihlava, ČR : College of Polytechnics Jihlava, 2018, s. 94-99. ISBN 978-80-88064-37-4.
- HANÁK, R. (2019) Nascent entrepreneurs' business proposals qualities and their relationship to financial indicators when applying for angel investment. In *Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2019) : Proceedings of the 7th International Conference*. Edited by: Ondřej Dvouletý, Martin Lukeš & Jan Mísař. - Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2019, s. 242-254. ISBN 978-80-245-2316-3.
- HANÁK, R., FILANOVÁ, J. (2015). Management experience does not improve business plan evaluation. In *ICERI2015 proceedings. International conference. ICERI2015 proceedings : 8th International conference of education, research and innovation : November 16th-18th, 2015, Seville, Spain*. - [S.l.] : IATED Academy, 2015. ISBN 978-84-608-2657-6. ISSN 2340-1095, p. 1903-1908.
- HANÁK, R., ZELIENKOVÁ, A., ADAMUS, M. (2019) Comparing the Quality of Business Proposals of Male and Female Entrepreneurs Asking for Angel Investment. In *Youth and Women Entrepreneurship in Challenging International (Global) Business Environment : Proceedings*

- of the Ninth International Conference. - Sofia : BADME, 2019, s. 144-154. ISBN 978-954-9827-19-4.
- HANÁK, Róbert (2017b). How entrepreneurs identify business opportunity : Ako podnikatelia identifikujú podnikateľskú príležitosť. In Proceedings of 9th international scientific conference COMPETITION / Sborník príspevků z 9. ročníku mezinárodní vědecké konference KONKURENCE. - Jihlava : Vysoká škola polytechnická, 2017, s. 234-243. ISBN 978-80-88064-31-2.
- HOLIENKA, M., PILKOVÁ, A., & JANCOVICOVÁ, Z. (2016). Youth entrepreneurship in Visegrad countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(4), 105.
- CHRISTENSEN, C. (2013). The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press. ISBN-13: 978-1633691780
- JANKELOVÁ, N., MIŠŮNOVÁ HUDÁKOVÁ, I., MIŠŮN, J. (2013) Význam strategického rozhodovania v mikropodnikoch a veľmi malých podnikoch na príklade Slovenskej republiky. In *Ekonomický časopis : časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie = journal for economic theory, economic policy, social and economic forecasting*. - Bratislava : Ekonomický ústav SAV : Prognostický ústav SAV, 2013. ISSN 0013-3035, 2013, roč. 61, č. 7, s. 737-756.
- KALUSOVÁ, L., BOLEK, V. (2015). Model faktorov determinujúcich krátkodobú zadlženosť slovenských MSP. In MEKON 2015. International scientific conference. *MEKON 2015 : the CD of participants' reviewed papers from 17th international conference : february 4-5, 2015, Ostrava, [Czech Republic]*. - Ostrava : Faculty of Economics VŠB - Technical university of Ostrava, 2015. ISBN 978-80-248-3684-3, s. 402-412 CD-ROM
- KALUSOVÁ, L., SMORADA, M. (2016). The Influence of economic process on venture capital financing in the Visegrad Group (V4) Countries. In *Ekonomika a manažment : vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave*. - Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2016. ISSN 2454-1028, 2016, roč. 13, č. 1, s. 54-64 online.
- KINTLER, J., ŠTETKA, P., RYBÁROVÁ, D., REMEŇOVÁ, K., ČERNÝ, M. (2015) *Výskum trendov univerzitného vzdelávania ekonomických predmetov v podmienkach SR*. Recenzenti Štefan Majtán, Alena Tršťanská. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2015. 210 s. [9,87 AH]. ISBN 978-80-225-4202-9.
- KOKLES, M., ROMANOVÁ, A., ZELINA, M., HAMRANOVÁ, A., (2017) Výskum digitálnej gramotnosti populácie v Slovenskej republike. In *Journal of Technology and Information Education*. - Olomouc : Palacky University Olomouc, 2017. ISSN 1803-537X, 2017, vol. 9, no. 1, pp. 175-188.
- KOŽÁROVÁ Z. (2019). Rozvoj kariérovej adaptability vysokoškolských študentov. [Dizertačná práca]. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. 124 s.
- KOŽÁROVÁ, Z. (2017) Ja a podnikanie? Prečo nie? / recenzenti M. Blatný, M. Bozogánová. In: *Sociální procesy a osobnost 2017 : sborník příspěvků*. - Praha : Akademie věd České republiky, 2018. - ISBN 9788086174228. - S. 181-187.

- KOŽÁROVÁ, Z. (2018) PODNIKNI NIEČO! (Popis tréningového programu na rozvoj podnikavosti a kariérovej adaptability) [elektronický zdroj] /. In: Kariérové poradenstvo v teórii a praxi. - ISSN 1338-8231. - č. 14 (2018), s. 43-49, online. - Spôsob prístupu: <http://www.euroguidance.cz/publikace/casopis14.pdf>.
- KOŽÁROVÁ, Z., FEDÁKOVÁ, D. (2018) Študenti a podnikatelia. Ich pohľady na podnikanie = Students and Entrepreneurs. Their Perceptions of Entrepreneurship. In Psychológia práce a organizácie 2018 - Minulosť, prítomnosť a výzvy do budúcnosti : zborník príspevkov z medzinárodnej konferencie. Editori: Pavol Kačmár, Jozef Bavoľár, Ladislav Lovaš; recenzenti: Jozef Bavoľár, Denisa Fedáková, Aleš Gregar, Pavol Kačmár, Ludmila Kaškárková, Zuzana Kaššaiová, Michal Kentoš, Miroslava Köverová, Zuzana Lazišťanová, Marcela Leugnerová, Radomír Masaryk, Jakub Procházka, Martin Seitl, Tomáš Sollár, Daša Strachanová, Matúš Šucha, Dominika Vajdová, Martin Vaculík. - Košice : Katedra psychológie Filozofickej fakulty Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. 252-265. ISBN 978-80-8152-713-5.
- MATULČÍKOVÁ, M., BREVENÍKOVÁ, D., SZARKOVÁ, M., GAŽOVÁ ADAMKOVÁ, H., MATKOVČIKOVÁ, N., (2016). *Manažérske kompetencie a podnikateľské zručnosti vo vybraných študijných programoch v zdravotníckych odboroch ako prostriedok rozvíjania interdisciplinárneho prístupu vo vysokoškolskom vzdelávaní v Slovenskej republike*. Redakčné a zostavovateľské práce: Janka Bursová, Marta Matulčíková, Miroslava Szarková. 1. vyd. Warszawa : Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, 2016. [272 s.] ISBN 978-83-87897-46-9.
- NEMCOVÁ, E. (2017). Inštitucionálne zázemie podnikania = Institutional background of entrepreneurship. In Prognostické práce [elektronický seriál], 2017, vol. 9, no. 1-2, p. 5-19. ISSN 1338-3590.
- NEMCOVÁ, E. (2018). Trends and Perspectives of SME Development - How To Turn Challenges Into Opportunities. In Prognostické práce [serial], 2018, vol. 10, no. 1-2, p. 53-72. ISSN 1338-3590. Dostupné na internete: <<http://www.prog.sav.sk/sites/default/files/2019-04/pp2018web.pdf>>
- PILKOVÁ, A., & REHÁK, J. (2017). Regional aspects of inclusive entrepreneurship of seniors in Europe. *Society and Economy*, 39(1), 49-64.
- PROCHÁZKOVÁ, K. (2017). Slovenské startupy v globálnom podnikateľskom prostredí. In *Ekonomika a manažment : vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave*. - Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, ISSN 2454-1028, 2017, roč. 14, č. 3, s. 78-90 online.
- RAPOSO, M., SMALLBONE, D., BALATON, K., & HORTOVÁNYI, L. (Eds.). (2011). *Entrepreneurship, growth and economic development*. Edward Elgar Publishing.
- SACIO-SZYMAŃSKA, A., KONONIUK, A., TOMMEI, S., VALENTA, O., HIDEG, É., GÁSPÁR, J., MARKOVIČ, P., GUBOVÁ, K., BOOROVÁ, B., The Future of business in Visegrad region. - Registrovaný: Web of Science. In *European journal of futures research*. - Heidelberg : Springer Berlin Heidelberg, 2016. ISSN 2195-4194, 2016, vol. 4, no. 1, pp. [1-13].

- SENR, D., & SINGER, S. (2011). Start-up nation: The story of Israel's economic miracle. Random House LLC. ISBN-13: 978-0446541473
- SKORKOVÁ, Z., BEDNÁR, R., GAŽOVÁ ADAMKOVÁ, H., TARIŠKOVÁ, N. (2018) *New Position of Human Resources Management in an Enterprise*. Reviewers: Nadežda Jankelová, Yuriy Holynskyy. Lviv : NNWK ATB, 2018. 269 s. ISBN 978-966-2042-30-6.
- SLÁVIK, Š., BEDNÁR, R., MIŠÚN, J., ZAGORŠEK, B. (2014) *Podnikateľské modely*. Recenzenti: Helena Majdúchová, Michal Greguš. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. 246 s. [17,06 AH]. VEGA 1/0563/12. Dostupné na : <<https://digitalnkniznica.cvtisr.sk/s/eFYQsoRmgY>>. ISBN 978-80-225-3986-9.
- ŠEBESTOVÁ, J., KLEPEK, M., ČEMERKOVÁ, Š., & ADÁMEK, P. (2015). Regional entrepreneurship culture and the business lifecycle: Patterns from the Moravian-Silesian region. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 63(6), 2137-2144.
- TOFT-KEHLER, R., WENNBURG, K., & KIM, P. H. (2014). Practice makes perfect: Entrepreneurial-experience curves and venture performance. *Journal of Business Venturing*, ISSN: 0883-9026, 2014, 29(4), 453-470.
- TÖRÖKOVÁ, A. (2017) Využitie IS/IT v oblasti podnikového e-vzdelávania. In *Ekonomika, financie a manažment podniku - 2017 : zborník vedeckých prác*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. ISBN 978-80-225-4435-1, s. 701-714 CD-ROM.
- UHLIAR, M. (2012) Podnikanie na Slovensku a možnosti podnikateľského vzdelávania. In *Aktuálne problémy metodiky a obsahu predmetov podnikovohospodárskych náuk : zborník vedeckých statí*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3517-5, s. 77-82.
- UHLIAR, M., RAJČANI, B. (2009). Podnikanie mladých, jeho význam, riziká a bariéry, štátna podpora a kontrola jej efektivity. In *Ekonomika, financie a manažment podniku III. : medzinárodná vedecká konferencia doktorandov Fakulty podnikového manažmentu EU v Bratislave*. - Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu EU, ISBN 978-80-225-2851-1, s. [1-12]. IGM 2318160.
- Vančo, M. a kol. (2016). *Analýza získavania prierezových kompetencií na slovenských vysokých školách*. Bratislava. Cit. 07. 09. 2019. Dostupné na Internete: <https://www.minedu.sk/analiza-ziskavania-prierezovych-kompetencií-na-slovenskych-vysokych-skolach-2016/>
- ZELIENKOVÁ, A. (2018). Kognitívne odchýlky v rozhodovaní podnikateľov = Cognitive biases in decision-making of entrepreneurs. In Proceedings of 10th annual international scientific conference COMPETITION. - Jihlava, ČR : College of Polytechnics Jihlava, 2018, s. 426-433. ISBN 978-80-88064-37-4.
- ZELIENKOVÁ, A., KOŽÁROVÁ, Z. (2019). Efekt podnikateľského vzdelávania na rozvoj podnikateľských kompetencií = Effect of entrepreneurial education on development of entrepreneurial competencies. In *Psychologie práce a organizace 2019 : sborník příspěvků z 18. mezinárodní konference*. Editori: Jakub Procházka, Tomáš Kratochvíl, Martin Vaculík ; recenzenti: Katarína Baňasová, Jozef Bavoľár. - Brno : Masarykova univerzita, 2019, s. 216-224. ISBN 978-80-210-9488-8.