ANALÝZA EFEKTÍVNOSTI PODPORNÝCH PROGRAMOV PRE MSP

Hodnotenie dopadov poskytnutej pomoci na klientov národných projektov SBA v rokoch 2018-2020

Bratislava, 2022

EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020

MINISTERSTVO DOPRAVY A VÝSTAVBY SLOVENSKEJ REPUBLIKY

MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Vydavateľ: Slovak Business Agency

© SBA, Bratislava, 2022

Všetky práva vyhradené.
Údaje, ktoré sú obsahom tejto publikácie, je možné použiť len s uvedením zdroja.
Neprešlo jazykovou úpravou.

OBSAH

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov **4**
Úvod **7**
Manažérske zhrnutie **8**
1 Opis a výsledky služieb národných projektov SBA **10**
1.1 Charakteristika služieb **10**
1.2 Výsledky NPC programov **12**
2 Metodika hodnotenia dopadov poskytnutých služieb národných projektov SBA **19**
2.1 Teoretické východiská a prístupy hodnotenia dopadov podpory **19**
2.2 Opis metód hodnotenia **20**
2.3 Prehľad použitých ukazovateľov a modelov hodnotenia **23**
2.4 Prehľad použitých zdrojov údajov **25**
3 Hodnotenie dopadov poskytnutých služieb národných projektov **27**
3.1 Charakteristika podporených klientov **27**
3.2 Ekonomické ukazovatele podporených klientov v čase prijatia podpory **34**
3.3 Udržateľnosť podnikania **47**
3.4 Ukazovatele zamestnanosti **49**
3.5 Špecifické oblasti hodnotenia **52**
3.6 Hodnotenie výsledkov Akceleračného programu **54**
4 Spokojnosť podporených klientov so službami národných projektov **57**
Záver **61**

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov

Grafy

Graf 1: Veľkostná štruktúra podporených MSP 27
Graf 2: Štruktúra podporených MSP podľa sídla 27
Graf 3: Štruktúra podporených MSP podľa právnej formy 28
Graf 4: Odvetvová štruktúra podporených MSP 28
Graf 5: Rodová štruktúra podporených MSP (FO – podnikatelia) 29
Graf 6: Veková štruktúra podporených MSP (FO – podnikatelia) 29
Graf 7: Podiel klientov obslúžených v NPC/TP so sídlom v inom kraji (NPC REG a INT) 29
Graf 8: Štruktúra podporených MSP podľa veľkostnej kategórie a národného projektu 30
Graf 9: Štruktúra podporených MSP podľa sídla a národného projektu 30
Graf 10: Štruktúra podporených MSP podľa právnej formy a národného projektu 31
Graf 11: Štruktúra podporených MSP podľa odvetvia a národného projektu 31
Graf 12: Štruktúra podporených MSP podľa dĺžky podnikania a národného projektu 31
Graf 13: Rodová štruktúra klientov (FO-podnikatelia) podľa národného projektu 31
Graf 14: Veková štruktúra podporených MSP (FO – podnikateľov) podľa národného projektu 32
Graf 15: Štruktúra poskytnutej podpory podľa odvetvia a národného projektu 33
Graf 16: Vývoj mediánových tržieb podporených subjektov (Eur) 38
Graf 17: Vývoj mediánových tržieb podporených subjektov podľa rokov/kohort (Eur, spolu národné projekty) 39
Graf 18: Štruktúra podporených subjektov podľa výšky tržieb v období t-1 a t+1 39
Graf 19: Vývoj tržieb (medián) podporených klientov v Rastovom programe (Eur) 40
Graf 20: Vývoj mediánu pridanej hodnoty podporených subjektov (Eur) 41
Graf 21: Vývoj hospodárskeho výsledku podporených subjektov (Eur) 43
Graf 22: Vývoj tržieb podporených a nezúčastnených subjektov, medián, spolu NP (Eur) 45
Graf 23: Vývoj tržieb podporených a zamietnutých subjektov, medián, služby DIP (Eur) 47
Graf 24: Podiel aktívnych subjektov 1 a 2 roky po podpore podľa projektov 48
Graf 25: Podiel aktívnych subjektov 1 rok po podpore podľa vybraných programov 48
Graf 26: Miera prežitia MSP podľa dátumu zániku 1 a 2 roky po podpore 49
Graf 27: Miera prežitia MSP podľa dátumu zániku 1 rok po podpore podľa projektov 49
Graf 28: Mediánové osobné náklady podporených subjektov podľa národných projektov 50
Graf 29: Podiel podporených subjektov s nenulovými osobnými nákladmi podľa národných projektov 50
Graf 30: Štruktúra podporených MSP podľa intervalu počtu zamestnancov pred a po intervencii 51
Graf 31: Podiel subjektov s nenulovým počtom zamestnancov podľa projektov 51
Graf 32: Zmena intervalu počtu zamestnancov v období t-1 a december 2021 51
Graf 33: Zmena intervalu počtu zamestnancov v období t-1 a december 2021 podľa programov 52
Graf 34: Podiel podporených podnikateľov využívajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery 53
Graf 35: Podiel subjektov vykonávajúcich vývoz tovaru 54
Graf 36: Štruktúra začínajúcich podnikateľov (klientov AP) podľa právnych foriem **Chyba! Záložka nie je definovaná.**
Graf 37: Štruktúra začínajúcich podnikateľov (klientov AP) podľa odvetvia **Chyba! Záložka nie je definovaná.**
Graf 38: Hodnotenie jednotlivých aspektov kvality služieb NP NPC II – BA kraj (2019-2020) 58
Graf 39: Hodnotenie jednotlivých aspektov kvality služieb NPC v regiónoch 59
Graf 40: Podiel expertov/lektorov služby KIP NP Podpora internacionalizácie MSP s výborným hodnotením podľa oblastí 60

Tabuľky

Tabuľka 1: Jedineční klienti NPC II – BA kraj podľa podaktivít, 2018-2020 14
Tabuľka 2: Jedineční klienti NPC v regiónoch podľa podaktivít, 2018-2020..... 17
Tabuľka 3: Jedineční klienti NP podpora internacionalizácie MSP podľa podaktivít, 2018-2020..... 18
Tabuľka 4: Charakteristiky metód neexperimentálneho a kváziexperimentálneho hodnotenia dopadov intervencie..... 23
Tabuľka 5: Základné ukazovatele pre hodnotenie poskytnutej podpory..... 24
Tabuľka 6: Špecifické ukazovatele pre Akceleračný program NPC..... 24
Tabuľka 7: Špecifický ukazovateľ pre NP Podpora internacionalizácie MSP..... 24
Tabuľka 8: Regionálne rozdelenie hodnoty poskytnutej pomoci v Eur..... 33
Tabuľka 9: Hodnota podpory NP podľa odvetvia a programov v Eur..... 34
Tabuľka 10: Tržby podporených subjektov v čase prijatia podpory (Eur)..... 35
Tabuľka 11: Pridaná hodnota podporených klientov v čase prijatia podpory (Eur)..... 35
Tabuľka 12: Vývoj kumulatívnych hodnôt ukazovateľov podporených klientov (mil. Eur, kohorta 2018, 2019, 2020)..... 36
Tabuľka 13: Vývoj tržieb podporených klientov (Eur)..... 37
Tabuľka 14: Vývoj tržieb podporených klientov (Eur) podľa rokov/kohort..... 38
Tabuľka 15: Vývoj tržieb podporených klientov v Rastovom programe (Eur)..... 40
Tabuľka 16: Vývoj pridanej hodnoty podporených subjektov (Eur)..... 41
Tabuľka 17: Podiel subjektov s kladnou pridanou hodnotou..... 42
Tabuľka 18: Vývoj hospodárskeho výsledku (medián) podporených subjektov (Eur)..... 42
Tabuľka 19: Vývoj podielu subjektov s kladným hospodárskym výsledkom..... 43
Tabuľka 20: Vývoj tržieb podporených a nezúčastnených subjektov, spolu NP, (Eur)..... 45
Tabuľka 21: Indexy tržieb podporených a nezúčastnených subjektov..... 46
Tabuľka 22: Vývoj tržieb podporených a zamietnutých subjektov, služby DIP (Eur), kohorta 2018, 2019 47
Tabuľka 23: Počet klientov Akceleračného programu (2018-2020), korí začali podnikať..... 54
Tabuľka 24: Miera začínajúcej podnikateľskej aktivity klientov Akceleračného programu (2018-2020) 55

Obrázky

Obrázok 1: Grafické znázornenie metódy Difference-in-Differences..... 21
Obrázok 2: Podporené MSP podľa sídla (okres)..... 28
Obrázok 3: Porovnanie štruktúr podporených a nezúčastnených subjektov..... 44

Zoznam skratiek

AP	Akceleračný program
CIE	Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov (Counterfactual Impact Evaluation)
DiD	Difference-in-Differences
DIP	Dlhodobé individuálne poradenstvo
EK	Európska komisia
EÚ, EÚ-28	Európska únia
HV	Hospodársky výsledok
KIP	Krátkodobé individuálne poradenstvo
MOP	Medzinárodné odborné podujatia
MSP	Malé a stredné podniky
NP	Národný projekt
NP INT	Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP
NPC	Národné podnikateľské centrum
NPC BA	Národný projekt NPC II BA - kraj
NPC REG	Národný projekt NPC v regiónoch
NUTS	Nomenclature of Territorial Units for Statistics
p. b.	Percentuálny bod
PSM	Propensity score matching
RO	Register organizácií
RP	Rastový program
RUZ	Register účtovných závierok
SBA	Slovak Business Agency
SK NACE	Štatistická klasifikácia ekonomických činností
SR	Slovenská republika
ŠÚ SR	Štatistický úrad Slovenskej republiky
TP	Trade Point

Úvod

V podmienkach Slovenska je implementovaných množstvo podporných opatrení, ktorých priamym či nepriamym cieľom je aj podpora malých a stredných podnikov. Vytvorenie nových, ako aj ďalšie rozvíjanie podporných nástrojov pre podnikateľov môže napomôcť dlhodobo udržať rast hospodárstva a podporiť zamestnanosť. Bez pravidelného hodnotenia dopadov podporných opatrení by nebolo možné vyhodnotiť mieru napĺňania jednotlivých priorít a cieľov týchto nástrojov.

Slovak Business Agency (SBA), ako kľúčová špecializovaná inštitúcia z hľadiska podpory MSP implementuje široké spektrum podporných opatrení pre podnikateľov. SBA podporuje podnikateľov najmä prostredníctvom služieb Národných podnikateľských centier (NPC), ktoré poskytujú podnikateľom služby, s cieľom podporiť vznik a rozvoj nových podnikov a motivovať fyzické osoby na vstup do podnikania.

Hlavným zámerom vypracovaného dokumentu je vyhodnotiť dopady poskytnutej intervencie na podporené subjekty v rámci národných projektov SBA (Národný projekt NPC II – BA kraj, Národný projekt NPC v regiónoch, Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP) v rokoch 2018 až 2020. Parciálnymi cieľmi bolo kvantifikovať vplyv intervencie na vybrané ukazovatele podporených subjektov, posúdiť udržateľnosť podnikania, vyhodnotiť ekonomickú výkonnosť podporených subjektov po prijatí intervencie a zhodnotiť spokojnosť podporených subjektov s poskytnutými službami.

Štruktúra dokumentu pozostáva zo štyroch hlavných kapitol. Prvá kapitola poskytuje prehľad o službách a výsledkoch národných projektov SBA. Druhá kapitola vymedzuje hlavné metodické prístupy hodnotenia. Samotnému hodnoteniu dopadov poskytnutých služieb národných projektov SBA sa venuje tretia kapitola. Posledná kapitola obsahuje zhrnutie záverov prieskumu spokojnosti klientov so službami národných projektov.

Hlavné zdroje údajov o príjemcoch podpory boli čerpané z interných databáz Slovak Business Agency. Ekonomická výkonnosť podporených subjektov bola hodnotená na základe údajov z finančných výkazov podnikateľských subjektov získaných z Registra účtovných závierok. Ako ďalší zdroj informácií bol v hodnotení využitý Register organizácií Štatistického úradu SR.

Manažérske zhrnutie

Spracovaný dokument prezentuje výsledky hodnotenia dopadov národných projektov Slovak Business Agency na príjemcov pomoci v rokoch 2018 až 2020.

V posudzovanom období poskytla SBA služby 12 809 klientom – malým a stredným podnikateľom, z toho bolo 6 758 jedinečných subjektov, čo predstavuje 1,1 % z celkového počtu aktívnych MSP na Slovensku. Veľkostná štruktúra podporených subjektov sa vyznačuje prevažujúcim zastúpením mikropodnikov s počtom zamestnancov 0 až 9. Mikropodniky tvorili 95,0 % všetkých prijímateľov pomoci.

Najviac podporených subjektov má svoje sídlo na území Bratislavského kraja (25,6 %). Nasleduje Banskobystrický (12,8 %) a Prešovský kraj (12,0 %). Najmenší podiel klientov má sídlo v Trnavskom (7,3 %) a Nitrianskom kraji (8,8 %). Údaje o okresnej príslušnosti klientov NPC/TP naznačujú vyšší podiel MSP z okresov, kde sa zároveň nachádza sídlo kraja. Sídlo v krajských mestách mali takmer dve tretiny (62,8 %) všetkých MSP s intervenciou. Väčšina (62,9 %) klientov NPC/TP podniká v právnej forme MSP – právnické osoby. V menšej miere sú podporovaní FO – podnikatelia (37,1 %).

Podľa odvetvového zamerania podporených subjektov mali najvyššie zastúpenie podnikatelia z odvetvia obchodných služieb (36,0 %), obchodu (17,5 %) a priemyslu (13,2 %). Odvetvová štruktúra klientov NPC sa v porovnaní s celkovou štruktúrou MSP na Slovensku odlišuje nižším zastúpením odvetvia stavebníctvo a pôdohospodárstvo, čo vyplýva z charakteru/zamerania poskytovaných služieb. Medzi podporenými FO – podnikateľmi tvorili polovicu (50,8 %) ženy podnikateľky. V porovnaní s rodovou štruktúrou všetkých FO – podnikateľov je zastúpenie žien takmer dvojnásobné. Z pohľadu veku klientov (FO – podnikateľov) boli vo väčšej miere zastúpené mladší podnikatelia vo vekových kategóriách do 39 rokov.

Počas posudzovaného obdobia (rok po podpore/rok pred podporou) vzrástla kumulatívna hodnota tržieb podporených klientov o 16,4 % na úroveň 1 905,7 mil. Eur. Mediánové tržby podporených klientov sa súhrnne zvýšili o 22,3 %, pričom dosahujú značne diferencované výsledky v rámci jednotlivých národných projektov. Najvyšší nárast dosahujú klienti NP INT. Počas posudzovaného obdobia sa im mediánové tržby zvýšili o viac ako jednu tretinu (o 38,2 %). Vzorka podporených subjektov zaznamenáva počas hodnoteného obdobia (t-1 až t+1) nárast mediánovej pridanej hodnoty o 38,6 %. Najvyšší nárast mediánu pridanej hodnoty zaznamenali klienti Národného projektu NPC v regiónoch.

Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov poskytnutej podpory sa uskutočnilo prioritne na skupine podporených a nezúčastnených subjektov. Počas hodnoteného obdobia dosahovali podporené subjekty vyššie mediánové tržby ako skupina nezúčastnených subjektov. V skupine podporených subjektov narástli mediánové tržby počas posudzovaného obdobia (t-1 až t+1) o 11,7 %. Zaznamenaný rast tržieb bol vyšší ako v skupine nezúčastnených subjektov (rast 6,4 %). Dosiahnuté rozdiely môžu indikovať pozitívny vplyv intervencie, ktorý sa prejavil na dynamickejšom raste tržieb v podporenej skupine podnikov. Rast tržieb bol celkovo evidovaný u 58,0 % podporených podnikateľov a u 45,5 % nezúčastnených subjektov.

Jedným z hlavných cieľov poskytovaných služieb NPC/TP je pomôcť MSP presadiť sa na trhu doma a v zahraničí a zároveň znížiť riziko zlyhania podnikania. Výsledky hodnotenia

udržateľnosti podnikania u podporených subjektov indikujú, že uvedené subjekty nemali výraznejší problém so zlyhaním. Minimálne 1 rok po prijatí služby vykazovalo ekonomickú aktivitu 90,8 % klientov NPC/TP podporených v rokoch 2018 až 2020. Miera prežitia vyjadrená na základe administratívneho zániku podnikov potvrdzuje pozitívny vplyv podpory na zníženie rizika zlyhania MSP. Podľa tohto ukazovateľa až 96,1 % podporených MSP pokračovalo vo svojej podnikateľskej činnosti aj rok po intervencii.

V skupine MSP, ktoré využili poradenské služby zamerané na financovania podnikania vzrástol podiel subjektov čerpajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery z 25,2 % na 35,0 %. Nárast subjektov využívajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery po získaní poradenských služieb môže indikovať pozitívny vplyv intervencie na podporené subjekty.

Osobitnú skupinu klientov tvorili záujemcovia o podnikanie – nepodnikatelia podporení prostredníctvom Akceleračného programu. Z celkového počtu klientov Akceleračného programu, ktorí získali službu v období rokov 2018 – 2020 začalo podnikať 852 klientov. Miera podnikateľskej aktivity, ktorá vyjadruje pomer počtu klientov, ktorí začali podnikať a celkového počtu klientov Akceleračného programu dosiahla 19,2 %. Klienti Akceleračného programu dosahujú viac ako šesťnásobne vyššiu mieru podnikateľskej aktivity (19,2 %) ako bežná populácia začínajúcich podnikateľov Slovenska.

1 Opis a výsledky služieb národných projektov SBA

Slovak Business Agency, ako kľúčová špecializovaná inštitúcia z hľadiska podpory MSP na Slovensku podporuje podnikateľov prostredníctvom služieb národných projektov. V nasledujúcej časti kapitoly sú bližšie špecifikované jednotlivé služby resp. opatrenia.

1.1 Charakteristika služieb

Národný projekt NPC II – BA kraj a Národný projekt NPC v regiónoch

Akceleračný program NPC

Akceleračný program je určený pre záujemcov o podnikanie – nepodnikateľov. Cieľom programu je vytvoriť priestor na kreovanie nových podnikateľských nápadov, ako aj celkovo zatraktívniť podnikanie na Slovensku. Medzi služby akceleračného programu patrí:

- Odborné individuálne poradenstvo v rozsahu 10 hodín;
- Skupinové modulové poradenstvo (Kurz podnikateľských zručností) v rozsahu 25 hodín;
- Letná škola v rozsahu 25 hodín zameraná na vybranú oblasť pod vedením skúsených lektorov;
- Podujatia (motivačné podujatia, podpora sieťovania, semináre a workshopy)
- Coworking dostupný počas štyroch mesiacov s prístupom 24 hodín denne;
- Akcelerátor s balíkom služieb (mentoring, konzultácie, networking, podujatia na mieru, spätná väzba) na 4 mesiace;
- Roadshow pre stredné a vysoké školy formou výjazdu manažérov Akceleračného programu na školy alebo organizáciou školských exkurzií do NPC.

Stážový program

Jednou z možností, ako načerpať inšpiráciu a nové trendy v rozličných oblastiach podnikania, je absolvovať zahraničnú stáž či zúčastniť sa na medzinárodnej konferencii alebo workshope prostredníctvom stážového programu NPC. Služby stážového programu sú zamerané na:

- Zahraničný stážový pobyt;
- Kombinovaný stážový pobyt (domáca časť pobytu v trvaní jedného týždňa a samotná stáž po dobu jedného mesiaca v niektorej z krajín EÚ;
- Procesný audit vo firme prostredníctvom voucherov do výšky 9 tis. Eur (pre MSP pôsobiace na trhu 3 a viac rokov);
- Vzdelávacie odborné kurzy alebo tréningy pre zamestnancov MSP realizované na území SR alebo v niektorej z krajín EÚ;
- Konferencie či workshopy v rozsahu 5 dní v akomkoľvek členskom štáte EÚ (pre začínajúce MSP, ktoré pôsobia na trhu maximálne 3 roky a nepodnikateľov vo veku od 18 do 35 rokov)

Rastový program

Rastový program ponúka široké spektrum služieb, ktorých cieľom je podporiť mikro, malé a stredné podniky (MSP), ktoré majú potenciál rásť, inovovať sa, a tiež majú záujem rozširovať svoje podnikanie a trhový podiel nielen na území Slovenskej republiky, ale aj na jednotnom trhu Európskej únie a na trhoch tretích krajín. Medzi služby Rastového programu patrí:

- Krátkodobé individuálne poradenstvo v rozsahu 10 hodín ročne (pre MSP do 3 rokov a nad 3 roky od založenia);
- Dlhodobé individuálne poradenstvo formou opakujúcich sa konzultácií (80 hodín pre MSP do 3 rokov, resp. 60 hodín pre MSP nad 3 roky od založenia);
- Tímové motivačné aktivity pre zamestnancov MSP, ktorí majú možnosť absolvovať celodennú tímovú motivačnú aktivitu v rozsahu 8 hodín pre posilnenie pracovného tímu (pre MSP nad 3 roky od založenia);
- Podujatia v rozsahu 2 – 6 hodín zamerané na rôzne témy, napr. marketing, financie podniku, právo a legislatíva pre podnikanie, manažment, prezentácie podnikateľských príkladov, mäkké zručnosti;
- Vzdelávacie podujatia v rozsahu 12 hodín, ktorých podstatou je vytvorenie dostatočného priestoru na podrobnejšie vysvetlenie a zvládnutie určených aktuálnych tém a zadaní a osvojenie si nových zručností a poznatkov pod vedením špecializovaných odborníkov;
- Medzinárodné odborné podujatia v krajinách EÚ pre MSP, ktoré podnikajú dlhšie ako 3 roky (súčasťou služby NPC je uhradenie poplatkov leteniek, ubytovania a registrácie na podujatie)

Okrem toho môžu MSP so sídlom v Bratislavskom kraji využiť služby zamerané na zabezpečenie účasti na veľtrhoch, prezentačných podujatiach a výstavách. Okrem toho majú spomínané MSP možnosť využiť poradenské služby s cieľom zapojenia sa do komunitárnych programov, alebo podporu pri propagácii prostredníctvom elektronických médií.

Inkubačný program

Vzhľadom na to, že prvé roky podnikateľskej činnosti sú kľúčové a existencia rizika najviac pravdepodobná, cieľom inkubačného programu je podporovať a rozvíjať MSP na začiatku ich podnikateľskej činnosti s cieľom zvýšiť ich mieru udržateľnosti na trhu. Program ponúka pre začínajúce MSP:

- fyzické alebo virtuálne členstvo v podnikateľskom inkubátore na 3 roky s balíkom služieb (mentoring v rozsahu maximálne 60 hodín ročne, konzultácie v rozsahu maximálne 144 hodín počas členstva v inkubátore a networkingové podujatia).

Creative point

Creative Point je tvorivá dielňa poskytujúca nové technológie vhodné na tvorbu prototypov – ako 3D tlačiarne, laser, CNC frézy, skenery a plotre na rozvoj zručností a tvorivých nápadov. Cieľom je pomôcť mikro, malým a stredným podnikateľom ako i záujemcom o podnikanie formou sprístupnenia atraktívnych bezplatných služieb technického a technologického charakteru. Creative Point ponúka nasledujúce služby:

- Skupinové poradenstvo: špeciálne workshopy (besedy raz mesačne pod vedením skúsených expertov z rôznych oblastí podnikania);

- Skupinové poradenstvo: technické utorky zamerané špeciálne na technické témy (práca na 3D tlačiarni/laseri/fréze/cutteri a ostatných technológiách v priestoroch dielne, výroba prototypu, základy 3D/2D modelovania);
- Odborné individuálne poradenstvo v rozsahu 25 hodín;
- Roadshow priamo v škole/firme a exkurzie v Creative Point.

Okrem toho môžu MSP so sídlom v Bratislavskom kraji využiť Intenzívne workshopy (bootcampy) v celkovom rozsahu 12 hodín počas 4 dní zamerané na prácu s technológiami z dielne Creative Point.

Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP

Cieľom projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných a poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia ich zapojenia do medzinárodnej spolupráce. Ponuku služieb tvoria:

- Podpora účasti slovenských podnikateľov na veľtrhoch a výstavách v zahraničí a propagácia podnikateľského potenciálu v zahraničí;
- Individuálne poradenstvo prispôsobené potrebám podnikateľa;
- Semináre, workshopy zamerané na alternatívne obchodné a podporné platformy;
- Podpora pri získavaní grantov z komunitárnych programov EÚ;
- Služby zameraná na zvýšenie konkurencieschopnosti a rastu formou využitia e-commerce / e-biznis.

1.2 Výsledky NPC programov

Národný projekt „NPC II – BA kraj“

Pandémia COVID-19 ovplyvnila aj organizáciu podujatí a priebeh služieb, pričom väčší dôraz bol kladený na online priestor. Rovnako boli posilnené služby individuálneho poradenstva a konzultácií pre MSP, ktoré klienti využili pre svoje podnikanie, aj v súvislosti s pandémiou a riešením jej následkov. Zároveň bol evidovaný nižší záujem o určité typy služieb ako napr. motivačné a aktivačné tímové aktivity, v rámci ktorých sa preferuje osobný kontakt, ale aj pri individuálnych službách technologickej dielne Creative Point (zo strany FO-nepodnikateľov), či službách zameraných na podporu účasti na medzinárodných podujatiach. Okrem toho boli zrušené viaceré plánované podujatia a prechod do online prostredia bol postupný, pričom s predlžovaním pandémie pribúdali aj možnosti online účastí na podujatiach.

Služby v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj sa rozbiehali od roku 2017, kedy bolo obslúžených **47 jedinečných MSP** a vyše 800 FO - nepodnikateľov z Bratislavského samosprávneho kraja. V roku 2018 bola prostredníctvom projektu **poskytnutá pomoc formou ponúkaných služieb jednotlivých programov celkovo pre 1 220 jedinečných klientov**. Z vyššie uvedeného počtu bolo 517 klientov FO - nepodnikateľov a **703 jedinečných malých a stredných podnikov.** Celková alokácia bola v roku 2018 totožná s reálnym čerpaním, t.j. 2 462 465 Eur. Zvyšovanie povedomie o možnostiach využívania služieb NPC v Bratislavskom kraji viedlo k rastu počtu klientov. V roku 2019 bola poskytnutá pomoc formou čerpania ponúkaných služieb celkovo 2 254 jedinečným klientov, pričom **MSP bolo 1 187**. S rastom počtu podporených MSP sa prirodzene zvýšila aj výška čerpania prostriedkov na 2 907 888 Eur. Následne v roku **2020** poklesol počet podporených jedinečných klientov na úroveň 1 818, pričom **MSP bolo na úrovni 945**. Rovnako aj výška čerpaných prostriedkov

na podporu jedinečných klientov dosiahla v sledovanom období 2018 – 2020 druhý najvyšší objem t.j. 2 634 977, 05 Eur.

Akceleračný program

Počas rokov 2018-2020 sa realizovali v rámci akceleračného programu (ďalej len „AP“) pre cieľovú skupinu fyzické osoby - nepodnikateľov nasledovné odborné činnosti: Odborné individuálne poradenstvo, Skupinové modulové poradenstvo, Letná škola v NPC formou poradenských služieb, Podujatia (motivačné aktivity AP, podpora sieťovania), Skupinové poradenstvo – odborné poradenstvo (jednorazové odborné poradenstvo), Roadshow pre stredné a vysoké školy (výjazdy zástupcov NPC na školy, organizácia školských exkurzií do NPC), Coworking AP, Akcelerátor a služby s ním súvisiace. **V roku 2018 sa zúčastnilo vyššie uvedených aktivít 375 jedinečných FO – nepodnikateľov a v roku 2019 už 670. Následne v roku 2020 ich počet opätovne poklesol na úroveň 435 FO – nepodnikateľov.**

Stážový program

Najmenej MSP za sledované obdobie 2018 – 2020 bolo podporených v rámci stážového programu. Počas rokov 2018 až 2020 bolo prostredníctvom služby Medzinárodné odborné podujatia (MOP) podporených celkovo **73 jedinečných MSP**. V rámci zabezpečenia účasti boli pre všetky podporené MSP zabezpečené vstupy na odborné podujatia, spiatočné letenky na miesto konania odborného podujatia a ubytovanie v mieste konania podujatia.

Inkubačný program

V rámci inkubačného programu, ako jediného spomedzi analyzovaných programov bol za sledované obdobie **2018 – 2020** zaznamenaný každým rokom nárast počtu podporených jedinečných MSP. Od roku 2018 do roku 2020 výrazne vzrástol počet podporených MSP na úroveň **172 v roku 2020**, pričom najväčší záujem bol prejavený o služby Networkingu, ktoré v roku 2020 využilo 165 MSP.

Rastový program

Najširšiu ponuku služieb pre MSP poskytuje Rastový program, čo sa odráža aj na najvyššom počte podporených jedinečných MSP v rámci celého NP NPC II – BA kraj. Prostredníctvom Rastového programu sa **pre cieľovú skupinu MSP realizovali nasledovné odborné činnosti**: Krátkodobé individuálne poradenstvo, Dlhodobé individuálne poradenstvo, Odborné projektové poradenstvo pre zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ, Informačné a popularizačné aktivity (konferencie, semináre, prezentácie príkladov úspešnej podnikateľskej praxe), Motivačné a aktivačné tímové aktivity pre jednotlivé MSP, Skupinové odborné poradenstvo (prednášky, workshopy, odborné semináre), Vzdelávacie podujatia a Medzinárodné odborné podujatia.

Služby Rastového programu za sledované obdobie 2018 - 2020 využilo spolu 2 523 jedinečných MSP, čo predstavuje **viac ako 80 % všetkých podporených MSP v rámci NP NPC II – BA kraj**. Najviac MSP (sumárne 1 225) získalo podporu formou účasti na rôznych podujatiach (napr. konferencie, semináre, prednášky, workshopy). Nasleduje krátkodobé a dlhodobé individuálne poradenstvo. 72 MSP bolo podporených pri účasti na vybraných medzinárodných odborných podujatiach.

Creative Point

Prostredníctvom podaktivity Creative Point sa **pre cieľovú skupinu FO – nepodnikateľov a MSP** realizovali nasledovné odborné činnosti: Odborné individuálne poradenstvo, Ad hoc

skupinové poradenstvo (špeciálne workshopy, pravidelná forma skupinového poradenstva „Technické utorky“), Roadshow CP pre stredné a vysoké školy a exkurzie.

Prevažnú časť klientov využívajúcich služby Creative Pointu tvorili za sledované obdobie 2018 – 2020 FO – nepodnikatelia (82 %). **Malé a stredné podniky predstavovali 18 %**. Postupujúcou implementáciou Národného projektu NPC II – BA kraj sa zvyšuje záujem o služby Creative Pointu. Medzi rokom 2018 až 2020 vzrástol počet jedinečných MSP s podporou služieb Creative Pointu, pričom sumárne bolo **počas troch rokov podporených 214 podnikateľských subjektov (MSP)**. Z toho takmer 40 % (82 MSP) získalo pomoc formou odborného individuálneho poradenstva a viac ako 60 % (132 MSP) prostredníctvom účasti na rôznych podujatiach (napr. Technické utorky alebo Špeciálne workshopy). Podporu tiež využilo 977 FO – nepodnikateľov. Za sledované obdobie 2018 – 2020 bol zaznamenaný rastúci trend počtu podporených klientov, pričom najvyšší počet podporených jedinečných FO nepodnikateľov (438) a MSP (114) bol v roku 2020.

Tabuľka 1: **Jedineční klienti NPC II – BA kraj podľa podaktivít, 2018-2020**

Podaktivita	2018		2019		2020	
	Nepodnikatelia	MSP	Nepodnikatelia	MSP	Nepodnikatelia	MSP
1.2 Akceleračný program AP	**375**	**0**	**670**	**0**	**435**	**0**
1.2 OIP (Odborné individuálne poradenstvo)	13	0	41	0	38	0
1.2 Coworking	9	0	7	0	20	0
1.2 Podujatia – uzatvorené (SMP, LŠ)	78	0	88	0	102	0
1.2 Podujatia	275	0	400	0	258	0
1.2 Akcelerátor	0	0	10	0	17	0
1.2 Podujatia v rámci Akcelerátora	0	0	114	0	0	0
1.2 Individuálne dlhodobé poradenstvo	0	0	10	0	0	0
1.3 Stážový program SP	**0**	**31**	**0**	**32**	**0**	**10**
1.3 MOP (Medzinárodné odborné podujatia)	0	31	0	32	0	10
1.4 Inkubačný program IP	**0**	**9**	**0**	**154**	**0**	**172**
1.4 Fyzické členstvo - Inkubátor	0	9	0	9	0	6
1.4 Networking*	0	0	0	145	0	165
1.4 Virtuálne členstvo	0	0	0	0	0	1
1.5 Rastový program RP	**0**	**641**	**0**	**1 068**	**0**	**814**
1.5 KIP (Krátkodobé individuálne poradenstvo)	0	118	0	349	0	358
1.5 DIP (Dlhodobé individuálne poradenstvo)	0	26	0	81	0	57
1.5 MATA (Motivačné a aktivačné tímové aktivity)	0	1	0	17	0	13
1.5 Podujatia	0	456	0	484	0	285
1.5 Semináre – komunitárne programy	0	11	0	8	0	24
1.5 OPP na komunitárne programy	0	3	0	18	0	13
1.5 Vzdelávacie podujatia	0	0	0	79	0	50
1.5 MOP (Medzinárodné odborné podujatia)	0	26	0	32	0	14
1.6 Creative Point	**142**	**22**	**397**	**78**	**438**	**114**
1.6 OIP (Odborné individuálne poradenstvo)	44	10	85	15	41	57
1.6 Podujatia	98	12	312	63	397	57
Celkový súčet	**517**	**703**	**1 067**	**1 187**	**873**	**945**

Zdroj: SBA, Národný projekt NPCII – BA kraj - Evalvačné analýzy 2018, 2019 a 2020. * Do celkového počtu jedinečných MSP neboli započítané subjekty v rámci Networkingu, keďže túto službu využívali len členovia Inkubátora.

Národný projekt „NPC v regiónoch“

Podobne ako v rámci Národného projektu NPC II – BA bol rozsah poskytovaných služieb v roku 2020 ovplyvnený pandémiou COVID-19. Na základe prijatých opatrení v súvislosti s mimoriadnou situáciou bolo poskytovanie služieb obmedzené (resp. presunuté do online priestoru) a v niektorých prípadoch pozastavené. Najčastejšie využívanou službou (najmä zo strany MSP) bolo aj v monitorovacom roku 2020 krátkodobé individuálne poradenstvo v oblastiach ako napr. financovanie, marketing, manažment, právo. Zároveň bol evidovaný zvýšený záujem zo strany MSP o dlhodobé individuálne poradenstvo.

Prvé služby v regiónoch boli záujemcom o podnikanie a podnikateľom poskytnuté koncom roka 2017. Podporu formou odborného poradenstva získalo 164 FO – nepodnikateľov v rámci Akceleračného programu a 29 jedinečných MSP v Rastovom programe, pričom služby NPC v regiónoch sa naplno rozbehli od roku 2018.

Celkové čerpanie finančných prostriedkov v období od 1.11.2017 do konca roku 2018 predstavovalo 4 945 840 Eur, pričom bolo podporených 3 275 jedinečných klientov. Z toho 1 856 jedinečných MSP a ďalších 1 419 FO – nepodnikateľov. Podobné výsledky boli zaznamenané aj v roku 2019 s celkovým počtom 3 092 nových klientov. **Podporu získalo 1 437 jedinečných MSP** a 1 655 FO – nepodnikateľov. Čerpanie finančných prostriedkov sa takmer zdvojnásobilo na 9 689 541 Eur. S poklesom počtu podporených jedinečných klientov (2 265) v roku 2020 poklesla aj výška čerpaných finančných prostriedkov na úroveň 7 267 839,96 Eur. Za hodnotené obdobie 2018 - 2020 bolo v rámci NP NPC regióny **celkovo podporených 4 668 jedinečných malých a stredných podnikateľov**.

Akceleračný program

Prostredníctvom akceleračného programu sa v rokoch 2018 - 2020 realizovali Skupinové poradenstvá (odborné jednorazové, motivačné aktivity, networking, semináre a workshopy), Skupinové modulové poradenstvá (Kurz podnikateľských zručností), Odborné individuálne poradenstvá a Letná škola AP. Počas roka 2018 sa na vyššie uvedených aktivitách **zúčastnilo 1 302 jedinečných FO – nepodnikateľov**. Etablovaním NPC a ponuky ich služieb sa **počet nových jedinečných klientov v roku 2019 zvýšil na 1 529** a v roku **2020** poklesol na úroveň **818**. Najčastejšie využívanou službou akceleračného programu za sledované obdobie 2018 – 2020 bolo **skupinové poradenstvo**. V druhej polovici roka 2020 využili klienti prvý krát službu s názvom Akcelerátor, v rámci ktorého získali klienti vlastné pracovné miesto v Coworkingu a balík služieb v podobe poradenstva, vzdelávacích podujatí, networkingu a hodnotenia.

Stážový program

Podporu formou uhradenia nákladov spojených s účasťou na medzinárodných odborných podujatiach získalo za sledované obdobie 2018 – 2020 celkovo **156 jedinečných malých a stredných podnikateľov**, pričom viac ako 60 % z nich bolo podporených na začiatku sledovaného obdobia. Dôvodom nižšieho záujmu o využívanie služieb stážového programu v roku 2020 bolo zavedenie protipandemických opatrení v súvislosti s pandémiou COVID-19. Vzhľadom na to, boli medzinárodné konferencie a odborné podujatia presunuté do online priestoru.

Rastový program

Rastový program začal svoju činnosť poskytovaním Krátkodobých individuálnych poradenstiev pre klientov NPC začiatkom decembra 2017. Do aktivít boli zapojení podnikatelia

do 3 rokov a nad 3 roky od začiatku podnikania. Širokú ponuku služieb Rastového programu možno rozdeliť do dvoch základných smerov: služby pre podnikateľov, ktorí majú záujem o rast a rozšírenie svojho podnikania, pričom podnikatelia môžu využiť rôzne formy odborného poradenstva (individuálne alebo skupinové podnikateľské, či projektové poradenstvo); služby pre podnikateľov v rámci ich internacionalizačných aktivít a expandovania na zahraničné teritóriá s možnosťou účasti MSP na propagačných a odborných podujatiach v zahraničí.

Podobne ako v rámci NP NPC II - BA kraj **služby Rastového programu za sledované obdobie 2018 - 2020 využilo spolu 4 475 MSP**, čo predstavuje **96 % všetkých podporených MSP v rámci NP NPC v regiónov.** Väčšina (54 %), resp. **2 411 MSP** využilo služby Rastového programu určené pre podnikateľov **do 3 rokov od začiatku podnikania**. Ďalších 2 064 MSP získalo podporu pre subjekty podnikajúce viac ako 3 roky, pričom rastový program (RP 3+) bol za sledované obdobie charakteristický každoročným nárastom podporených jedinečných MSP.

Najčastejšie využívanou službou za obdobie **2018 – 2020** zo strany **MSP do 3 rokov (1 885)** a **MSP s dĺžkou podnikania viac ako 3 roky (1 477)** bolo **krátkodobé individuálne poradenstvo.** Druhou najčastejšie využívanou službou bolo Skupinové odborné poradenstvo. Služby dlhodobého individuálneho poradenstva a medzinárodné odborné podujatia boli v rámci Rastového programu dostupné len od roku 2019, preto je počet MSP využívajúcich túto formu podpory nižší. Napriek tomu prejavili klienti (MSP do 3 rokov a MSP s dĺžkou podnikania viac ako 3 roky) v roku 2020 zvýšený záujem o služby dlhodobého individuálneho poradenstva.

Inkubačný program a Creative Point

Vzhľadom na charakter služieb Inkubačného programu a Creative Pointu je prirodzené, že z pohľadu počtu podporených jedinečných MSP patria medzi najmenej zastúpené. **Virtuálny inkubátor** predstavuje alternatívne riešenie pre podnikateľov, ktorí nepotrebujú fyzické priestorové riešenie počas svojho inkubovania, ale chceli by využívať ponúkané služby členstva v inkubačnom programe, napríklad využívanie spoločného dátového priestoru, alebo možnosť čerpať ďalšie doplnkové poradenské služby formou mentoringu a konzultácií. **Služby virtuálneho inkubátora boli dostupné až od roku 2019, napriek tomu v medziročnom porovnaní 2020 – 2019 vzrástol záujem zo strany MSP o uvedenú službu v podobe členstva vo virtuálnom inkubátore. Za sledované obdobie 2019 – 2020 využilo uvedenú službu Inkubačného programu 25 MSP.** Formou skupinového poradenstva (špeciálne workshopy alebo technické utorky) **v rámci služieb Creative Pointu bolo za sledované obdobie 2018 -2020 podporených 12 MSP** a 315 FO – nepodnikateľov.

Tabuľka 2**: Jedineční klienti NPC v regiónoch podľa podaktivít, 2018-2020**

Podaktivita	2018		2019		2020	
	Nepodnikatelia	MSP	Nepodnikatelia	MSP	Nepodnikatelia	MSP
1.3 Creative Point	**117**	**2**	**126**	**6**	**72**	**4**
1.3 CP SP (Skupinové poradenstvo)	117	2	126	6	72	4
1.4 Akceleračný AP	**1 302**	**0**	**1 529**	**0**	**818**	**0**
1.4 LŠ (Letná škola Akceleračného programu)	0	0	26	0	27	0
1.4 OIP (Odborné individuálne poradenstvo)	41	0	99	0	74	0
1.4 SMP (Skupinové modulové poradenstvo)	126	0	394	0	165	0
1.4 SP (Skupinové poradenstvo)	1 135	0	1 010	0	547	0
1,4. AP Akcelerátor	0	0	0	0	5	0
1.5 Stážový SP	**0**	**98**	**0**	**49**	**0**	**9**
1.5 MOP (Medzinárodné odborné podujatia)	0	98	0	49	0	9
1.6 Inkubačný IP	**0**	**0**	0	10	0	15
1.6 IP VČ (Virtuálne členstvo)	0	0	0	10	0	15
1.7 Rastový RP	**0**	**1 134**	**0**	**700**	**0**	**577**
1.7 SOP (Skupinové odborné poradenstvo)	0	228	0	192	0	51
1.7 IPA (Informačno-popularizačné aktivity)	0	8	0	0	0	3
1.7 KIP (Krátkodobé individuálne poradenstvo)	0	898	0	505	0	482
1.7 DIP (Dlhodobé individuálne poradenstvo)	0	0	0	3	0	33
1.7 Vzdelávacie podujatai	0	0	0	0	0	8
2.1 Rastový RP 3+	**0**	**622**	**0**	**672**	**0**	**770**
2.1 SOP 3+ (Skupinové odborné poradenstvo)	0	210	0	167	0	73
2.1 KIP 3+ (Krátkodobé individuálne poradenstvo)	0	412	0	447	0	618
2.1 DIP 3+ (Dlhodobé individuálne poradenstvo)	0	0	0	12	0	66
2.1 MATA 3+ (Motivačné a aktivačné tímové aktivity)	0	0	0	4	0	6
2.1 MOP 3+ (Medzinárodné odborné podujatia)	0	0	0	42	0	7
Celkový súčet	**1 419**	**1 856**	**1 655**	**1 437**	**890**	**1 375**

Zdroj: SBA, Národný projekt NPC v regiónoch - Evalvačné správy 2018, 2019 a 2020

Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP

Napriek nepriaznivej situácii súvisiacej s pandémiou COVID-19 záujem zo strany klientov v roku 2020 pretrvával v rámci seminárov zameraných na komunitárne programy EÚ, krátkodobého a dlhodobého odborného projektového poradenstva a internacionalizačných tém (napr. marketing, manažment, legislatíva a pod.). Zvýšený záujem prejavili klienti o poskytovanie služieb v súvislosti s elektronickým podnikaním. Medzi najžiadanejšie témy patrili SEO, Content marketing, Biznis plán e-shopu a cash flow, Google analytics a Strategický webdizajn.

V roku **2018 bolo podporených 261 MSP**, pričom cieľovou skupinou podpory boli MSP z regiónov Slovenska mimo Bratislavského samosprávneho kraja. Celková alokácia finančných prostriedkov v sledovanom roku predstavovala 1 203 929 Eur, pričom skutočné čerpanie bolo na úrovni 1 217 358 Eur. Počas roka **2019 bolo podporených celkovo 495 jedinečných MSP**. **Nových klientov – MSP**, ktorí počas roka 2019 využili služby v rámci NP Podpora internacionalizácie MSP **bolo** na úrovni **412 pričom ide o najvyšší počet za sledované obdobie 2018 – 2020.**. Čerpanie finančných prostriedkov sa v roku 2019 mierne zvýšilo na 1 224 140 Eur **a následne v roku 2020 pokleslo na úroveň 482 796,35 Eur.**

V sledovanom období bolo **spolu podporených 1 212 MSP**. **Najčastejšie využívanou službou v roku 2018 boli skupinové podujatia** organizované v rámci aktivity 4 zameranej na využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP. Počas rokov **2019 a 2020** bol najvyšší záujem MSP o **krátkodobé individuálne poradenstvo** v rámci aktivity 3. Rastúci trend počtu podporených jedinečných MSP bol za sledované obdobie 2018 - 2020 zaznamenaný v rámci krátkodobého individuálneho poradenstva v oboch aktivitách. **Služby dlhodobého** individuálneho poradenstva (v aktivite 3 a 4) sa začali poskytovať až od roku 2019, pričom v medziročnom porovnaní bol v rámci spomínanej služby (aktivita 3) zaznamenaný nárast počtu podporených jedinečných MSP.

Tabuľka 3: **Jedineční klienti NP podpora internacionalizácie MSP podľa podaktivít, 2018-2020**

Podaktivita	2018	2019	2020
Aktivita 3 Individuálna internacionalizácia MSP	**168**	**302**	**261**
3.3 DIP Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu - Dlhodobé individuálne poradenstvo	0	34	51
3.3 KIP Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu - Krátkodobé individuálne poradenstvo	41	177	181
3.3 TP Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu - Technologický profil	2	2	0
3.4 InfPaSP Podpora alternatívnych obchodných a podporných platforiem – Informačné podujatia a skupinové podujatia	12	0	17
3.5 InfP Zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ – Informačné podujatia	95	81	5
3.5 OPP Zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ – Odborné projektové poradenstvo	18	8	7
Aktivita 4 Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	**143**	**193**	**145**
4 DIP Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP – Dlhodobé individuálne poradenstvo	0	40	38
4 KIP Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP – Krátkodobé individuálne poradenstvo	17	61	68
4 SP Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP – Skupinové podujatia	126	92	39
Počet MSP, ktoré prvýkrát využili službu NP Podpora internacionalizácie MSP	**261**	**412**	**363**
Spolu (jedinečné MSP na úrovni podaktivít)	**311**	**495**	**406**

Zdroj: SBA, Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP

2 Metodika hodnotenia dopadov poskytnutých služieb národných projektov SBA

2.1 Teoretické východiská a prístupy hodnotenia dopadov podpory

Elementárnym prvkom každého hodnotenia dopadov a efektívnosti programov, ktorý určuje aké metódy budú pri hodnotení použité je návrh základného rámca výskumu. Ten závisí od toho, aké typy otázok budú v hodnotení použité: kauzálne, deskriptívne, alebo normatívne. Na základe vyššie uvedených typov otázok možno rozlíšiť experimentálny, kváziexperimentálny a neexperimentálny prístup[1].

V prípade hodnotení s prevahou kauzálnych otázok je najvhodnejší **experimentálny dizajn** (niekedy označovaný aj ako náhodný). Podstatou hodnotenia je použitie dvoch skupín – jedna s intervenciou a druhá bez nej, ide o tzv. kontrolnú skupinu. Hlavným kritériom na rozlíšenie experimentálneho dizajnu od iných je náhodný výber skupín (randomizácia). Účastníci tým majú rovnakú príležitosť pri zaradení do jednej alebo druhej skupiny. Dosiahnuté výsledky oboch skupín sa sledujú a ich rozdiely sú pripísané pôsobeniu intervencie. Výrazným obmedzením experimentálneho prístupu je jeho finančná a časová náročnosť.

Neexperimentálne metódy predstavujú najjednoduchšiu formu hodnotenia dopadov, kedy sa hodnotia hrubé výstupy na základe pozorovaných údajov. V rámci uvedeného metodologického postupu sa nevytvára porovnateľná skupina k intervenčnej skupine. Dôraz sa v tomto prístupe hodnotenia kladie najmä na deskripciu: opis, charakteristiky, vzťahy či výskyt skúmaného javu. Prioritou je zber vlastných údajov, alebo už existujúce informácie, napr. z prieskumov alebo iných už realizovaných štúdií[2].

Kváziexperimentálne metódy, resp. štúdie sú založené na porovnávaní jednotlivcov cieľovej skupiny zúčastnených na programe (intervenčná skupina) s kontrolnou skupinou nie náhodne zvolených jednotlivcov cieľovej populácie, ktorí sa na intervencii nezúčastnili. Hodnotiteľ na základe dostupných údajov, explicitných predpokladov a analytických postupov identifikuje tzv. kontrafaktuál, čiže analyticky vypočítaný hypotetický stav určitej intervenčnej skupiny v situácii, kedy by sa intervencia nezrealizovala. Následnou komparáciou pozorovaných údajov a kontrafaktuálu môže hodnotiteľ odhadnúť dopad intervencie, t. j. zmenu výsledkových hodnôt, ktorú možno pripísať intervencii[3]. Za predpokladu, že je kontrolná skupina v relevantných charakteristikách podobná skupine s intervenciou, účinky programu možno vyhodnotiť s relatívnou presnosťou. Najpoužívanejším metódam, ktoré možno začleniť pod kontrafaktuálny prístup je hodnotenie CIE (*Counterfactual Impact Evaluation*), podrobnejšie sa mu venuje nasledujúca časť analýzy.

[1] Morra Imas, L. a Rist, R. (2009). The Road to Results: Designing and Conducting Effective Development Evaluations. The World Bank. Dostupné online na: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2699.
[2] Glazerman, S., Levy, D. M., Myers, D. (2003). Nonexperimental versus experimental estimates of earnings impacts. The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 589(1).
[3] Bondonio a Martini (2012). Counterfactual Impact Evaluation of Cohesion Policy. Work Package 1: Examples from Enterprise Support - Final Report to DG REGIO, June 2012.

2.2 Opis metód hodnotenia

Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov (CIE)

Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov využíva tzv. kváziexperimentálny prístup, ktorého cieľom je určiť čistý účinok intervencie porovnaním výkonnosti podporených subjektov s kontrafaktuálnou situáciou, teda so situáciou, ktorá by bola nastala pri absencii intervencie. Keďže kontrafaktuálnu situáciu nemožno priamo pozorovať, vykoná sa jej odhad využitím vhodnej porovnávacej (resp. kontrolnej) skupiny.

Na aproximáciu kontrafaktuálnej situácie sa v praxi najčastejšie používajú **dve skupiny, skupina zamietnutých žiadateľov o podporu a skupina spoločností, ktoré sa na hodnotenej podpore nezúčastnili**, resp. na ňu vôbec nereflektovali. Z pohľadu relevancie hodnotenia je rozhodujúca kvalita kontrolnej skupiny. Zamietnuté spoločnosti vo všeobecnosti vytvárajú vhodnejšiu porovnávaciu skupinu ako je skupina nezúčastnených spoločností, keďže s podporenými podnikmi zdieľajú podobnú iniciatívu a zámer investovať do zlepšenia produkčných možností. To znamená, že ich nepozorovateľné charakteristiky (zámer a vôľa investovať) sú podobnejšie podporeným podnikom[4]. Za nevýhodu použitia vzorky zamietnutých žiadateľov ako porovnávacej skupiny sa v niektorých prípadoch hodnotenia zvykne označovať malá, resp. nedostatočná veľkosť vzorky.

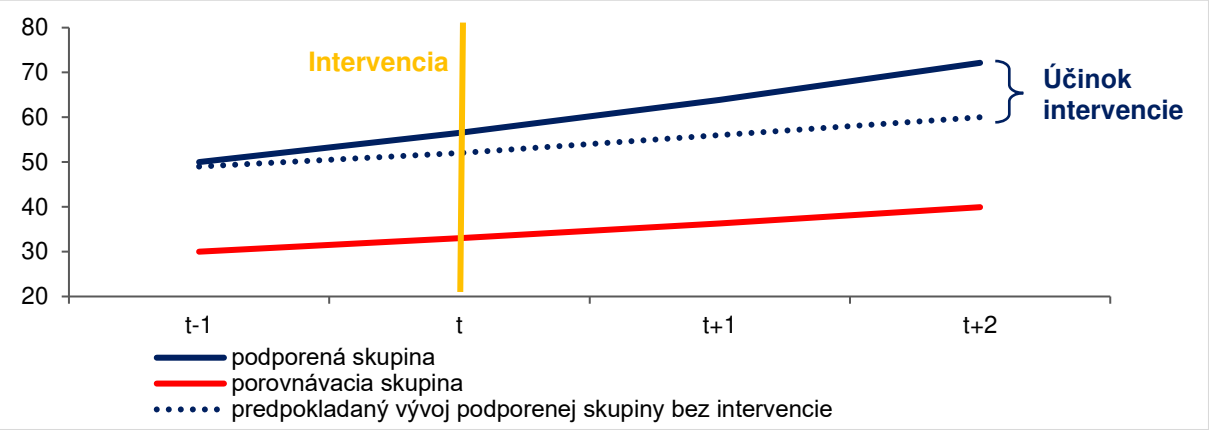
Na základe vyššie uvedených predpokladov je pre realizáciu relevantného hodnotenia veľmi **dôležité zabezpečiť, aby systematický rozdiel medzi príjemcami podporných programov a subjektami, ktoré nie sú príjemcami pomoci (tzv. účinok výberu) neskreslil výsledky**. Za posledné desaťročia bolo vypracovaných niekoľko spoľahlivých metód, ktoré sú špecificky zamerané na problematiku zníženia výberového skreslenia v rámci kontrafaktuálneho hodnotenia dopadov[5].

V praxi sú intenzívnejšie aplikované najme metódy ako Difference-in-Differences, Propensity score matching, Regression discontinuity design alebo Instrumental variables. Neexistuje však presne stanovaný postup ako čo najefektívnejšie tieto metódy kombinovať. Ich použitie totiž závisí od rôznych faktorov ako napr. dostupnosť údajov, typ štúdie, alebo cieľ hodnotenia. Väčší dôraz je venovaný metóde Difference-in-Differences (DiD), ktorá bude aplikovaná aj v hodnotení NPC programov.

Metóda **Difference-in-Differences (DiD)** využíva časové rady údajov na určenie kontrafaktuálnej situácie. Pre jej použitie je potrebné zozbierať požadované údaje pre podporenú skupinu (prijímatelia pomoci) a nepodporenú skupinu (podniky, ktoré nie sú prijímateľmi pomoci). Tieto údaje musia byť dostupné pre obdobie pred a po realizácii intervencie. Priemerný účinok podpory sa pre podporených prijímateľov určí pomocou porovnania rozdielov výsledkov medzi podporenou a porovnávacou skupinou po určitom čase od ukončenia realizácie intervencie a následným porovnaním s ich rozdielom v období pred intervenciou. Zjednodušený princíp, z ktorého metóda vychádza je uvedený na nižšie uvedenom obrázku.

[4] KPMG (2015). Hodnotenie vybraných intervencií ŠF a KF využitím metód Counterfactual Impact Evaluation. Záverečná správa. Úrad vlády SR, Centrálny koordinačný orgán.
[5] Európska komisia. (2014). Spoločná metodika hodnotenia štátnej pomoci. Pracovný dokument útvarov komisie. Brusel, Belgicko. Dostupné na: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/state_aid_evaluation_methodology_en.pdf

Obrázok 1: **Grafické znázornenie metódy Difference-in-Differences**



Zdroj: vlastné spracovanie

Metóda Difference-in-Differences zohľadňuje prítomnosť nepozorovateľnej heterogenity pri selekcii prijímateľov do programu, čo zaručuje odhad skutočného priemerného účinku podpory pre podporenú skupinu v čase konštantného výberového skreslenia (tzn. výberové skreslenie je rovnaké v čase pred aj po intervencii a teda neovplyvní výsledný priemerný účinok). Na výpočet rozdielov sa využívajú časové rady údajov rovnakých jednotiek počas zvoleného obdobia.

Hodnotenie dopadov založené na teórii (TBIE)

Druhý zvolený prístup spadá do skupiny neexperimentálnych prístupov a zameriava sa na súbor predpokladov a hypotéz aplikovaných tvorcami politík, programovými manažérmi a inými zainteresovanými osobami, ktoré sú logicky previazané a empiricky testovateľné. Hodnotenie založené na teórii sa skladá z dvoch hlavných komponentov – konceptuálny a empirický. Na základe konceptuálneho hľadiska sa formuluje a vymedzuje hodnotená politika a jej teória, zatiaľ čo z empirického hľadiska vyplýva potreba túto teóriu testovať a preskúmať či, a ako tieto politiky fungujú a či sa im darí dosahovať želané výsledky.

Hlavným **cieľom hodnotenia dopadov založeného na teórii je poskytnúť poznatky k vysvetleniu kvantifikovaných odhadovaných efektov intervencie na MSP**. Pokým kvantitatívne hodnotenie dopadov založené na kontrafaktuálnych metódach poskytuje informácie o tom či mala intervencia efekt a aký bol významný v porovnaní s podnikmi, ktoré sa podpory nezúčastnili, hodnotenie dopadov na teórii poskytuje dodatočné odpovede vysvetľujúce príčiny pozorovaného vývoja[6]. Vo všeobecnosti **možno hovoriť o objasňovaní faktorov a mechanizmov, ktoré prispeli k dosiahnutiu kvantifikovaných efektov** (či už pozitívnych alebo negatívnych).

V praxi sa pri hodnotení dopadov založeného na teórii využíva široké spektrum metód a postupov ako: **dotazníkový prieskum**, teória zmeny (theory of change), realistické hodnotenie (realistic evaluation), analýza prínosov (contribution analysis)[7], prípadové štúdie alebo panel expertov.

[6] KPMG (2015). Kontrafaktuálne metódy hodnotenia dopadov: Prehľad a aplikácia konceptov hodnotenia dopadov intervencií. 75 s.

[7] Stern, E.et al. (2012). DFID Working Paper 38. Broadening the range of designs and methods for impact evaluations. DFID, London, UK.

Na **hodnotenie spätnej väzby klientov NPC** boli využité výsledky dotazníkového prieskumu, ktorý bol realizovaný s cieľom získať objektívny pohľad klientov NPC na ponúkané služby v rámci jednotlivých programov, ktoré aktívne využili. Pri realizácii dotazníkového prieskumu bola pozornosť venovaná hodnoteniu prínosu poskytnutej služby, kvality poskytnutej služby, ako aj hodnoteniu administratívno-organizačnej stránky poskytnutej intervencie.

Ďalšie neexperimentálne a kváziexperimentálne metódy

Metóda one-shot sa zameriava na skupinu, ktorej bola poskytnutá intervencia a je sledovaná v určitom čase po zrealizovaní intervencie. Metóda one-shot umožňuje hodnotiteľom skúmať aká bola spokojnosť podporených subjektov s účasťou na programe, alebo ako sa o ponúkaných službách dozvedeli. Bez porovnávacej skupiny však nie je možné určiť či sú výsledky subjektov po intervencii vyššie, ako by boli bez nej. Zároveň, bez poznania situácie pred intervenciou nie je možné určiť ani to, či účasť na podpore prispela k nejakej zmene v samotnej skupine. V prípade aplikácie tejto metódy sa odporúča opatrnejšie formulovanie záverov, pretože tu vzniká prvok neistoty, že zmena, ktorá nastala je dôsledkom historických zmien, ktoré nemajú súvis s intervenciou[8].

Podstatou **metódy before-after** je porovnanie meraní kľúčových ukazovateľov po začatí intervencie s výsledkami pred začatím intervencie. Stav ukazovateľov pred realizáciou intervencie sa označuje ako základná, resp. východisková hodnota. Zber základných údajov sa niekedy nazýva východisková štúdia. Na základe charakteru podpory a dostupnosti údajov možno metódu before-after aplikovať bez porovnávacej skupiny alebo s využitím jednej, resp. viacerých porovnávacích skupín subjektov. Pri jednoduchšej metóde, bez porovnávacej skupiny, sa spoľahlivosť hodnotenia znižuje. V prípade použitia porovnávacej skupiny, resp. skupín je kľúčovým prvkom výber kontrafaktuálu a eliminácia výberového skreslenia. Metóda before-after nachádza najväčšie uplatnenie v prípade skúmania rýchlych vplyvov v rámci krátkodobých programov. Nižšiu spoľahlivosť vykazuje v prípade hodnotenia dlhodobých programov podpory, kedy môžu výsledok ovplyvniť aj ďalšie faktory, ktoré nesúvisia s hodnotenou podporou.

Metóda časových radov (time series design), alebo niekedy označovaná ako metóda prerušených časových radov umožňuje merať výkonnosť skupiny subjektov pred intervenciou a po ukončení intervencie. Podstatou metódy je hľadanie zmien v priebehu času, zvyčajne za účelom identifikácie zmien vo vývojových trendoch, ktoré spôsobila intervencia. Termín prerušených časových radov vychádza z prerušenia kontinuálneho sledovania jedného alebo viacerých ukazovateľov v skupine subjektov, ktoré nastáva v čase realizácie podpory. Práve viacnásobné sledovanie výkonnosti subjektov pred a po intervencii odlišuje túto metódu od klasického prístupu hodnotenia before-after. Výhodou metódy časových radov je možnosť konfrontácie výsledkov intervenčnej skupiny s jednou alebo viacerými porovnávacími skupinami subjektov.

[8] Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky (2017). Plán hodnotení operačného programu výskum a inovácie na programové obdobie 2014–2020.

Tabuľka 4: **Charakteristiky metód neexperimentálneho a kváziexperimentálneho hodnotenia dopadov intervencie**

Názov	Popis metódy (neexperimentálne a kváziexperimentálne hodnotenia dopadov intervencie)	Použitie kontrolnej skupiny
One-shot design	Základnou podstatou metódy je pozorovanie skupiny, ktorej bola poskytnutá intervencia v určitom čase po zrealizovaní intervencie (napr. miera prežitia po dvoch rokoch).	bez použitia kontrolnej skupiny
Before-after design	Hodnotenie podporenej skupiny pred a po poskytnutí intervencie (podiel subjektov s kladnou PH).	
Time series design	Hodnotenie vývoja časového radu podporenej skupiny v pred-intervenčnom a v po-intervenčnom období.	
Before-after design with control group	Pozorovanie podporenej skupiny a kontrolnej skupiny pred a po poskytnutí intervencie.	s použitím kontrolnej skupiny
Time series design with control group	Hodnotenie vývoja časového radu podporenej a kontrolnej skupiny v pred-intervenčnom a po-intervenčnom období.	

Metódy pre prípravu a spracovanie údajov

- Dynamické štatistické párovanie

Dynamické štatistické párovanie bude použité s cieľom vytvorenia vzorky nezúčastnených subjektov s identickými charakteristickými znakmi ako skupina podporených subjektov.

- Pearsonov Chí-kvadrát test dobrej zhody

V teórii kontrafaktuálného hodnotenia platí, že v prípade ak zamietnutá skupina predstavuje vhodný kontrafaktuál, v štruktúre podporených a zamietnutých subjektov by nemali byť pozorované významnejšie rozdiely. Pre testovanie rozdielov v štruktúre podporených a zamietnutých subjektov bude použitý Pearsonov Chí-kvadrát test dobrej zhody, ktorý bude posudzovať rozdiely v sledovanej štruktúre medzi porovnávanými skupinami.

Hodnotené obdobie

Dopady poskytnutej intervencie na podporené subjekty boli hodnotené na príjemcoch pomoci v rokoch 2018 až 2020.

2.3 Prehľad použitých ukazovateľov a modelov hodnotenia

Hodnotenie dopadov poskytnutej intervencie na podporených podnikateľoch bolo vykonané na základe ukazovateľov uvedených v ďalšej tabuľke. Navrhované ukazovatele boli použité pre služby a programy zamerané na podporu začínajúcich a existujúcich podnikateľov.

Tabuľka 5: **Základné ukazovatele pre hodnotenie poskytnutej podpory**

Posudzované oblasti	Hodnotené ukazovatele/indikátory	Použité zdroje dát
Miera prežitia	Miera prežitia (administratívna) po prvom, resp. druhom roku od intervencie	RO ŠÚ SR
	Miera prežitia (ekonomická) po prvom, resp. druhom roku od intervencie	
Rast tržieb	Zmena tržieb podporených žiadateľov v pred a po-intervenčnom období	RUZ
	Vývoj priemerných, mediánových a kumulatívnych tržieb v pred a po-intervenčnom období	
Tvorba pridanej hodnoty	Vývoj podielu subjektov s kladnou pridanou hodnotou v pred a po-intervenčnom období	RUZ
	Vývoj priemernej a mediánovej pridanej hodnoty v pred a po-intervenčnom období	
Hospodársky výsledok	Vývoj podielu subjektov s kladným hospodárskym výsledkom v pred a po-intervenčnom období	RUZ
	Vývoj priemerného a mediánového hospodárskeho výsledku v pred a po-intervenčnom období	
Zamestnanosť/tvorba pracovných miest	Podiel subjektov s nenulovými osobnými nákladmi	RUZ
	Podiel subjektov s nárastom osobných nákladov v pred a po-intervenčnom období	
	Vývoj priemerných osobných nákladov	
Výška odvedených daní	Kumulatívna výška odvedených daní podporených subjektov	RUZ

Tabuľka 6: **Špecifické ukazovatele pre Akceleračný program NPC**

Posudzované oblasti	Hodnotené ukazovatele/indikátory	Použité zdroje dát
Miera podnikateľskej aktivity	Počet začínajúcich podnikateľov z celkového počtu podporených klientov nepodnikateľov	Interné zdroje SBA
Podiel podporených začínajúcich podnikateľov	Podiel podporených začínajúcich podnikateľov na celkovom počte začínajúcich podnikateľov v SR	Interné zdroje SBA, RO ŠÚ SR

Tabuľka 7: **Špecifický ukazovateľ pre NP Podpora internacionalizácie MSP**

Posudzovaná oblasť	Hodnotený ukazovateľ	Použité zdroje dát
Exportná aktivita	Podiel exportujúcich subjektov na celkovom počte podporených / zamietnutých žiadateľov	Štatistika zahraničného obchodu ŠÚ SR

Modely kontrafaktuálneho hodnotenia

Cieľom kontrafaktuálneho hodnotenia je určiť čistý účinok intervencie porovnaním výkonnosti podporených subjektov s kontrafaktuálnou situáciou. Keďže kontrafaktuálnu situáciu nemožno priamo pozorovať, vykoná sa jej odhad využitím vhodnej porovnávacej (resp. kontrolnej) skupiny. V závislosti od použitia porovnávacej skupiny boli použité nasledovné nižšie uvedené modely.

Model 1

Účinok intervencie bol hodnotený prostredníctvom porovnania výkonnosti podporených klientov a nezúčastnených subjektov. Vzorka nezúčastnených subjektov bola vytvorená spôsobom tak, aby boli zabezpečené identické charakteristické znaky ako má skupina podporených subjektov.

Model 2

Porovnanie ekonomickej výkonnosti podporených a zamietnutých žiadateľov. Uvedený model bol použitý pre služby, pri ktorých sú dostupné zoznamy zamietnutých žiadateľov.

V rámci procesu prípravy údajov pre kontrafaktuálne hodnotenie boli zo vzorky vylúčené subjekty, za ktoré neboli dostupné dáta pre ďalšiu analýzu a subjekty s inou verejnou pomocou.

Vzhľadom na rôzne obdobie čerpania pomoci bolo ako po-intervenčné obdobie najčastejšie použitý jeden rok po prijatí intervencie (t+1).

2.4 Prehľad použitých zdrojov údajov

Register organizácií Štatistického úradu SR (RO ŠÚ SR)

Databáza Registra organizácií Štatistického úradu SR bola použitá ako základný zdroj dát o podnikateľských charakteristikách podporených subjektov. Register okrem základných informácií čerpaných z evidenčných registrov obsahuje aj údaje o aktivite, či zamestnanosti (intervalové hodnoty).

Register účtovných závierok (RÚZ)

Údaje o finančnej výkonnosti hodnotených subjektov boli použité z verejnej časti Registra účtovných závierok. Verejná časť Registra účtovných závierok obsahuje finančné závierky podnikateľských subjektov, ktoré účtujú v podvojnom účtovníctve. Účtovné výkazy fyzických osôb – podnikateľov sú uložené v neverenej časti RÚZ, ku ktorej nemá SBA prístup. Účtovné výkazy fyzických osôb – podnikateľov nebolo možné využiť k hodnoteniu výkonnosti podporených klientov.

Údaje Štatistického úradu SR o vývozných aktivitách podnikateľských subjektov

Cieľom NP Podpora internacionalizácie MSP projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP. Za účelom hodnotenia vývoja vývozných aktivít podporených subjektov boli v spolupráci so ŠÚ SR využité informácie zo štatistiky zahraničného obchodu, systému Intrastat a Extrastat.

Zoznamy podporených a zamietnutých žiadateľov služieb NPC

Údaje o podporených a zamietnutých žiadateľoch boli čerpané z internej evidencie a zdrojov SBA.

Výsledky dotazníkového prieskumu spätnej väzby klientov NPC/Trade Pointov

Na hodnotenie spätnej väzby klientov NPC/Trade Pointov (TP) boli využité výsledky dotazníkového prieskumu SBA, ktorý bol realizovaný s cieľom získať objektívny pohľad podporených MSP na ponúkané služby v rámci jednotlivých programov.

IS SEMP

Informačný systém pre evidenciu a monitorovanie pomoci slúžil na identifikáciu klientov s inou verejnou podporou, ktorí boli v zmysle metodiky kontrafaktuálneho hodnotenia vylúčení zo spracovania.

3 Hodnotenie dopadov poskytnutých služieb národných projektov

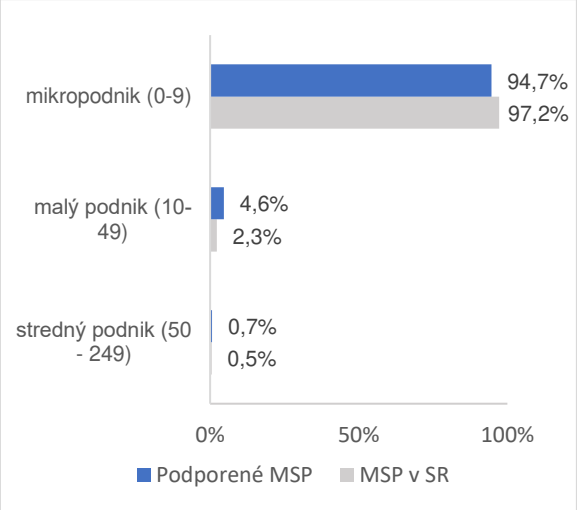
3.1 Charakteristika podporených klientov

V rámci všetkých posudzovaných národných projektov SBA bola v rokoch 2018 až 2020 prostredníctvom NPC/TP poskytnutá pomoc celkovo 12 809 klientom – malým a stredným podnikateľom. Jedná sa o **6 758 jedinečných MSP**. Z toho vyplýva, že 6 051 podnikateľov získalo pomoc formou čerpania ponúkaných služieb opakovane, či už v podobe viacnásobného čerpania rovnakej služby alebo kombináciou rôznych služieb NPC/TP. Podporené MSP v rokoch 2018 až 2020 predstavujú **1,1 % zo všetkých aktívnych MSP na Slovensku**.

Vo veľkostnej štruktúre podporených subjektov dosahujú prevažujúce zastúpenie mikropodniky s počtom zamestnancov 0 až 9. Uvedené subjekty tvorili takmer 95 % všetkých prijímateľov pomoci. Podiel malých podnikov predstavoval 4,6 % a v prípade stredných podnikov to bolo 0,7 %. **Štruktúra podporených MSP podľa veľkostných kategórií zodpovedá celkovej štruktúre aktívnych MSP na Slovensku**.

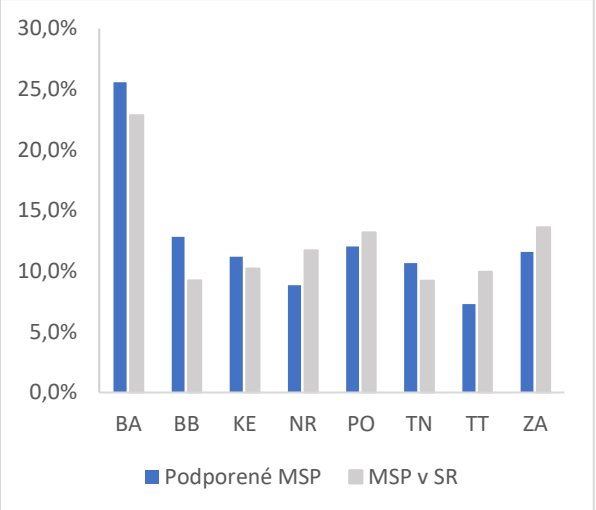
Z hľadiska regionálnej pôsobnosti **najviac podporených subjektov má svoje sídlo na území Bratislavského kraja** (25,6 %). Nasleduje Banskobystrický (12,8 %) a Prešovský kraj (12,0 %). **Najmenší podiel klientov má sídlo v Trnavskom** (7,3 %) a **Nitrianskom kraji** (8,8 %). V oboch prípadoch dosahuje podiel podporených MSP na celkovom počte MSP registrovaných v uvedených krajoch 0,8 %. Za priemerom SR (1,1 %) zaostáva aj Žilinský a Prešovský kraj, ktoré sú typické vysokou podnikateľskou aktivitou živnostníkov.

Graf 1: **Veľkostná štruktúra podporených MSP**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Graf 2: **Štruktúra podporených MSP podľa sídla**

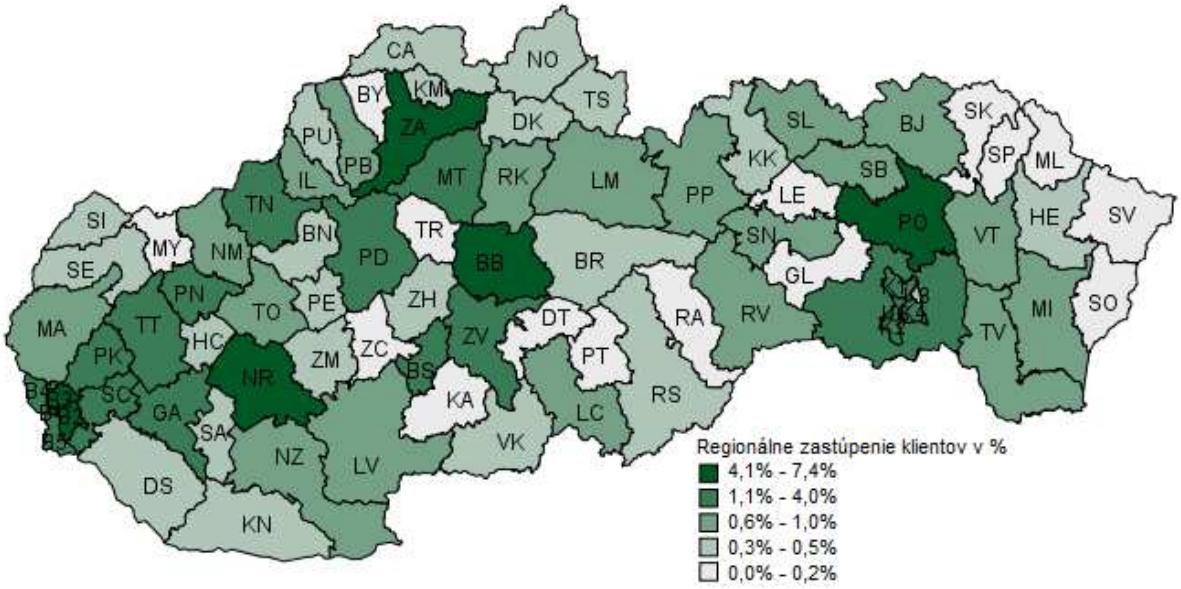


Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Údaje o okresnej príslušnosti klientov NPC/TP naznačujú **vyšší podiel MSP z okresov, kde sa zároveň nachádza sídlo kraja**. Sídlo v krajských mestách mali takmer dve tretiny (62,8 %) všetkých MSP s intervenciou. Len v Bratislave bolo registrovaných 22,1 % podporených MSP. Ide o vyšší podiel ako v prípade všetkých MSP, ktorý v závere roka 2020 predstavoval 18,0 %. K uvedenému stavu prispieva dobrá dostupnosť národných podnikateľských centier a Trade Pointov SBA, ktoré sú zriadené v každom krajskom meste. Koncentrácia podporných služieb do oblastí s vysokou podnikateľskou aktivitou má aj

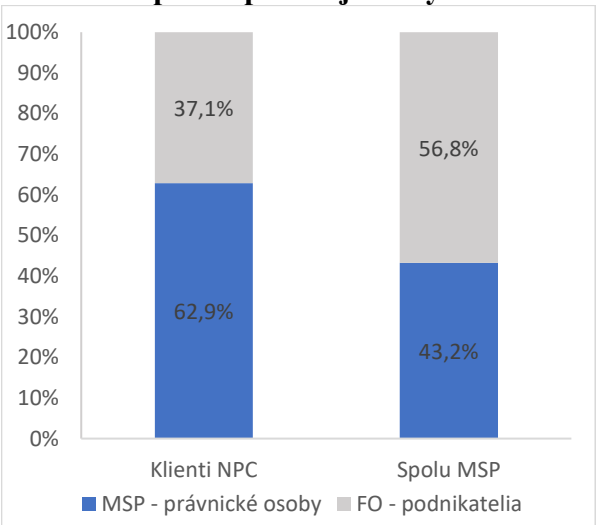
negatívny efekt v podobe znižovania dostupnosti podporných služieb pre podnikateľov pôsobiacich v geograficky vzdialenejších okresoch.

Obrázok 2: **Podporené MSP podľa sídla (okres)**



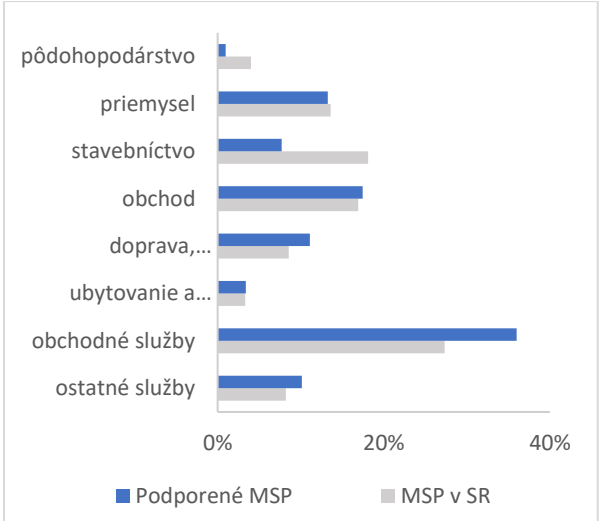
Väčšina (62,9 %) klientov NPC/TP podniká v právnej forme MSP – právnické osoby. V menšej miere sú podporovaní FO – podnikatelia (37,1 %), pričom v celkovej štruktúre MSP na Slovensku prevažujú. Z hľadiska odvetvového zamerania podporených subjektov mali **najvyššie zastúpenie podnikatelia z odvetvia obchodných služieb** (36,0 %), **obchodu** (17,5 %) **a priemyslu** (13,2 %). Odvetvová štruktúra klientov NPC sa v porovnaní s celkovou štruktúrou MSP na Slovensku odlišuje nižším zastúpením odvetvia stavebníctvo a pôdohospodárstvo, čo vyplýva z charakteru/zamerania poskytovaných služieb.

Graf 3: **Štruktúra podporených MSP podľa právnej formy**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Graf 4: **Odvetvová štruktúra podporených MSP**

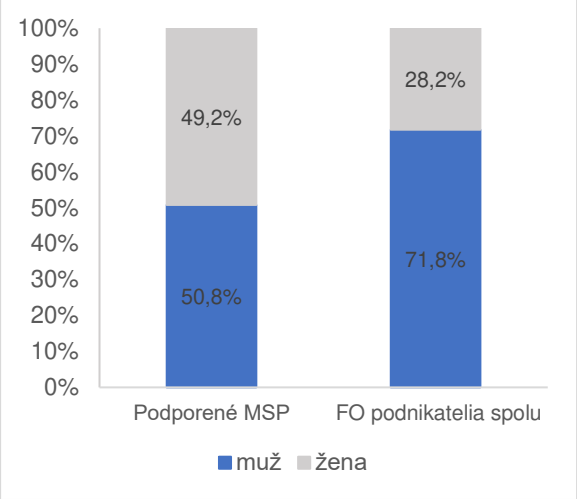


Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Medzi podporenými FO – podnikateľmi tvorili **polovicu (50,8 %) ženy podnikateľky**. V porovnaní s rodovou štruktúrou všetkých FO – podnikateľov je zastúpenie žien takmer dvojnásobné. Z pohľadu veku klientov (FO – podnikateľov) boli **vo väčšej miere zastúpené**

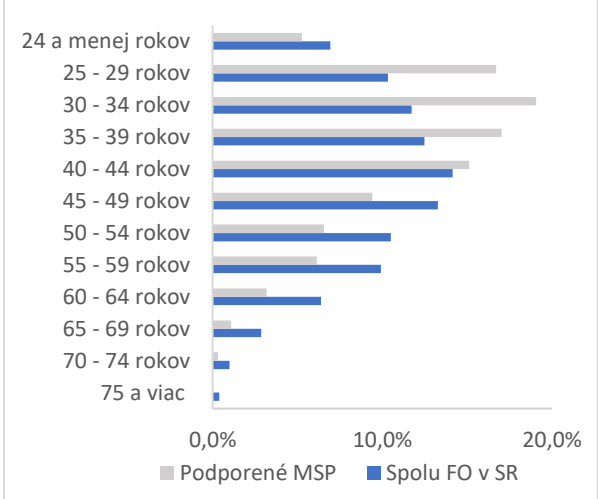
mladší podnikatelia vo vekových kategóriách do 39 rokov. Hlavne kategórie 25 až 29 rokov a 30 až 34 rokov, ktoré tvorili viac ako tretinu všetkých klientov FO – podnikateľov. Naopak, **podporné služby využili v menšej miere staršie vekové kategórie podnikateľov**.

Graf 5: **Rodová štruktúra podporených MSP (FO – podnikatelia)**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Graf 6: **Veková štruktúra podporených MSP (FO – podnikatelia)**

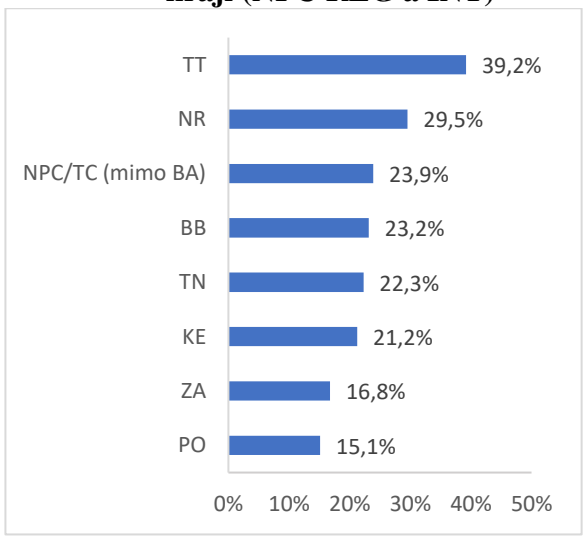


Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Priemerná **dĺžka podnikania podporených MSP dosahovala v čase podpory 6,1 roka**. Najväčšie zastúpenie mali klienti (42,7% %), ktorí začali podnikať maximálne 3 roky pred čerpaním podpory. Tretinu (34,3 %) tvorili podnikateľské subjekty pôsobiace na trhu 4 až 10 rokov. Dlhodobo etablované MSP s 10 a viac ročnými skúsenosťami predstavovali takmer jednu štvrtinu (23,0 %) klientov. V porovnaní s celkovou štruktúrou MSP na Slovensku sú **medzi podporenými MSP významnejšie zastúpení začínajúci podnikatelia**, čo vyplýva z portfólia poskytovaných služieb, ktoré sú špecificky zamerané aj na podporu začínajúcich podnikateľov.

Najviac klientov využilo služby NPC/TP v Bratislave (24,9 %). Nasledovali Banská Bystrica s 13,9 % a Košice s 11,3 %. Z pohľadu poskytnutia podpory pre MSP boli najmenej aktívne NPC/TP v Trnave s podielom klientov 9,3 %. Podmienky NP NPC II – BA kraj umožňujú využívať služby NPC v Bratislave len pre podnikateľské subjekty so sídlom na území Bratislavského kraja. V prípade NP NPC v regiónoch a NP Podpora internacionalizácie MSP majú MSP možnosť využívať služby všetkých NPC/TP (mimo Bratislavy) bez ohľadu na sídlo podnikania.

Graf 7: **Podiel klientov obslúžených v NPC/TP so sídlom v inom kraji (NPC REG a INT)**



Zdroj: SBA

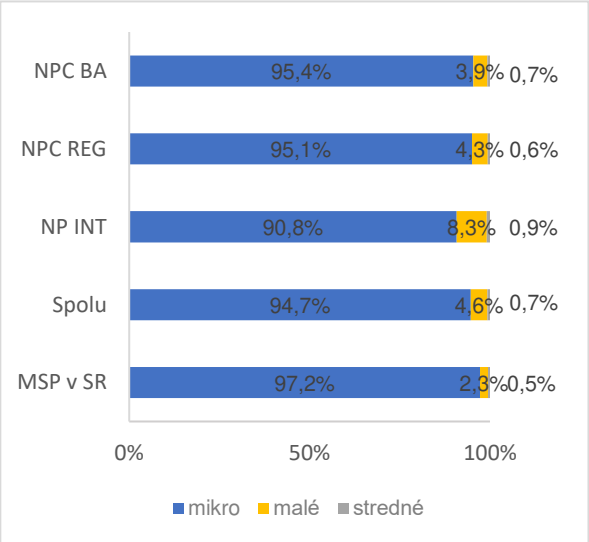
Z údajov vyplýva, že **NPC/TP v jednotlivých krajských mestách poskytli služby takmer jednej štvrtine klientov (23,9 %) so sídlom mimo prislúchajúci kraj**. Najviac služieb pre podnikateľov z iných krajov SR poskytlo NPC/TP v Trnave. Jedná sa

približne o viac ako tretinu klientov (39,2 %). Nasledujú NPC/TP v Nitre s podielom 29,5 % a v Banskej Bystrici s 23,2 % podporených. Najmenej MSP z iných krajov čerpalo podporu prostredníctvom služieb poskytovaných NPC/TP v Prešove a Žiline.

Charakteristika klientov podľa národných projektov

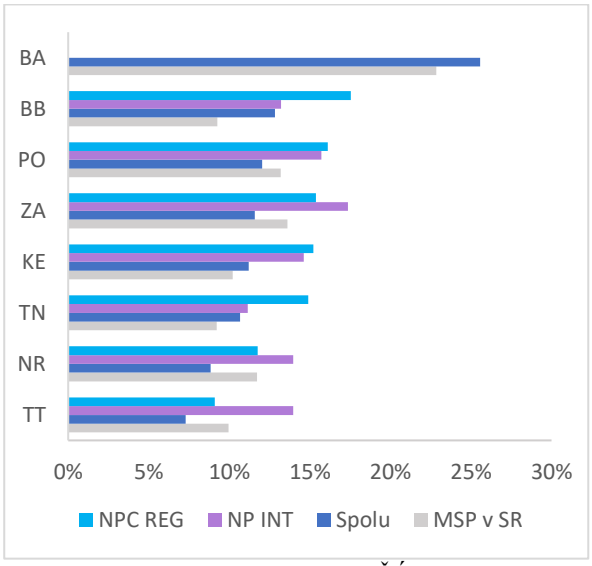
Z pohľadu jednotlivých národných projektov bol najvyšší podiel mikropodnikov medzi klientami projektu NPC BA (95,4 %). **Najmenej sú mikropodniky zastúpené v NP INT (90,8 %), kde naopak dosahujú nadpriemerné zastúpenie malé podniky s 8,3 %.** Podporené subjekty v rámci projekt u NPC BA majú sídlo len na území Bratislavského kraja, čo vyplýva z územného obmedzenia národného projektu. Služby NPC REG a NP INT môžu využívať výhradne MSP so sídlom mimo Bratislavský kraj. Podporu z NPC REG v rokoch využilo najviac MSP so sídlom v Banskobystrickom (17,5 %) a Prešovskom kraji (16,1 %). Vyváženejšou regionálnou štruktúrou klientov disponuje NP INT s minimom 11,1 % podporených klientov v Trenčianskom kraji a maximom 17,4 % v Žilinskom kraji.

Graf 8: **Štruktúra podporených MSP podľa veľkostnej kategórie a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

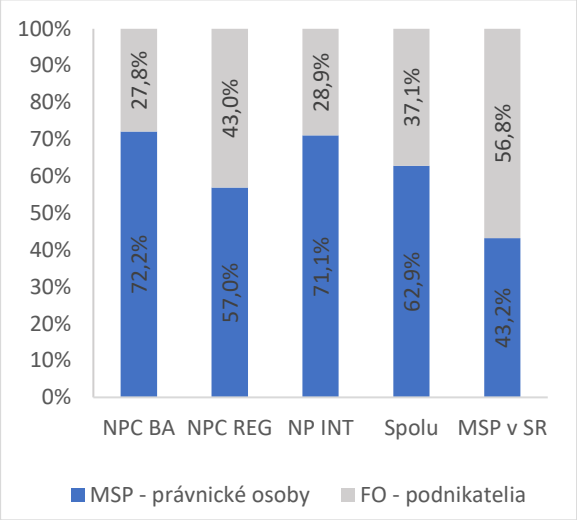
Graf 9: **Štruktúra podporených MSP podľa sídla a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

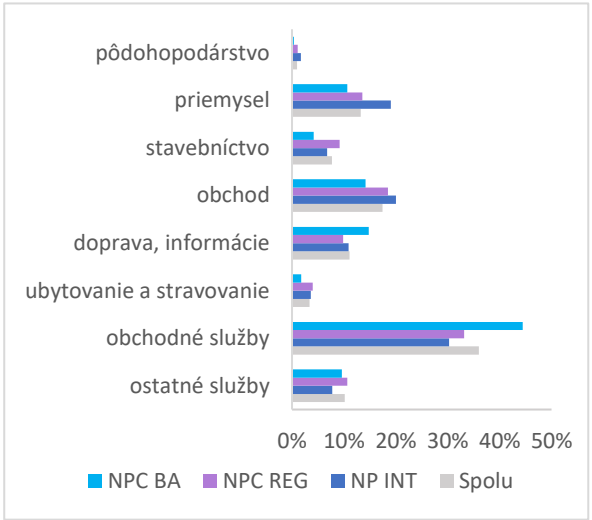
K celkovo nadpriemerne vysokému zastúpeniu MSP – právnických osôb prispievajú najmä klienti NPC BA, kde podiel právnických osôb – podnikov predstavoval takmer tri štvrtiny (72,2 %). Vysoký podiel však reflektuje stav v Bratislavskom kraji, ktorý sa vyznačuje najvyšším podielom právnických osôb v štruktúre MSP podľa právnych foriem. V prípade NPC REG je zastúpenie FO – podnikateľov vyššie (43,0 %), čo viac zohľadňuje reálnu štruktúru aktívnych MSP v regiónoch. Odvetvová štruktúra podporených MSP z jednotlivých národných projektov vykazuje podobné rozloženie. Podporu prostredníctvom NPC BA čerpali častejšie MSP z odvetvia obchodných služieb (44,5 %), čo však odráža odvetvové zloženie všetkých MSP v kraji s vysokým zastúpením služieb. Podobná situácia je aj u MSP podnikajúcich v odvetví doprava a informácie. Pri internacionalizačných aktivitách boli v rámci NP INT častejšie podporené MSP pôsobiace v priemysle (19,0 %).

Graf 10: **Štruktúra podporených MSP podľa právnej formy a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

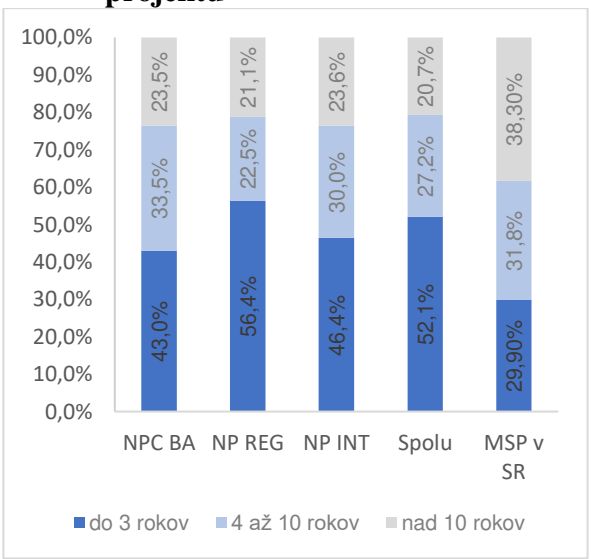
Graf 11: **Štruktúra podporených MSP podľa odvetvia a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

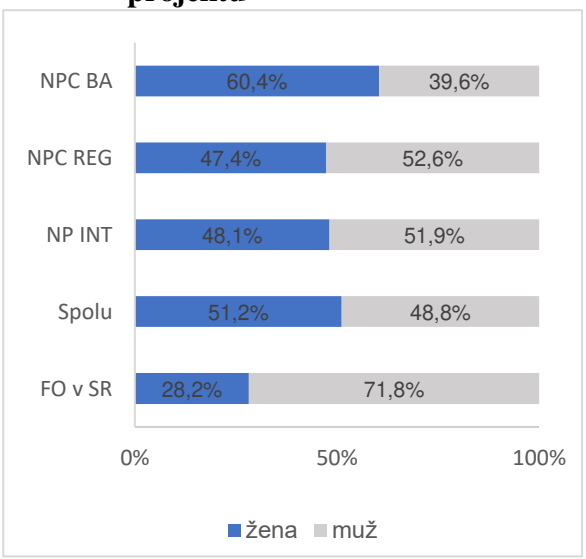
Z pohľadu dĺžky podnikania boli **začínajúci podnikatelia do 3 rokov od založenia najvýznamnejšie zastúpení v rámci služieb NPC REG**, kde tvorili 56,4 % všetkých klientov. Vysoké zastúpenie začínajúcich podnikateľov súvisí so špecifickými službami, ktoré sú určené len pre skupinu začínajúcich podnikateľov. Pozitívnym znakom je vysoké zastúpenie MSP do troch rokov v NP INT (46,4 %), čo indikuje záujem začínajúcich firiem o pôsobenie na zahraničných trhoch. **Priemerná dĺžka podnikania MSP v čase získania podpory bola v prípade NPC REG 5,7 roka. Pri NP INT a NPC BA dosahovala 6,8 roka.** Vysoký podiel žien medzi klientami NPC/TP (FO – podnikateľmi) bol zaznamenaný naprieč všetkými projektami. Viac ako polovicu tvorili ženy podnikateľky v rámci NPC BA (60,4 %). V NPC REG a NP INT tvorili viac ako polovicu klienti mužského pohlavia (52,6 %, resp. 51,9 %).

Graf 12: **Štruktúra podporených MSP podľa dĺžky podnikania a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

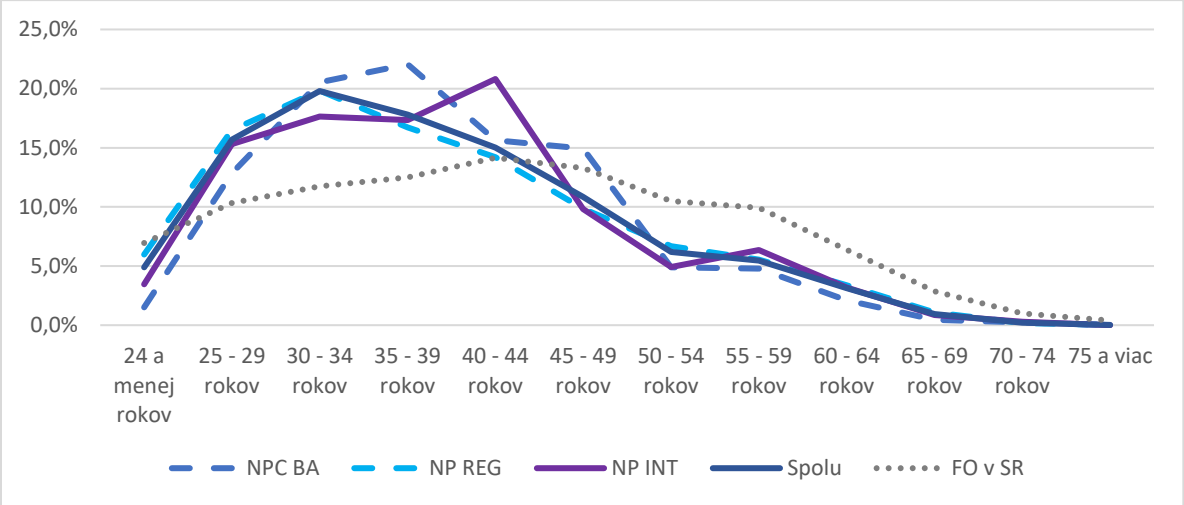
Graf 13: **Rodová štruktúra klientov (FO-podnikatelia) podľa národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Vo vekovej štruktúre klientov (FO – podnikateľov) je **najvyšší podiel mladých medzi klientmi NPC BA s najpočetnejšou vekovou skupinou podnikateľov 35 až 39 rokov**. V NPC REG sú početne zastúpení aj podnikatelia v najmladších vekových kategóriách do 29 rokov, čomu zodpovedá vysoký podiel začínajúcich MSP do 3 rokov. V prípade NP INT sú najpočetnejšou skupinou FO – podnikatelia vo veku 40 až 44 rokov. Zastúpenie starších vekových kategórií FO – podnikateľov sa vo všetkých projektoch dynamicky znižuje od veku 45 rokov.

Graf 14: **Veková štruktúra podporených MSP (FO – podnikateľov) podľa národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Hodnota služieb NPC

V rokoch 2018 až 2020 boli podporeným MSP poskytnuté **služby v celkovej hodnote 5 713 781 Eur**. Viac ako polovica (54,3 %) z celkovej hodnoty čerpanej podpory pripadá na NP NPC REG. Viac ako jedna štvrtina (26,5 %) bola poskytnutá prostredníctvom služieb NP NPC BA. Takmer jedna pätina (19,2 %) z hodnoty podpory pripadá na NP INT. Z celkovej hodnoty podpory najviac získali MSP so sídlom v Bratislavskom kraji (26,5 %). S výrazným odstupom nasleduje Košický kraj s podielom 13,3 %. Nízky počet klientov v Trnavskom kraji sa zároveň prejavil na nižšom čerpaní podpory. MSP so sídlom v tomto kraji získali len 7,5 % z celkovej hodnoty služieb. **Index regionálnej podpory** (vyjadruje hodnotu poskytnutých služieb k celkovému počtu aktívnych MSP v jednotlivých krajoch) naznačuje do akých krajov smerovala intenzívnejšia podpora. Ide o Bratislavský, Banskobystrický a Košický kraj, kde hodnota indexu presiahla celoslovenskú úroveň stanovenú indexom 9,6. Naopak, podpriemerná podpora smerovala hlavne do Nitrianskeho, Trnavského a Prešovského kraja.

Tabuľka 8: **Regionálne rozdelenie hodnoty poskytnutej pomoci v Eur**

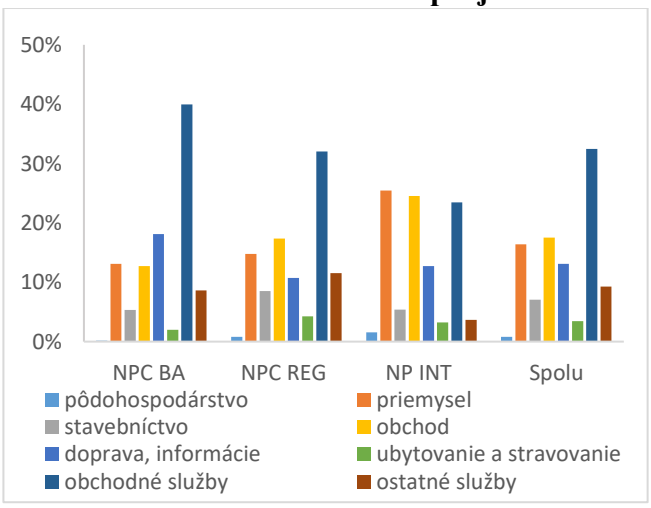
Kraj	NPC BA	NPC REG	NP INT	Klienti NPC spolu	Podiel	Počet MSP	Index regionálnej podpory*
BA	1 512 223			1 512 223	26,5%	135 377	11,2
TT		247 827	183 407	431 235	7,5%	58 822	7,3
TN		390 294	109 372	499 666	8,7%	55 337	9,0
NR		386 444	140 134	526 578	9,2%	71 429	7,4
ZA		526 606	219 026	745 632	13,0%	80 795	9,2
BB		546 009	106 118	652 127	11,4%	56 753	11,5
PO		447 758	138 173	585 931	10,3%	77 657	7,5
KE		558 381	203 623	762 004	13,3%	61 001	12,5
Spolu SR	**1 512 223**	**3 103 319**	**1 099 854**	**5 715 395**	**100,0%**	**597 171**	**9,6**

Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR; *Index regionálnej podpory vyjadruje hodnotu poskytnutej podpory na počet aktívnych MSP v kraji.

Z pohľadu jednotlivých programov, bol **najväčší podiel (23,7 %) z celkovej podpory poskytnutý v rámci služieb Rastového programu NPC BA**. Jedná sa najmä o služby dlhodobého a krátkodobého individuálneho poradenstva. **Mierne nižší podiel podpory (23,2 %) získali MSP z Rastového programu NPC REG do 3 rokov od založenia.**

Odvetvová štruktúra vyčíslenej podpory potvrdzuje **vysoký záujem MSP pôsobiacich v obchodných službách** (sekcia SK NACE K až N) **- získali tretinu (32,5 %) z celkovej hodnoty poskytnutých služieb**. Najvýraznejšie to bolo v prípade NPC BA, kde podpora klientov z obchodných služieb predstavovala 40,0% celkovej podpory NPC BA. Ďalších 13,1 % až 16,4 % hodnoty intervencie smerovalo pre MSP z oblasti dopravy a informácií, obchodu a priemyslu.

Graf 15: **Štruktúra poskytnutej podpory podľa odvetvia a národného projektu**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Sektorový pohľad na realizované programy poukazuje na najvyššiu hodnotu služieb v Rastovom programe NPC BA, ktorá smerovala do sektora obchodné služby vo výške 496 tis. Eur, čo predstavuje 38,8 % programu a zároveň takmer tretinu (32,8 %) realizovanej hodnoty celého projektu.

Tabuľka 9: **Hodnota podpory NP podľa odvetvia a programov v Eur**

Program / Odvetvie	pôdohospodárstvo	priemysel	stavebníctvo	obchod	doprava, informácie	ubytovanie a stravovanie	obchodné služby	ostatné služby	SPOLU
BA-Creative point	220	1 888	259	1 351	3 229	8	5 409	549	12 914
BA-Inkubačný	-	-	-	3 562	6 500	-	19 957	3 180	33 199
BA-Rastový	2 169	168 242	72 099	174 832	226 637	28 759	496 223	110 862	1 279 823
BA-Stážový	-	27 808	8 461	12 538	37 343	1 000	83 058	16 079	186 287
NPC BA spolu	**2 389**	**197 938**	**80 819**	**192 282**	**273 708**	**29 767**	**604 647**	**130 671**	**1 512 223**
REGIO-Creative point	-	400	-	150	300	-	1 000	30	1 880
REGIO-Inkubačný	-	44 240	3 520	6 100	7 900	3 800	22 840	20 040	108 440
REGIO-Rastový	13 558	225 796	120 508	163 631	138 142	59 338	445 337	160 321	1 326 632
REGIO-Rastový 3+	10 867	144 217	127 765	344 344	111 320	61 214	411 644	145 311	1 356 683
REGIO-Stážový	1 038	43 664	11 842	25 157	75 769	7 402	112 434	32 377	309 684
NPC REG spolu	**25 464**	**458 318**	**263 635**	**539 382**	**333 432**	**131 753**	**993 255**	**358 079**	**3 103 319**
INT-Individuálna internacionalizácia MSP	16 979	197 807	39 913	166 031	99 437	22 242	195 917	26 469	764 796
INT-Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	249	81 974	19 595	103 588	40 700	13 110	61 885	13 957	335 058
NP INT spolu	**17 228**	**279 781**	**59 508**	**269 619**	**140 137**	**35 352**	**257 802**	**40 426**	**1 099 854**
Hodnota služieb spolu	**45 082**	**936 037**	**403 962**	**1 001 283**	**747 277**	**196 873**	**1 855 705**	**529 176**	**5 715 395**

Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

3.2 Ekonomické ukazovatele podporených klientov v čase prijatia podpory

Ekonomické ukazovatele podporených subjektov boli hodnotené na vzorke príjemcov služieb národných projektov SBA (NPC II – BA kraj, NPC v regiónoch, NP INT) v období rokov 2018-2020. Počiatočná databáza obsahovala **6 758** jedinečných klientov. Zo vzorky boli vylúčené subjekty, za ktoré neboli dostupné dáta pre ďalšiu analýzu (prevažne FO – podnikatelia). **Hodnotenie ekonomických ukazovateľov sa uskutočnilo na vzorke 3 930 subjektov** s dostupnými finančnými výkazmi. V ďalšej časti spracovania bola vzorka rozdelená na tri kohorty, v závislosti od obdobia čerpania služieb. Prvú kohortu tvorili príjemcovia služieb z roku 2018, druhú z roku 2019 a tretiu príjemcovia z roku 2020.

Deskriptívne charakteristiky ekonomických ukazovateľov (tržby a pridaná hodnota), poskytujúce podrobnejšie informácie o ekonomických výsledkoch podporených subjektov sú prezentované v nižšie uvedených tabuľkách. **V čase prijatia podpory dosiahli podporené subjekty priemerné tržby 449,7 tisíc Eur**, pričom najvyššie boli zaznamenané u klientov Národného projektu NPC II – BA kraj, na úrovni 579,0 tisíc Eur. **Medián tržieb podporených subjektov predstavoval 54,0 tisíc Eur.** V rámci jednotlivých národných projektov sa medián tržieb pohyboval od 48,8 tisíc Eur do 86,4 tisíc Eur. Kumulatívna hodnota tržieb všetkých podporených subjektov predstavovala 1 767,2 mil. Eur. Podiel kumulatívnej hodnoty tržieb podporených klientov na celkovej hodnote tržieb MSP – právnických osôb dosiahol 1,9 %.

Tabuľka 10: **Tržby podporených subjektov v čase prijatia podpory (Eur)**

	Kumulatívna hodnota	Priemer	Medián	Minimum	Maximum	Štandard. odchýlka
Spolu	1 767 228 578	449 676	54 036	0	38 386 432	1 698 463
NPC BA	673 273 838	578 911	57 794	0	34 155 542	2 099 798
NPC REG	853 105 765	380 511	48 797	0	38 386 432	1 603 540
NP INT	270 543 672	451 659	86 395	0	7 195 628	880 806

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (3 930 dostupných výkazov z celkového 6 758 jedinečných klientov). V hodnote spolu sú započítaní len jedineční klienti.

Podporení klienti dosiahli v čase získania podpory kumulatívnu hodnotu pridanej hodnoty 437,1 mil. Eur. **Priemerná výška pridanej hodnoty podporených klientov predstavovala 112,3 tisíc Eur.** Z jednotlivých národných projektov dosiahli najvyššiu priemernú pridanú hodnotu klienti Národného projektu NPC II – BA kraj, na úrovni 151,7 tisíc Eur, najnižšia bola zaznamenaná u klientov Národného projektu NPC v regiónoch (89,2 tisíc Eur). **Medián pridanej hodnoty podporených klientov predstavoval 13,1 tisíc Eur.**

Tabuľka 11: **Pridaná hodnota podporených klientov v čase prijatia podpory (Eur)**

	Kumulatívna hodnota	Priemer	Medián	Minimum	Maximum	Štandard. odchýlka
Spolu	437 065 049	112 269	13 135	-1 326 308	29 975 271	629 054
NPC BA	174 873 046	151 668	14 283	-893 310	29 975 271	1 037 550
NPC REG	198 024 976	89 200	11 284	-1 326 308	5 669 322	326 150
NP INT	73 279 831	123 367	18 414	-207 654	4 209 782	340 692

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (3 930) podporených subjektov

Výsledky ekonomických ukazovateľov podporených subjektov

Vývoj kumulatívnych hodnôt ekonomických ukazovateľov podporených klientov v pred-intervenčnom a po-intervenčnom období je prezentovaný v nižšie uvedenej tabuľke. **Počas posudzovaného obdobia (t+1/t-1) vzrástla kumulatívna hodnota tržieb podporených klientov o 16,4 % na úroveň 1 905,7 mil. Eur.** Najvyšším rastom sa vyznačuje Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP. Klientom využívajúcim služby uvedeného projektu vzrástli kumulatívne tržby až o jednu štvrtinu (o 27,5 %).

Kumulatívna hodnota pridanej hodnoty podporených klientov sa v posudzovanom období zvýšila o 15,4 %. V absolútnom vyjadrení dosiahla úroveň 437,1 mil. Eur. Mierne nižší nárast zaznamenal hospodársky výsledok podporených klientov, ktorý sa zvýšil o 14,0 % na úroveň 84,4 mil. Eur. Osobné náklady podporených klientov sa v posudzovanom období zvýšili o 18,8 % na úroveň 288,4 mil. Eur a daň z príjmov o 18,3 % na 24,3 mil. Eur.

Tabuľka 12: **Vývoj kumulatívnych hodnôt ukazovateľov podporených klientov (mil. Eur, kohorta 2018, 2019, 2020)**

		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Spolu	Tržby	1 637,4	1 767,2	1 905,7	116,4
	Pridaná hodnota	385,9	437,1	445,5	115,4
	HV	74,1	80,8	84,4	114,0
	Osobné náklady	242,8	267,1	288,4	118,8
	Daň z príjmov	20,5	23,8	24,3	118,3
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC BA	Tržby	611,4	673,3	715,3	117,0
	Pridaná hodnota	139,0	174,9	163,8	117,8
	HV	24,5	32,5	24,6	100,3
	Osobné náklady	86,2	95,7	100,6	116,7
	Daň z príjmov	8,3	9,4	8,7	104,3
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG	Tržby	808,6	853,1	918,1	113,5
	Pridaná hodnota	190,0	198,0	214,1	112,7
	HV	37,7	34,5	43,1	114,4
	Osobné náklady	120,9	131,8	142,6	118,0
	Daň z príjmov	9,7	10,6	11,8	122,0
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NP INT	Tržby	242,2	270,5	308,7	127,5
	Pridaná hodnota	64,3	73,3	77,9	121,2
	HV	13,8	16,4	22,2	160,8
	Osobné náklady	39,6	44,4	50,5	127,5
	Daň z príjmov	3,0	4,4	4,5	147,6

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 874) podporených subjektov

Pri všetkých hodnotených ukazovateľoch je zreteľné, že najvyššie kumulatívne hodnoty ekonomických ukazovateľov podporených klientov, za všetky projekty spolu, boli zaznamenané rok od prijatia intervencie (t+1). Rok po prijatí intervencie dochádza k nárastu kumulatívnej hodnoty tržieb u všetkých národných projektov. K poklesu kumulatívnej pridanej hodnoty po prijatí podpory došlo len v prípade Národného projektu NPC BA kraj, avšak dosiahnutá hodnota kumulatívnej pridanej hodnoty je vyššia ako v pred-intervenčnom období.

Tržby

S cieľom identifikovať základné vývojové tendencie v skupine podporených subjektov v pred-intervenčnom a po-intervenčnom období bolo spracované vyhodnotenie údajov o priemerných a mediánových tržbách. **Počas posudzovaného obdobia (t-1 až t+1) zaznamenáva vzorka podporených subjektov nárast priemerných tržieb o 27,0 %.** Najvyšším nárastom priemerných tržieb sa vyznačujú klienti NPC BA. Tržby sa im zvýšili o 31,6 %. Nižší rast priemerných tržieb zaznamenali klienti Národného projektu NPC REG (o 22,8 %) a NP INT (o 29,1 %).

Obdobný vývoj ako priemer zaznamenali aj mediánové tržby podporených klientov. **V posudzovanom období sa mediánové tržby podporených klientov súhrnne zvýšili**

o 22,3 %. Tržby dosahujú značne diferencované výsledky v rámci jednotlivých národných projektov. **Najvyšší nárast mediánových tržieb dosahujú klienti Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP.** Počas posudzovaného obdobia sa im mediánové tržby zvýšili takmer o viac ako jednu tretinu (o 38,2 %). Nárast mediánových tržieb prebiehal kontinuálne počas celého sledovaného obdobia. Vyššia ekonomická výkonnosť klientov Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP môže súvisieť s odlišnými charakteristikami týchto subjektov. Uvedené subjekty sa vyznačujú vyšším zastúpením malých a stredne veľkých firiem, v odvetvovej štruktúre má vyšší podiel priemysel a high-tech odvetvia. Zároveň firmy, ktoré exportujú alebo majú exportné ašpirácie dosahujú spravidla vyššiu výkonnosť.

Tabuľka 13: **Vývoj tržieb podporených klientov (Eur)**

Tržby		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Spolu	Priemer	221 704	249 105	281 663	127,0
	Medián	33 301	39 205	40 743	122,3
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC BA	Priemer	301 388	357 834	396 617	131,6
	Medián	37 179	41 944	43 535	117,1
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG	Priemer	177 406	190 465	217 909	122,8
	Medián	31 229	37 476	38 124	122,1
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NP INT	Priemer	225 768	246 066	291 429	129,1
	Medián	36 068	44 147	49 849	138,2

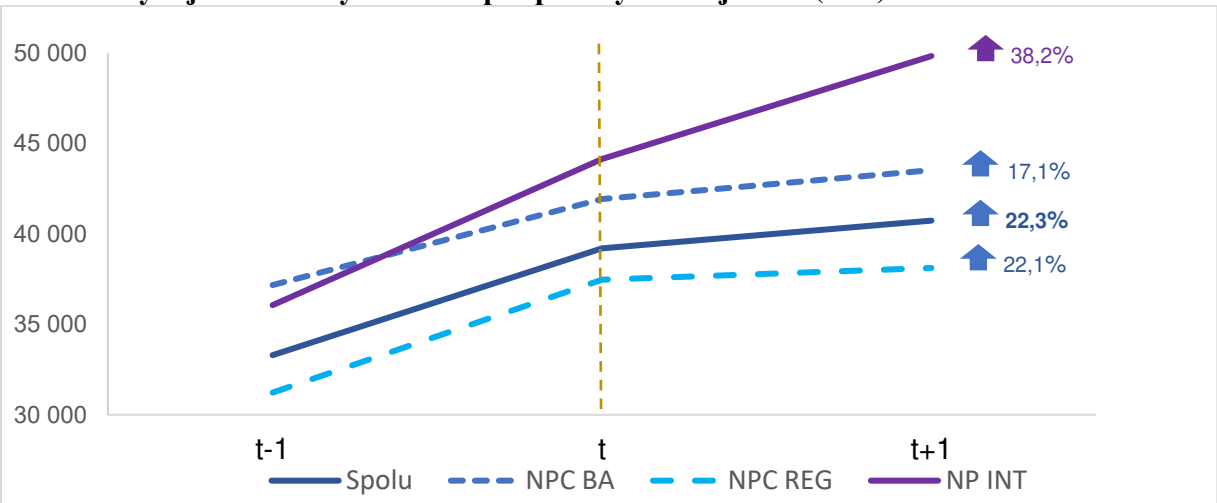
Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (2 643 dostupných výkazov z celkového 6 758 jedinečných klientov)

Klientom Národného projektu NPC v regiónoch sa mediánové tržby zvýšili o viac ako jednu pätinu (22,1 %). Rast mediánových tržieb klientov Národného projektu NPC II – BA kraj dosiahol 17,1 %. Rýchlejší rast tržieb klientov Národného projektu NPC v regiónoch súvisel s vyšším zastúpením začínajúcich MSP v tejto skupine subjektov. Začínajúci podnikatelia vykazujú v prvých rokoch od vzniku vyššiu dynamiku rastu tržieb ako etablované firmy.

Charakteristickou črtou vývoja mediánových tržieb národných projektov NPC BA a NPC REG je zmena trendu vývoja v čase prijatia intervencie, čo súvisí aj s dopadmi koronakrízy na podporených klientov kohorty 2019.

Malí a strední podnikatelia mali možnosť čerpať viaceré služby v rámci národných projektov SBA. Klienti s viacnásobnou podporou dosiahli vyšší rast mediánových tržieb ako skupina subjektov využívajúca služby jednorazovo len v rámci kohort 2018 – 2019. U klientov podporených v roku 2020 sa pozitívnejšej efekt viacnásobnej podpory neprejavil.

Graf 16: **Vývoj mediánových tržieb podporených subjektov (Eur)**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Koronakríza negatívne zasiahla ekonomickú výkonnosť malých a stredných podnikov. Dopady koronakrízy je možné sledovať aj na výsledkoch podporených klientov služieb národných projektov SBA podľa jednotlivých kohort.

Prvú kohortu tvorili klienti, ktorí získali podporu v roku 2018. **Táto skupina klientov vykázala v posudzovanom období 2017 až 2019 celkový rast mediánových tržieb 26,7 %.** Medziročná dynamika rastu tržieb sa však rok po prijatí podpory, čiže v roku 2019, podstatne znížila. Spomalenie rastu ekonomickej výkonnosti v roku 2019 však bolo príznačné pre celý sektor MSP.

Klientom, ktorí využili služby národných **projektov SBA v roku 2019 sa mediánové tržby v posudzovanom období zvýšili o 16,4 %. Títo klienti si už nedokázali udržať rast mediánových tržieb ani po prijatí podpory**, v roku 2020. Negatívne dopady koronakrízy sa prejavili na poklese mediánových tržieb v po-intervenčnom období z 34,7 tisíc Eur na 33,7 tisíc Eur, čo predstavuje pokles o 2,7 %.

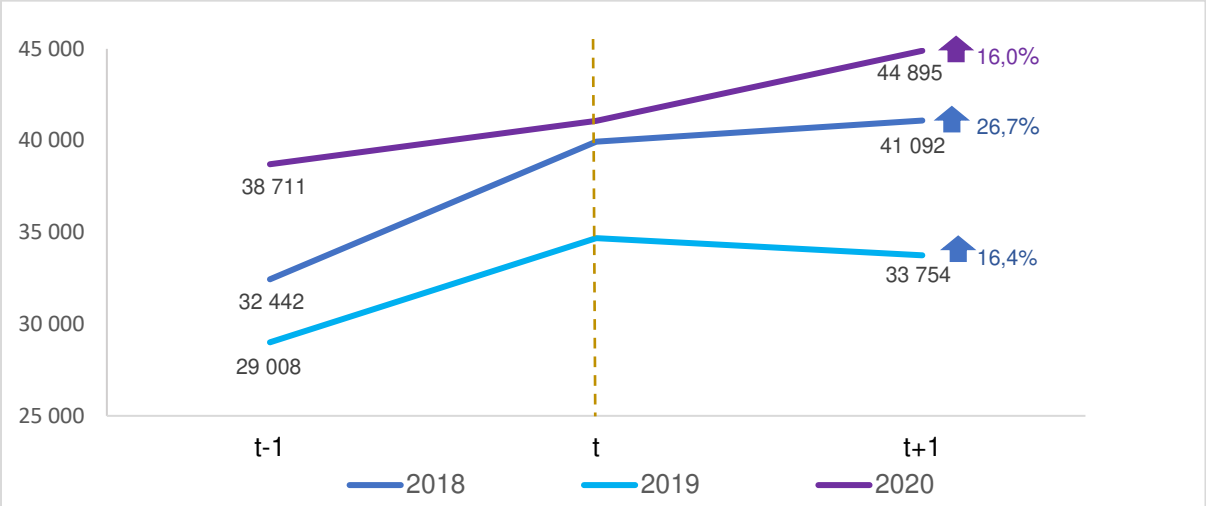
Tabuľka 14: **Vývoj tržieb podporených klientov (Eur) podľa rokov/kohort**

Tržby		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
2018	Priemer	208 404	244 487	282 727	135,7
	Medián	32 442	39 937	41 092	126,7
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
2019	Priemer	189 928	223 541	215 573	113,5
	Medián	29 008	34 685	33 754	116,4
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
2020	Priemer	254 456	271 527	331 236	130,2
	Medián	38 711	41 079	44 895	116,0

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (rok 2018: 710, rok 2019: 837, rok 2020: 1 098)

Rast tržieb počas celého posudzovaného obdobia dosiahli aj klienti **podporení v roku 2020**, v prvom pandemickom roku, ktorý sa vyznačoval nižšou ekonomickou aktivitou podnikateľského sektora. Uvedeným klientom sa mediánové tržby v po-intervenčnom období zvýšili o 9,3 %. **Rast tržieb počas celého posudzované obdobia dosiahol 16,0%.** V rámci hodnotených kohort dosiahli práve **títo klienti najvyšší nárast tržieb po prijatí intervencie.**

Graf 17: **Vývoj mediánových tržieb podporených subjektov podľa rokov/kohort (Eur, spolu národné projekty)**

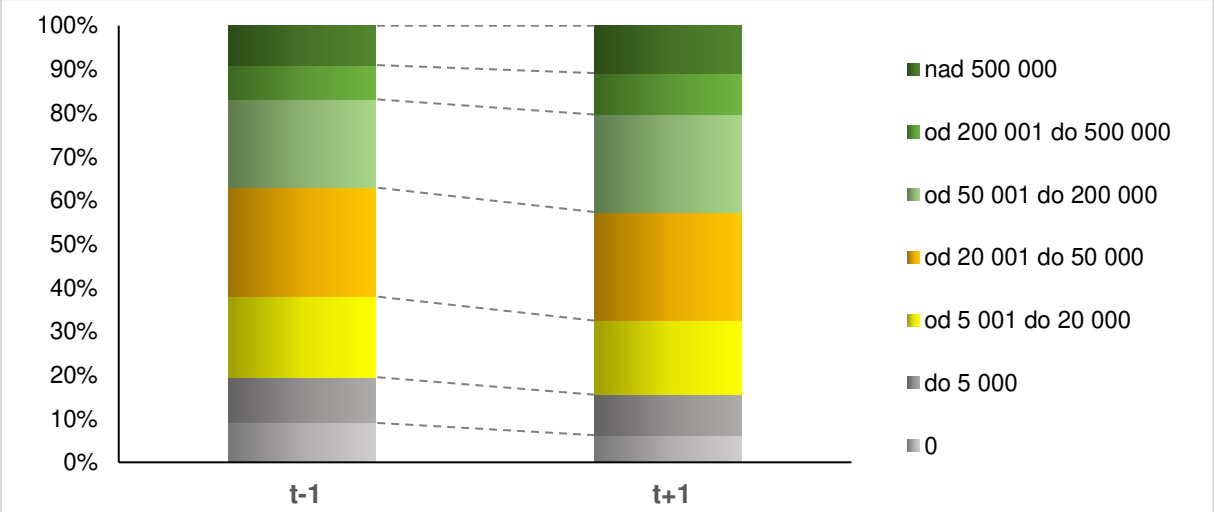


Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (rok 2018: 710, rok 2019: 837, rok 2020: 1 098)

V nižšie uvedenom grafe je znázornené porovnanie štruktúry podporených subjektov podľa výšky tržieb v pred a po-intervenčnom období. Podľa prezentovaných údajov takmer jedna pätina (19,5 %) podporených subjektov dosahovala v pred-intervenčnom období tržby do výšky 5 000 Eur, 43,7 % subjektov dosahovalo tržby od 5 000 do 50 000 tisíc a 37,1 % subjektov nad 50 tisíc.

V po-intervenčnom období sa štruktúra podporených subjektov podľa výšky tržieb zmenila nasledovne. Podiel subjektov s tržbami pod 5 000 Eur poklesol na 15,5 %. Nárast zastúpenia zaznamenalo zastúpenie subjektov s tržbami nad 50 000, z 37,1 % na 42,7 %.

Graf 18: **Štruktúra podporených subjektov podľa výšky tržieb v období t-1 a t+1**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (2 643 dostupných výkazov z celkového počtu 6 758 jedinečných klientov)

Vývoj tržieb klientov v Rastovom programe

Rastový program predstavuje program s najvyšším počtom podporených malých a stredných podnikov. **Medián tržieb klientov Rastového programu sa vyvíjal v súlade s vývojom všetkých podporených klientov národných projektov SBA**. V posudzovanom období sa mediánové tržby podporených klientov súhrnne zvýšili o 21,9 %.

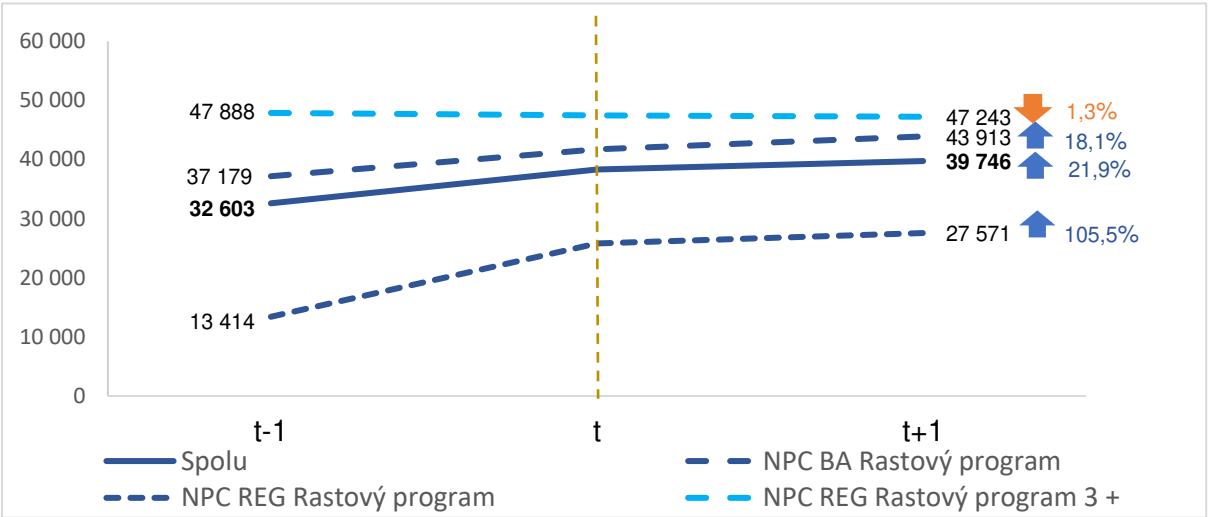
Tabuľka 15: **Vývoj tržieb podporených klientov v Rastovom programe (Eur)**

Tržby		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Spolu	Priemer	221 625	250 039	283 008	127,7
	Medián	32 603	38 335	39 746	121,9
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC BA Rastový program	Priemer	308 575	365 740	406 622	131,8
	Medián	37 179	41 718	43 913	118,1
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG Rastový program	Priemer	79 308	104 649	136 571	172,2
	Medián	13 414	25 825	27 571	205,5
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG Rastový program 3 +	Priemer	268 068	274 980	304 945	113,8
	Medián	47 888	47 465	47 243	98,7

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 358) podporených subjektov

Najvýznamnejší nárast tržieb zaznamenali v sledovanom období podporení klienti Rastového projektu NPC v regiónoch, ktorý bol zameraný na podporu začínajúcich podnikateľov do 3 rokov od vzniku. Medián tržieb sa zvýšil v posudzovanom období o 105,5 %. Medián tržieb klientov Rastového projektu 3+ NPC v regiónoch určený pre etablovaných podnikateľov dosiahol pokles 1,3 %. Nárast mediánu tržieb Rastového programu NPC BA predstavoval 18,1 %.

Graf 19: **Vývoj tržieb (medián) podporených klientov v Rastovom programe (Eur)**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 358) podporených subjektov

Pridaná hodnota

Vzorka podporených subjektov zaznamenáva počas hodnoteného obdobia (t-1 až t+1) nárast priemernej pridanej hodnoty o jednu štvrtinu (o 24,4 %). **Mediánová pridaná hodnota sa podporeným subjektom zvýšila o 38,6 %. Najvyšší nárast mediánu pridanej hodnoty zaznamenali klienti Národného projektu NPC v regiónoch**. Medián pridanej hodnoty sa im zvýšil o viac ako polovicu (o 51,6 %). Mierne nižší nárast dosiahli podporení klienti Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP (o 42,3 %). 16,9 % nárast mediánu pridanej hodnoty dosiahli klienti Národného projektu NPC II – BA kraj.

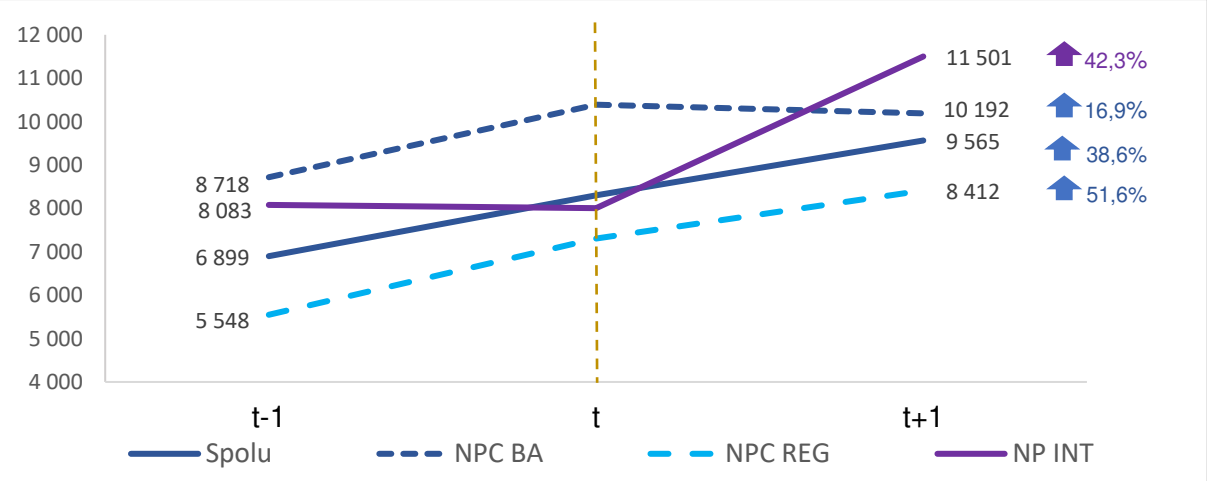
Tabuľka 16: **Vývoj pridanej hodnoty podporených subjektov (Eur)**

Pridaná hodnota		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Spolu	Priemer	58 284	72 826	72 499	124,4
	Medián	6 899	8 302	9 565	138,6
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC BA	Priemer	80 269	112 613	102 587	127,8
	Medián	8 718	10 390	10 192	116,9
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG	Priemer	46 255	51 207	56 893	123,0
	Medián	5 548	7 303	8 412	151,6
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NP INT	Priemer	60 381	72 938	72 245	119,6
	Medián	8 083	8 006	11 501	142,3

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

V celkovej skupine podporených subjektov dochádza k nárastu mediánu pridanej hodnoty počas celého hodnoteného obdobia. Obdobný vývoj zaznamenávajú aj klienti Národného projektu NPC v regiónoch. U klientov Národného projektu NPC II – BA kraj dochádza k zmene trendu vývoja mediánu pridanej hodnoty po prijatí intervencie. Napriek dosiahnutému celkovému nárastu počas sledovaného obdobia (o 16,9 %), sa medián pridanej hodnoty po prijatí intervencie znížil o 1,9 % (t/t+1). Opačný vývoj po prijatí intervencie zaznamenávajú klienti Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP, ktorým medián pridanej hodnoty po prijatí intervencie dynamicky rástol, po predchádzajúcom poklese dosiahnutom v pred-intervenčnom období.

Graf 20: **Vývoj mediánu pridanej hodnoty podporených subjektov (Eur)**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Podiel podporených subjektov s kladnou pridanou hodnotou v čase prijatia intervencie dosiahol 81,4 %. Rok po prijatí intervencie sa uvedený podiel mierne znížil na 80,7 %. Dosiahol identickú hodnotu ako v pred-intervenčnom období.

Pokles podielu subjektov s kladnou pridanou hodnotou počas sledovaného obdobia je možné sledovať u klientov Národného projektu NPC II – BA kraj. Naopak kontinuálny nárast podielu subjektov s kladnou pridanou hodnotou je dosahovaný u klientov NP INT (z 80,0 % na 82,6 %).

Tabuľka 17: **Podiel subjektov s kladnou pridanou hodnotou**

Pridaná hodnota		t-1	t	t+1
Spolu	Podiel	80,7%	81,4%	80,7%
		t-1	t	t+1
NPC BA	Podiel	81,4%	80,3%	78,4%
		t-1	t	t+1
NPC REG	Podiel	76,6%	80,2%	79,7%
		t-1	t	t+1
NP INT	Podiel	80,0%	80,4%	82,6%

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Hospodársky výsledok

Podporené subjekty dosiahli v čase prijatia intervencie priemerný kladný hospodársky výsledok 15,3 tisíc Eur. Medián hospodárskeho výsledku predstavoval 1,1 tisíc Eur. Priemerný hospodársky výsledok zaznamenal počas celého hodnoteného obdobia nárast o 40,8 %. **Medián hospodárskeho výsledku sa počas hodnoteného obdobia takmer nezmenil**, zaznamenal len mierny rast na úrovni 0,9 %.

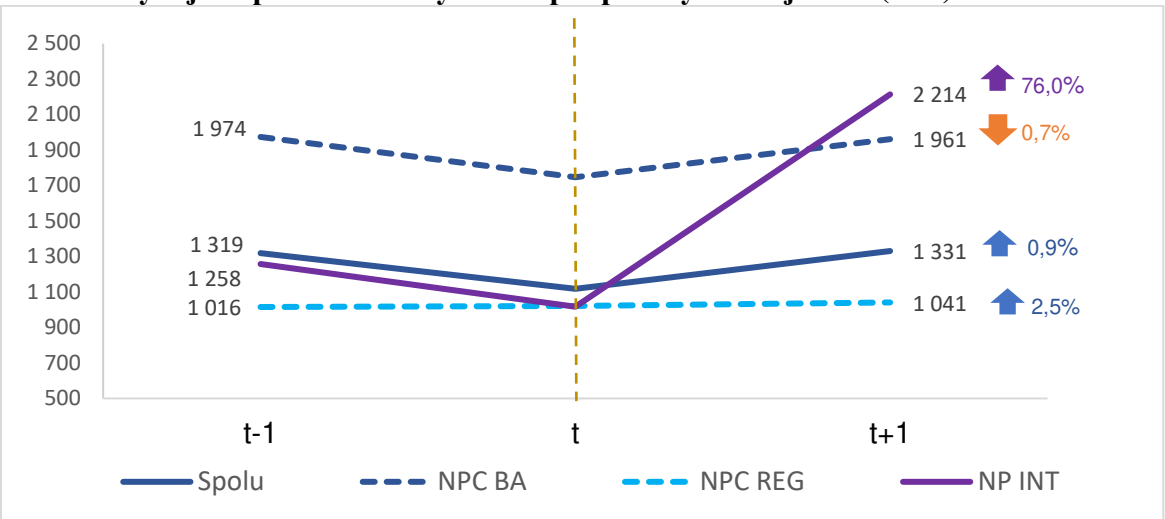
Tabuľka 18: **Vývoj hospodárskeho výsledku (medián) podporených subjektov (Eur)**

HV		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Spolu	Priemer	11 402	15 264	16 056	140,8
	Medián	1 319	1 118	1 331	100,9
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC BA	Priemer	14 583	21 826	16 188	111,0
	Medián	1 974	1 747	1 961	99,3
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NPC REG	Priemer	9 536,5	11 253,1	15 582,2	163,4
	Medián	1 015,5	1 020,5	1 041,0	102,5
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
NP INT	Priemer	13 449	18 823	27 342	203,3
	Medián	1 258	1017	2 214	176,0

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Mierny pokles mediánu hospodárskeho výsledku zaznamenali počas posudzovaného obdobia len podporení klienti Národného projektu NPC II – BA (o 0,7 %). Mierny rast dosiahli klienti projektu NPC v regiónoch (o 2,5 %). Klienti Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP vykázali po prijatí intervencie výrazný nárast mediánu hospodárskeho výsledku (o 76,0 %).

Graf 21: **Vývoj hospodárskeho výsledku podporených subjektov (Eur)**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Podiel subjektov s kladným hospodárskym výsledkom sa počas hodnoteného obdobia výraznejšie nezmenil. V porovnaní s pred-intervenčným obdobím vzrástol len o 0,5 p. b. na 67,2 %. K poklesu podielu subjektov s kladným hospodárskym výsledkom v po-intervenčnom období dochádzalo u podporených subjektov Národného projektu NPC II – BA. Naopak mierny nárast bol zaznamenaný u klientov Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP.

Tabuľka 19: **Vývoj podielu subjektov s kladným hospodárskym výsledkom**

HV		t-1	t	t+1
Spolu	Podiel	66,7%	65,6%	67,2%
		t-1	t	t+1
NPC BA	Podiel	71,0%	65,5%	66,8%
		t-1	t	t+1
NPC REG	Podiel	66,0%	66,8%	66,4%
		t-1	t	t+1
NP INT	Podiel	68,3%	64,7%	71,5%

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov poskytnutých podporných opatrení

Hodnotenie dopadov poskytnutej podpory na hospodárske výsledky podporených podnikateľov sa uskutočnilo na príjemcoch podpory 2018 až 2020.

Z databázy boli v ďalšom kroku vylúčené subjekty, ktoré v posudzovanom období získali inú verejnú pomoc a podnikatelia s nedostupnými finančnými výkazmi. Údaje o finančnej výkonnosti podporených podnikateľov boli použité z Registra účtovných závierok.

Jedným zo základných princípov kontrafaktuálneho hodnotenia dopadov je zabezpečiť vhodné kontrafaktuálne (porovnávacie) skupiny. Za účelom vykonania analýzy bola ako hlavná metóda (model 1) zvolená tá, ktorá pracuje so vzorkou nezúčastnených podnikateľských subjektov. Ide o podnikateľské subjekty, ktoré sa o podporu vôbec neuchádzali. Ďalšia metóda (model 2) bola založená na využití zamietnutých žiadateľov, ktorí sa uchádzali o poskytnutie služieb, ale ich žiadosť bola zamietnutá.

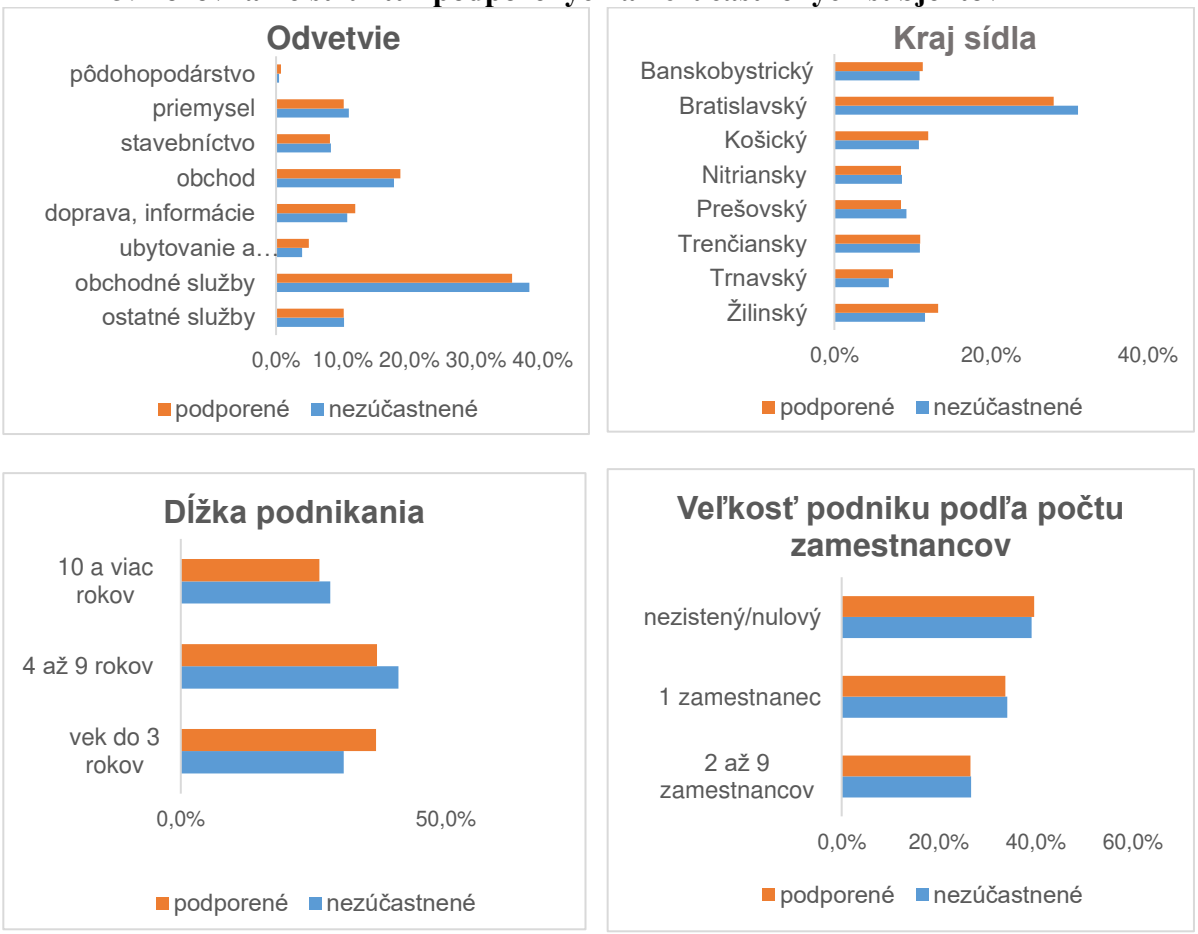
Model 1

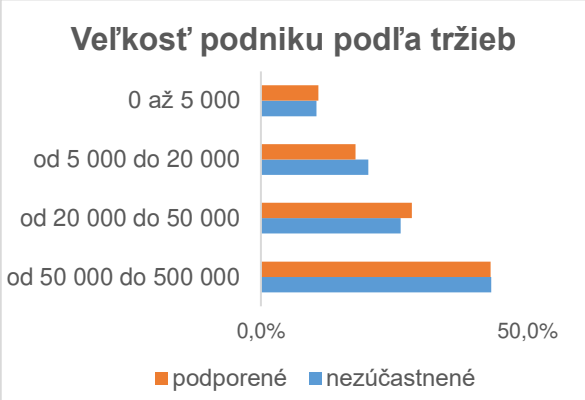
Pre tvorbu vzorky nezúčastnených subjektov boli využité databázy Registra účtovných závierok a Registra organizácií ŠÚ SR. Výsledná databáza nezúčastnených subjektov obsahovala 245 tisíc subjektov. Na tvorbu vzorky nezúčastnených subjektov bola použitá metóda dynamického štatistického párovania. Prostredníctvom metódy bola vytvorená vzorka subjektov s identickými charakteristickými znakmi. Párovanie sa uskutočnilo na základe nasledovných znakov: odvetvie podľa SK NACE, región (NUTS 2), dĺžka podnikania, kategória podniku podľa počtu pracovníkov, kategória podniku podľa veľkosti tržieb.

Uplatnená bola podmienka maximálneho počtu piatich nezúčastnených na jeden podporený subjekt. Zo vzorky nezúčastnených boli následne vylúčené subjekty, za ktoré neboli dostupné dáta pre ďalšiu analýzu a subjekty s inou verejnou podporou. **Finálna vzorka určená na ďalšiu analýzu obsahovala 975 podporených a 3 504 nezúčastnených subjektov**.

Testovanie rozdielov v štruktúre podporených a nezúčastnených podnikov sa uskutočnilo na základe Pearsonovho Chí-kvadrát testu dobrej zhody. Z výsledkov vyplýva, že v žiadnej sledovanej štruktúre nebol medzi skupinou podporených a nezúčastnených podnikov identifikovaný významnejší rozdiel, ktorý by mohol spôsobiť výraznejšie výberové skreslenie a tým i zníženie relevantnosti výsledkov analýzy. Výsledky Pearsonovho Chí-kvadrát testu potvrdzuje aj grafické porovnanie vzorky oboch skupín podnikov zobrazené na nasledujúcom obrázku.

Obrázok 3: **Porovnanie štruktúr podporených a nezúčastnených subjektov**





Zdroj: SBA, na základe údajov Registra organizácií ŠÚ SR a Registra účtovných závierok

Počas hodnoteného obdobia dosahovali podporené subjekty vyššie mediánové tržby ako skupina nezúčastnených subjektov. **V skupine podporených subjektov narástli mediánové tržby počas posudzovaného obdobia (t-1 až t+1) o 11,7 %. Dosiahnutý rast tržieb bol vyšší ako v skupine nezúčastnených subjektov (o 6,4 %).** Dosiahnuté rozdiely môžu indikovať pozitívny vplyv intervencie, ktorý sa prejavil na dynamickejšom raste tržieb v podporenej skupine podnikov. **Rast tržieb bol celkovo evidovaný u 58,0% podporených podnikateľov a u 45,5 % nezúčastnených subjektov.**

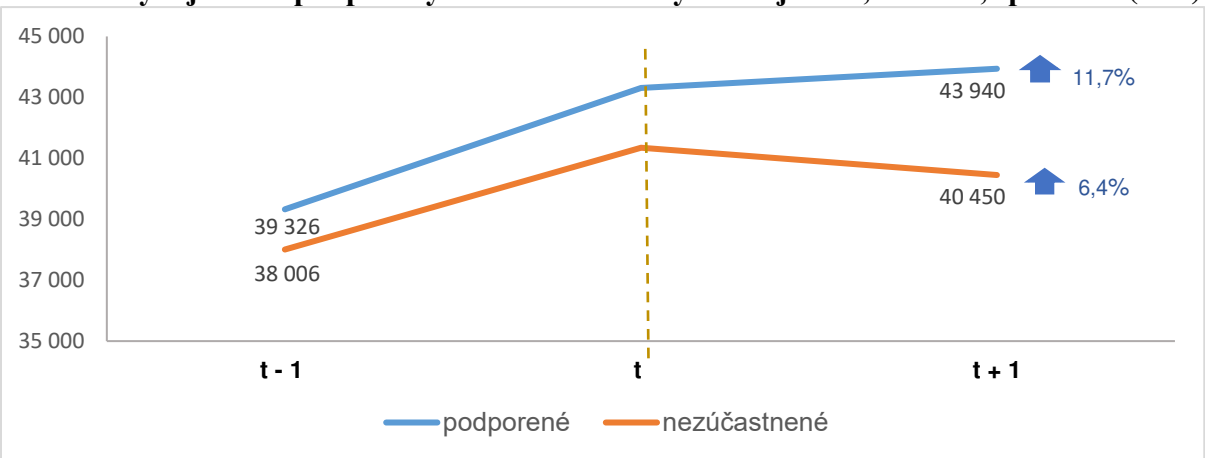
Tabuľka 20: **Vývoj tržieb podporených a nezúčastnených subjektov, spolu NP, (Eur)**

Tržby		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Podoprené subjekty	Priemer	85 184	89 627	122 392	143,7
	Medián	39 326	43 311	43 940	111,7
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Nezúčastnené subjekty	Priemer	110 565	109 885	125 017	113,1
	Medián	38 006	41 347	40 450	106,4

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (975 podporených subjektov, nezúčastnených subjektov 3 504).

Dosiahnutý rast u oboch hodnotených skupín bol predovšetkým výsledkom rastu v čase získania podpory (t). V samotnom po-intervenčnom období došlo k medziročnému rastu tržieb len v skupine podporených subjektov. Naopak v skupine nezúčastnených subjektov tržby v po-intervenčnom období klesali.

Graf 22: **Vývoj tržieb podporených a nezúčastnených subjektov, medián, spolu NP (Eur)**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (975 podporených subjektov, 3 504 nezúčastnených subjektov)

Skupina podporených subjektov vykazuje vyšší rast tržieb ako nezúčastnené subjekty v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj a Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP. Najvýznamnejšie sa zvýšili tržby podporeným klientom Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP (o 11,3 %) a klientom Národného projektu NPC II -BA kraj (o 10,3 %). Rast tržieb klientov Národného projektu NPC v regiónoch dosiahol 7,1 %.

Tabuľka 21: **Indexy tržieb podporených a nezúčastnených subjektov**

Tržby		Index t+1 / t-1 (medián)
NPC BA	podporené	110,3
	nezúčastnené	103,2
		Index t+1 / t-1
NPC REG	podporené	107,1
	nezúčastnené	108,7
		Index t+1 / t-1
NP INT	podporené	111,3
	nezúčastnené	99,2

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (975 podporených subjektov, 3 504 nezúčastnených subjektov)

Model 2

Na aproximáciu kontrafaktuálnej situácie bola okrem skupiny nezúčastnených subjektov použitá aj skupina zamietnutých žiadateľov pre službu dlhodobé individuálne poradenstvo (DIP). Zamietnutí žiadatelia vytvárajú vhodnú porovnávaciu skupiny hlavne z dôvodu, že s podporenými podnikmi zdieľajú iniciatívu a zámer investovať do zlepšenia svojej firmy. Ich nepozorovateľné charakteristiky (zámer a vôľa) sú podobné podporeným podnikom. Ako nevýhodu použitia vzorky zamietnutých žiadateľov možno označiť obmedzenú veľkosť vzorky. Okrem toho sa skupina nezúčastnených subjektov do značnej miery odlišovala od skupiny podporených subjektov jednotlivými charakteristikami. Z toho dôvodu sa výsledky modelu 2 vyznačujú nižšou spoľahlivosťou.

Z počiatočnej databázy zamietnutých žiadateľov boli vylúčené subjekty, ktoré čerpali inú pomoc a subjekty, za ktoré neboli dostupné finančné dáta. Finálna databáza obsahovala 141 klientov. Databáza podporených klientov obsahovala 364 subjektov, ktorí získali službu dlhodobého individuálneho poradenstva.

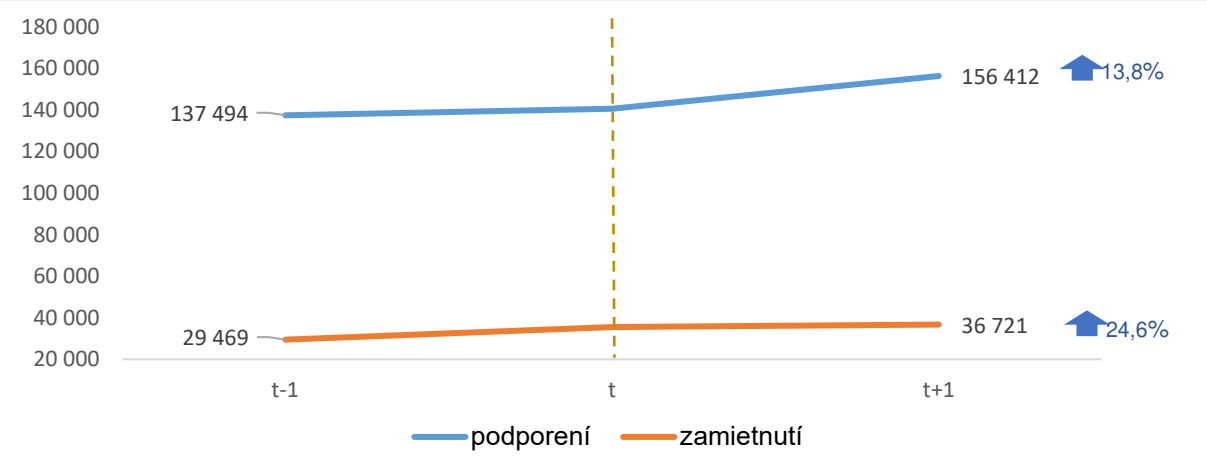
V skupine podporených subjektov dosiahol mediánový rast tržieb v po-intervenčnom období (t+1) v porovnaní s pred-intervenčným obdobím (t-1) 13,8 %. Dosiahnutý rast bol nižší ako v skupine zamietnutých subjektov (o 27,2 %). Ako pozitívnu skutočnosť však možno hodnotiť zmenu trendu vývoja tržieb podporených subjektov po prijatí intervencie. **V prípade podporených klientov došlo po prijatí intervencie k zrýchleniu dynamiky rastu tržieb**. Naopak zamietnutým žiadateľom tržby v po-intervenčnom období vykazujú klesajúcu tendenciu.

Tabuľka 22: **Vývoj tržieb podporených a zamietnutých subjektov, služby DIP (Eur), kohorta 2018, 2019**

Tržby		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Podoprené subjekty	Priemer	692 273	724 135	880 292	127,2
	Medián	137 494	140 704	156 412	113,8
		t-1	t	t+1	Index t+1 / t-1
Zamietnuté subjekty	Priemer	161 544	155 716	203 025	125,7
	Medián	29 469	35 484	36 721	124,6

Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (364 podporených subjektov, zamietnutých subjektov 141).

Graf 23: **Vývoj tržieb podporených a zamietnutých subjektov, medián, služby DIP (Eur)**



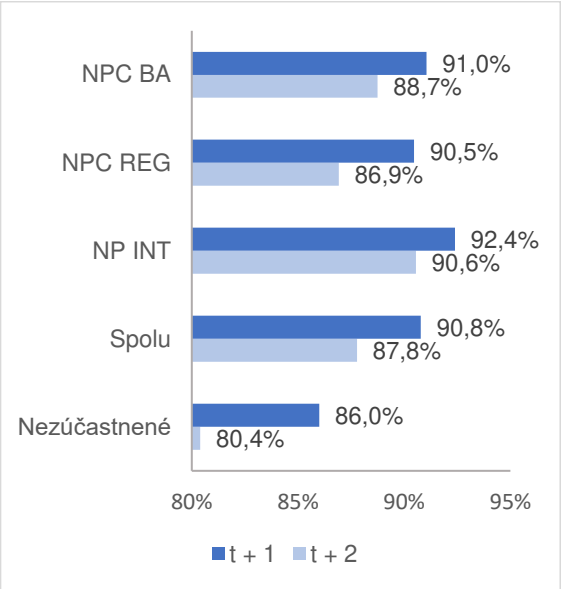
Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov (364 podporených subjektov, zamietnutých subjektov 141).

3.3 Udržateľnosť podnikania

Jedným z hlavných cieľov poskytovaných služieb NPC/TP je pomôcť MSP presadiť sa na trhu doma a v zahraničí a zároveň znížiť riziko zlyhania podnikania. **Výsledky hodnotenia udržateľnosti podnikania u podporených subjektov indikujú, že uvedené subjekty nemali výraznejší problém so zlyhaním. Minimálne 1 rok po prijatí služby vykazovalo ekonomickú aktivitu 90,8 % klientov NPC/TP podporených v rokoch 2018 až 2020.** Ekonomickú aktivitu určuje ŠÚ SR na základe toho, či podnikateľské subjekty zapísane v RO ŠÚ SR mali v posudzovanom období (zvyčajne za kalendárny rok v čase t-2) zamestnancov, tržby alebo investície. **Podiel aktívnych MSP po roku od podpory bol vyšší ako v prípade skupiny nezúčastnených MSP na podpore (86,0 %)**. Ešte výraznejší rozdiel bol zaznamenaný po dvoch rokoch od podpory (pozorovaný len pre klientov NPC/TP s podporou v roku 2018 a 2019), kde miera prežitia podporených subjektov dosiahla 87,8 % a u nezúčastnenej skupiny 80,4 %.

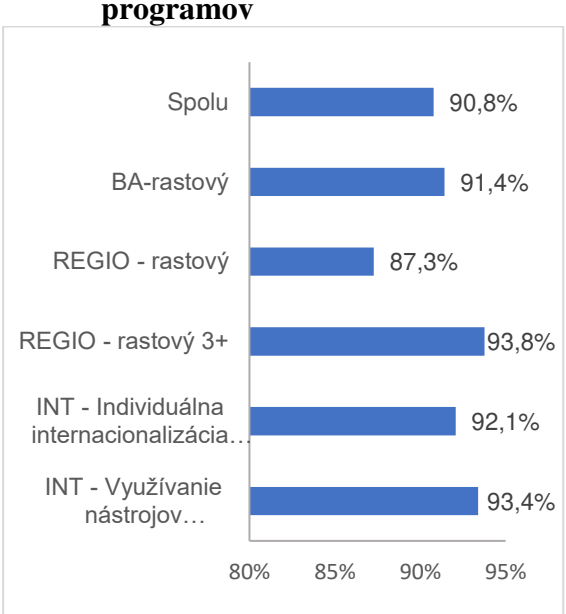
Z pohľadu jednotlivých národných projektov vykazujú **najvyššiu mieru prežitia klienti NP Podpora internacionalizácie MSP**. Rok po intervencii ich bolo stále aktívnych 92,4 %. Nasledujú MSP podporené v rámci NPC II – BA kraj (91,0 %) a NPC v regiónoch (90,5 %), kde mieru prežitia znižujú najmä začínajúci podnikatelia, ktorí čerpali služby z Rastového programu pre MSP do troch rokov od začiatku podnikania.

Graf 24: **Podiel aktívnych subjektov 1 a 2 roky po podpore podľa projektov**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR. Ukazovateľ za obdobie t+2 je vypočítaný len pre kohortu s podporou v roku 2018 a v roku 2019.

Graf 25: **Podiel aktívnych subjektov 1 rok po podpore podľa vybraných programov**

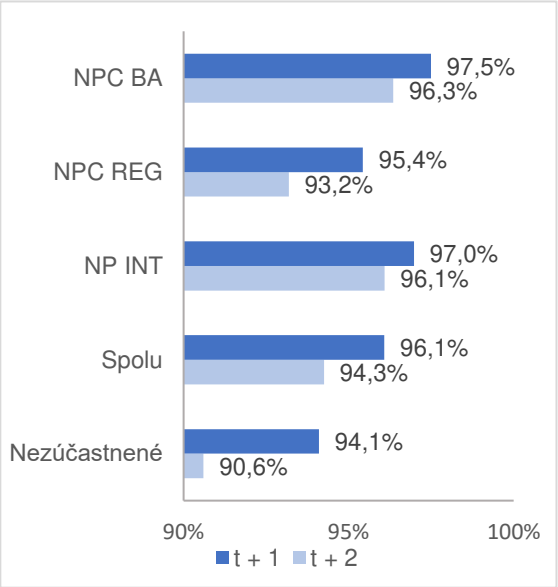


Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Za vysokým podielom aktívnych MSP rok od poskytnutia služieb z Rastového programu NPC v regiónoch pre MSP nad 3 roky (93,8 %) a tiež v rámci aktivity 3 (92,1 %) a 4 (93,4 %) NP Podpora internacionalizácie MSP stojí štruktúra klientov. Tá sa vyznačuje významnejším zastúpením etablovaných podnikateľov s dlhšou dobou podnikania, čím sa riziko zlyhania znižuje.

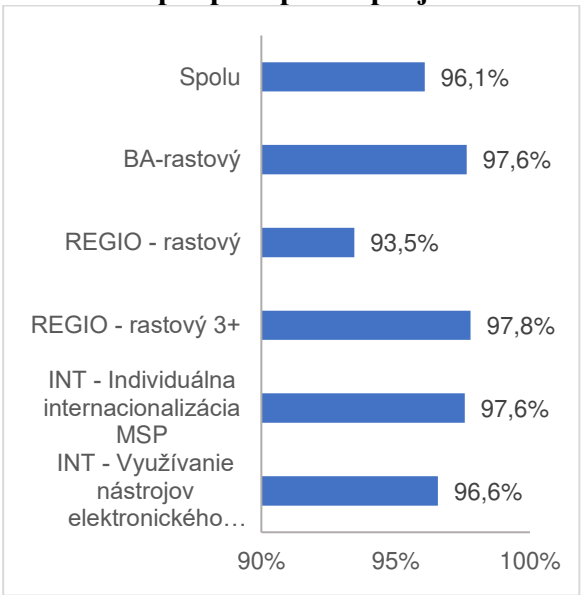
Miera prežitia vyjadrená na základe administratívneho zániku podnikov (dátum zániku v RO ŠÚ SR) **potvrdzuje pozitívny vplyv podpory na zníženie rizika zlyhania MSP**. Podľa tohto ukazovateľa až 96,1 % podporených MSP pokračovalo vo svojej podnikateľskej činnosti aj rok po poskytnutí podpory. V skupine nezúčastnených MSP s rovnakými charakteristikami dosiahla miera prežitia 94,1 %. V prípade jednotlivých národných projektov a vybraných programov sa potvrdzujú výsledky získané podľa ekonomickej aktivity MSP. Dva roky po podpore sa miera prežitia pre kohortu príjemcov podpory v roku 2018 a 2019 znížila na 94,3 %. U nezúčastnených podiel poklesol na 90,6 %.

Graf 26: **Miera prežitia MSP podľa dátumu zániku 1 a 2 roky po podpore**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR. Ukazovateľ za obdobie t+2 je vypočítaný len pre kohortu s podporou v roku 2018 a v roku 2019.

Graf 27: **Miera prežitia MSP podľa dátumu zániku 1 rok po podpore podľa projektov**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

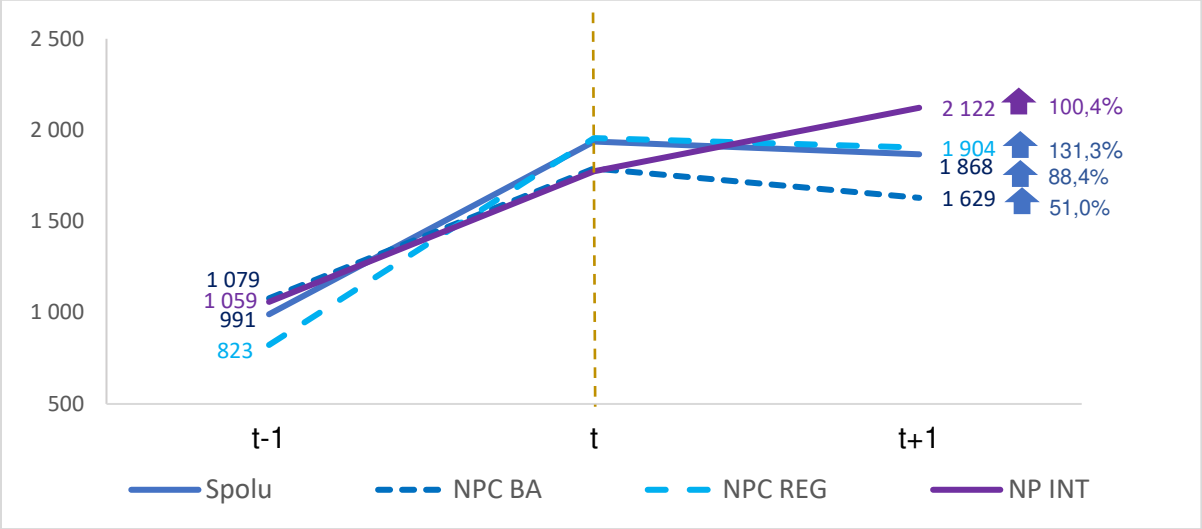
3.4 Ukazovatele zamestnanosti

Okrem skúmania efektu čerpania podpory prostredníctvom NPC na vyššie prezentované finančné ukazovatele klientov, bol v rámci analýzy posudzovaný aj vplyv na zamestnanosť. Na zdokumentovanie vývoja zamestnanosti MSP v skupine podporených subjektov boli použité dva základné ukazovatele: **osobné náklady** (zahŕňajú mzdové náklady, zákonné sociálne poistenie) a **počet zamestnancov**.

Osobné náklady

Medzi klientmi NPC/TP, ktorí čerpali podporu v rokoch 2018 až 2020, sa mediánové osobné náklady zvýšili zo 991 Eur v období t-1 na 1 868 Eur rok po podpore, čo predstavuje nárast o 88,4 % %. **Najdynamickejší rast bol zaznamenaný v prípade príjemcov podpory z Národného projektu NPC v regiónoch (131,3 %).** Najnižšiu dynamiku rastu mediánových osobných nákladov vykázali klienti Národného projektu NPC II - BA kraj. Medián osobných nákladov dosiahol svoj vrchol v roku čerpania podporných služieb v prípade projektu NPC II - BA kraj a NPC v regiónoch. Rozdielnym spôsobom sa vyvíjali osobné náklady MSP podporených v rámci Národného projektu Internacionalizácia MSP, kde bol rast osobných nákladov dosahovaný aj v po-intervenčnom období.

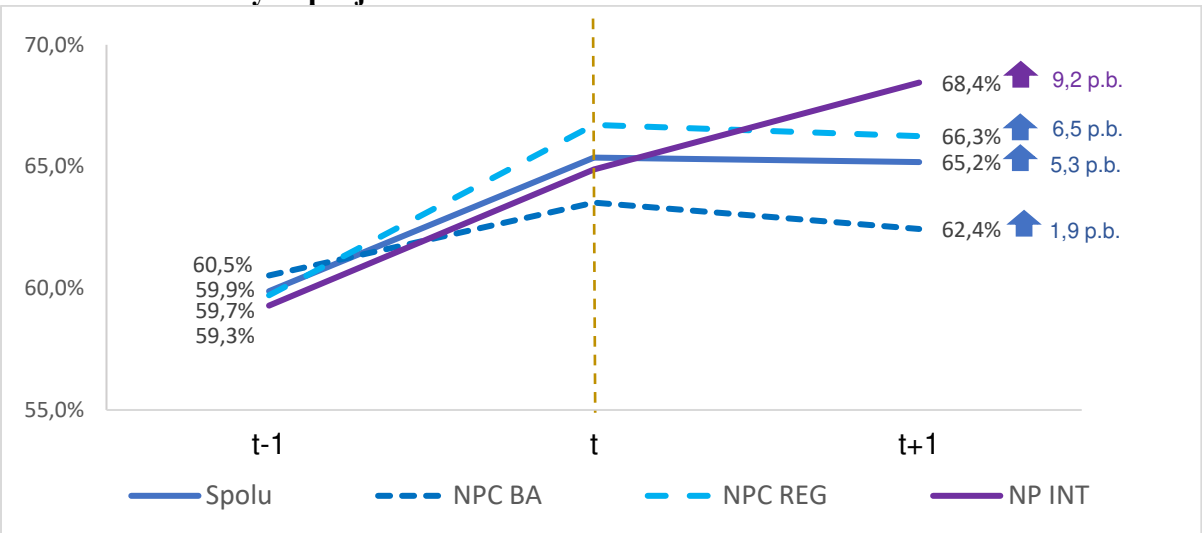
Graf 28: **Mediánové osobné náklady podporených subjektov podľa národných projektov**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Vyššie opísané vývojové tendencie potvrdzuje aj ukazovateľ podielu klientov s nenulovými osobnými nákladmi. **Najvyšší podiel (68,4 %) spolu s najdynamickejším rastom** (o 9,2 p. b.) **zaznamenali klienti, ktorí využili služby NP INT**. V prípade všetkých podporených sa podiel MSP s nenulovými osobnými nákladmi zvýšil o 5,3 p. b. na 65,2 %.

Graf 29: **Podiel podporených subjektov s nenulovými osobnými nákladmi podľa národných projektov**

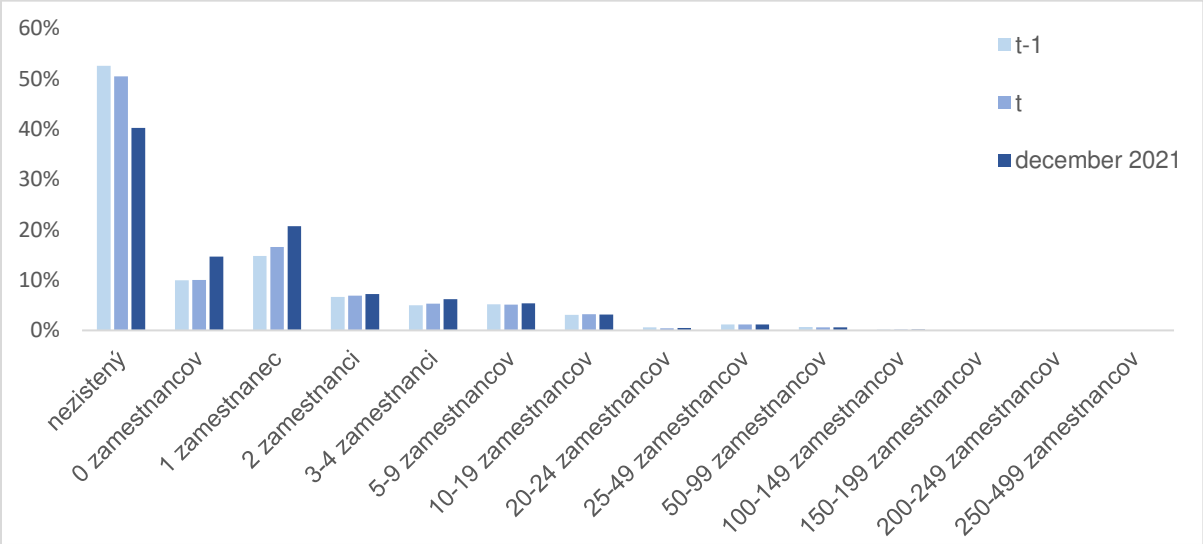


Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy (2 643) podporených subjektov

Počet zamestnancov

Keďže SBA nedisponuje detailnými informáciami o počte zamestnancov podnikateľských subjektov z Registra organizácií ŠÚ SR, pre sledovanie vývoja zamestnanosti v skupine podporených MSP boli použité kategórie, ktoré reprezentujú intervalové rozdelenie početnosti. Štruktúra podporených MSP podľa intervalov počtu zamestnancov pred a po intervencii dokumentuje **nárast podielu MSP s nižším počtom zamestnancov 1 až 9**, resp. bez zamestnancov. Za nárastom MSP bez zamestnancov stojí najmä presun subjektov z pôvodne nezisteným počtom zamestnancov.

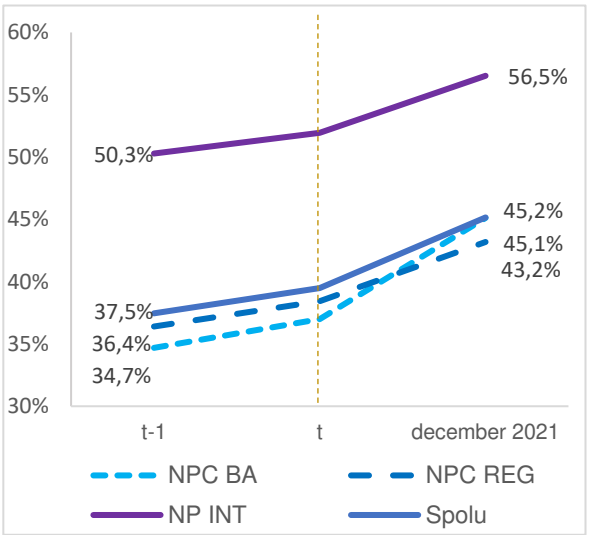
Graf 30: **Štruktúra podporených MSP podľa intervalu počtu zamestnancov pred a po intervencii**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

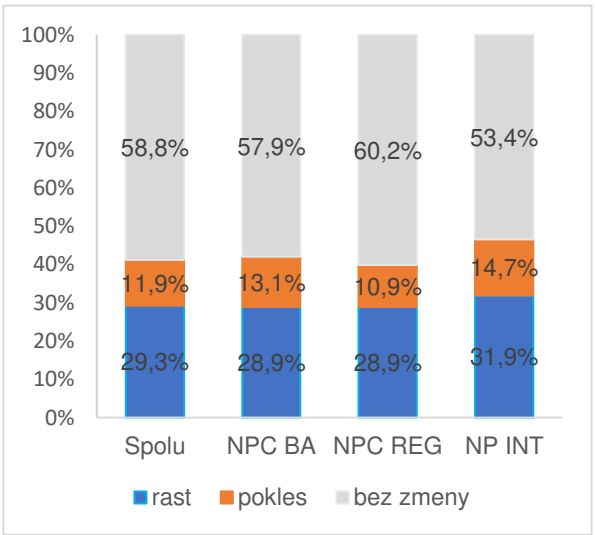
Vývoj podielu MSP s nenulovým počtom zamestnancov dokumentuje graf 31 (nižšie). **Podiel MSP so zamestnancami sa u podporenej skupiny zvýšil do decembra 2021 o 7,7 p. b.** na 45,2 %. Pozitívne vývojové tendencie v období po prijatí intervencie do decembra 2021 vykazovali najmä klienti NPC II–BA kraj (o 10,4 p. b.) a NPC v regiónoch (o 6,8 p. b.). Vyššie uvedené výsledky potvrdzuje graf 32 (nižšie). Ten znázorňuje ako sa medzi t-1 a decembrom 2021 zmenil počet zamestnancov, resp. interval počtu zamestnancov v skupine podporených subjektov. **Z výsledkov vyplýva rast počtu zamestnancov (zmena intervalu) v prípade 29,3 % podporených subjektov**. K poklesu došlo u 11,9 % MSP a bez zmeny intervalu počtu zamestnancov bolo 58,8 % podporených subjektov. Najvyšší pomer MSP s rastom počtu zamestnancov bol zaznamenaný u klientov NP Podpora internacionalizácie MSP (31,9 %).

Graf 31: **Podiel subjektov s nenulovým počtom zamestnancov podľa projektov**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Graf 32: **Zmena intervalu počtu zamestnancov v období t-1 a december 2021**

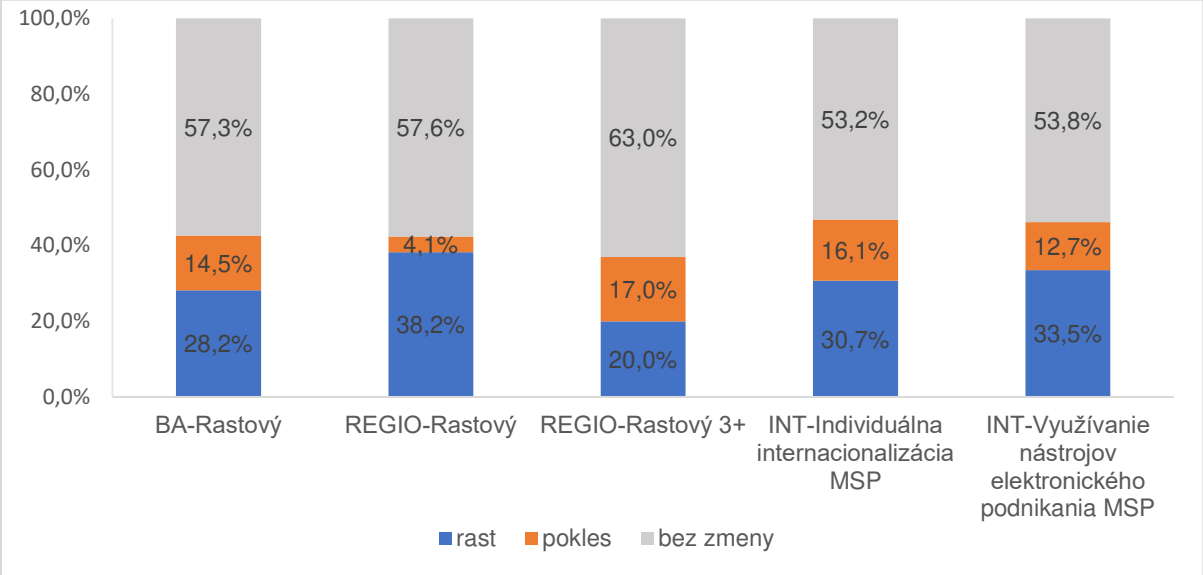


Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Pri pohľade na vybrané programy možno pozorovať **vysoký podiel MSP s rastom počtu zamestnancov v Rastovom programe NPC v regiónoch do troch rokov (38,2 %)**.

Vysoký podiel ovplyvňuje najmä štruktúra klientov, ktorí sú začínajúci podnikatelia bez zamestnancov alebo s veľmi malým počtom zamestnancov, kde aj vytvorenie jedného pracovného miesta môže spôsobiť rast intervalu. **Opačným príkladom sú klienti Rastového programu NPC v regiónoch nad tri roky, kde je rast najmenší (20,0 %)**. V prípade NP Podpora internacionalizácie MSP bol zaznamenaný rast počtu zamestnancov u viac ako tretiny klientov využívajúcich služby oboch hlavných aktivít 3 a 4.

Graf 33: **Zmena intervalu počtu zamestnancov v období t-1 a december 2021 podľa programov**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

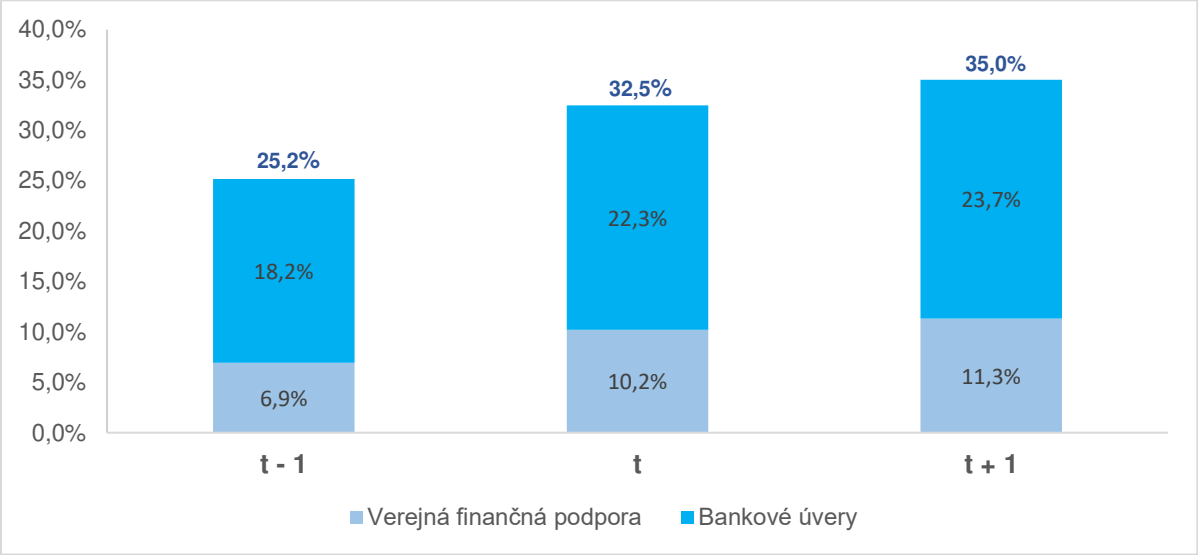
3.5 Špecifické oblasti hodnotenia

Financovanie MSP

Prostredníctvom národných projektov sú podnikateľom poskytované poradenské služby rôzneho zamerania. Jednou z oblastí, pre ktorú mohli podnikatelia čerpať poradenské služby bolo financovanie podnikania. Databázu hodnotených subjektov tvorili klienti čerpajúci krátkodobé alebo dlhodobé poradenské služby zamerané na financovanie podnikania, v počte 274 subjektov.

V pred-intervenčnom období dosiahol podiel podnikateľov čerpajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery 25,2 %. V období získania intervencie (t) predstavoval podiel uvedených subjektov už takmer jednu tretinu (32,5 %) a v po-intervenčnom období 35,0 %. Pozitívny nárast subjektov využívajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery po získaní poradenských služieb môže indikovať pozitívny vplyv intervencie na podporené subjekty.

Graf 34: **Podiel podporených podnikateľov využívajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery**



Zdroj: SBA, dostupné finančné výkazy podporených subjektov, Informačný systém pre evidenciu a monitorovanie pomoci (274 jedinečných klientov využívajúcich služby na podporu financovania KIP a DIP).

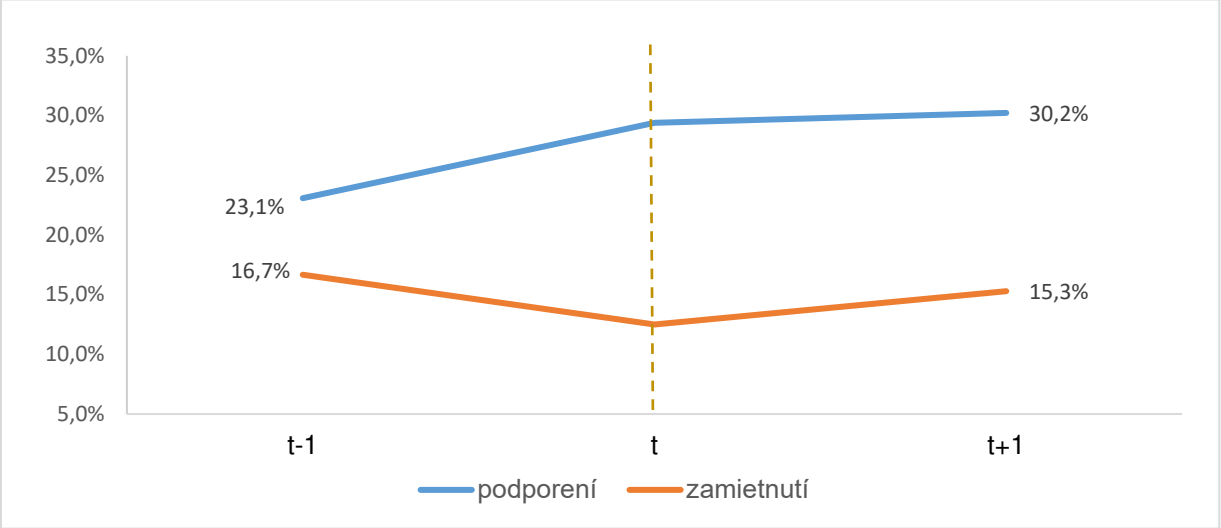
Exportné aktivity

Jedna z ďalších oblastí hodnotenia boli exportné aktivity podporených klientov v rámci Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP, podaktivita 3.3 Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu, prostredníctvom krátkodobého a dlhodobého individuálneho poradenstva.

Databázu posudzovaných subjektov tvorili klienti, ktorí získali v období 2018-2020 poradenské služby na podporu internacionalizácie. Databázu tvorilo 364 podporených subjektov. Na aproximáciu kontrafaktuálnej situácie bola použitá vzorka zamietnutých klientov v počte 72. Hodnotenie exportných aktivít sa uskutočnilo v spolupráci so Štatistickým úradom SR. V zmysle metodiky zostavovania štatistiky zahraničného obchodu ŠÚ SR bolo hodnotenie zamerané na vývoz tovaru a do hodnotenia boli zapojení klienti, ktorí boli platiteľmi DPH.

Z celkového počtu subjektov, ktorí boli zapojení do hodnotenia (364) vykonávala vývoz tovaru v pred-intervenčnom období takmer jedna štvrtina subjektov (23,1 %). V období čerpania podporených služieb (t) narástlo zastúpenie uvedených subjektov na 29,4 % a v po-intervenčnom období (t+1) sa zvýšilo až na úroveň 30,2 %. Pozitívny nárast podielu exportujúcich MSP môže indikovať pozitívny vplyv intervencie. V kontrolnej skupine zamietnutých žiadateľov došlo počas hodnoteného obdobia k zníženiu podielu exportujúcich MSP. Prijatá intervencia sa okrem nárastu počtu nových exportujúcich firiem mohla prejaviť aj na rozšírení nových vývozných teritórií už existujúcich exportérov.

Graf 35: **Podiel subjektov vykonávajúcich vývoz tovaru**



Zdroj: SBA, ŠÚ SR, (počet podporených subjektov v rámci NP INT podpora internacionalizácie MSP prostredníctvom KIP, DIP: 364, zamietnutí klienti DIP 72)

3.6 Hodnotenie výsledkov Akceleračného programu

Akceleračný program je určený pre záujemcov o podnikanie – nepodnikateľov. Cieľom programu je vytvoriť priestor na kreovanie nových podnikateľských nápadov, ako aj zatraktívniť podnikanie na Slovensku.

Z celkového počtu klientov Akceleračného programu (4 440), ktorí získali službu v období rokov 2018 – 2020 začalo podnikať celkovo 852 klientov[9]. Takmer jedna pätina (18,0 %, resp. 153) začínajúcich podnikateľov, ktorí získali podporu z Akceleračného programu bola podporená v rámci Národného projektu NPC II – BA kraj a 82,0 % (resp. 699) začínajúcich podnikateľov bolo podporených Národným projektom NPC v regiónoch.

Tabuľka 23: **Počet klientov Akceleračného programu (2018-2020), korí začali podnikať**

Národný projekt	Počet začínajúcich podnikateľov	v %
NPC BA	153	18,0%
NPC REG	699	82,0%
Spolu	**852**	**100,0%**

Zdroj: SBA

Miera začínajúcej podnikateľskej aktivity, ktorá vyjadruje pomer počtu klientov, ktorí začali podnikať a celkového počtu klientov akceleračného programu dosiahla 19,2 %. Vyššou mierou podnikateľskej aktivity sa vyznačujú klienti Národného projektu NPC II – BA kraj. Z celkového počtu podporených klientov Národného projektu NPC II – BA kraj začala podnikať začala podnikať viac ako jedna pätina (21,8 %), čo bola mierne vyššia miera ako v prípade Národného projektu NPC v regiónoch (18,7 %). Z pohľadu jednotlivých regiónov sa najvyššou mierou začínajúcej podnikateľskej aktivity v poslednom hodnotenom roku 2020 vyznačoval Banskobystrický kraj (26,2 %) a najnižšou Trnavský kraj (11,9 %).

[9] Proces overenia klientov z roku 2018 a 2019 a ich podnikateľských aktivít sa uskutočnil v auguste 2021 a klientov z roku 2020 v auguste/septembri 2022.

Tabuľka 24**: Miera začínajúcej podnikateľskej aktivity klientov Akceleračného programu (2018-2020)**

	NPC BA	NPC REG	Spolu
Počet klientov akceleračného programu 2018, 2019, 2020	701	3 739	4 440
Počet klientov, ktorí začali podnikať	153	699	852
Miera začínajúcej podnikateľskej aktivity	**21,8%**	**18,7%**	**19,2%**

Zdroj: SBA, ZR SR, OR SR, Register organizácií ŠÚ SR

Miera podnikateľskej aktivity začínajúcich podnikateľov na Slovensku dosahuje 3,0 % (pomer celkového počtu začínajúcich podnikateľov a celkového počtu ekonomicky aktívnych obyvateľov). **Klienti Akceleračného programu dosahujú viac ako šesťnásobne vyššiu mieru podnikateľskej aktivity (19,2 %) ako bežná populácia začínajúcich podnikateľov Slovenska.**

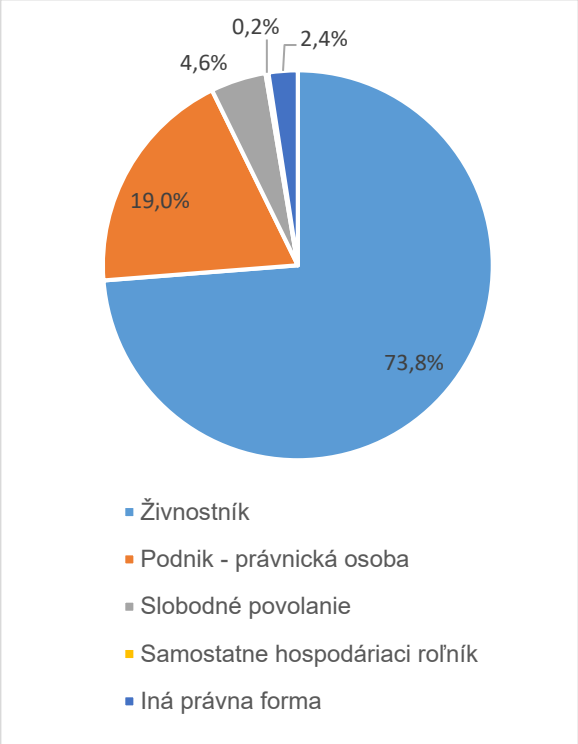
Podiel podporených začínajúcich podnikateľov na celkovom počte začínajúcich podnikateľov v SR predstavoval 0,3 %.

Takmer tri štvrtiny (73,8 %) z celkového počtu klientov Akceleračného programu, ktorí začali podnikať, rozbehli svoje podnikanie ako živnostníci. Takmer jedna pätina klientov (19,0 %) – začínajúcich podnikateľov začala podnikať ako podnik – právnická osoba s prevládajúcim zastúpením spoločností s ručením obmedzeným (s.r.o.). Takmer 5 % klientov začalo podnikať ako slobodné povolanie a 2,4 % klientov prostredníctvom inej právnej formy.

Odvetvová štruktúra začínajúcich podnikateľov (klientov AP) sa vyznačuje dominantným zastúpením služieb. Viac ako jedna tretina (36,0 %) svoje podnikanie rozbehla v oblasti obchodných služieb (sekcia SK NACE K až N, napr.: administratívne činnosti, právne a účtovnícke služby, finančné činnosti) a 14 % v ostatných službách (sekcia SK NACE P až S, zastúpené služby ako vzdelávanie, umenie, kultúra, rekreácia). Viac ako 13 % klientov Akceleračného programu začalo podnikať v oblasti priemyselnej výroby a obdobný podiel v oblasti obchodu. V oblasti dopravy a informačných a komunikačných činností rozbehlo svoje podnikateľské aktivity viac ako 10 % klientov. Ostatné sektory dosahovali zastúpenie nižšie ako 10 %. Pohybovali sa v intervale od 1,7 % v pôdohospodárstve až po 9,8 % v stavebníctve.

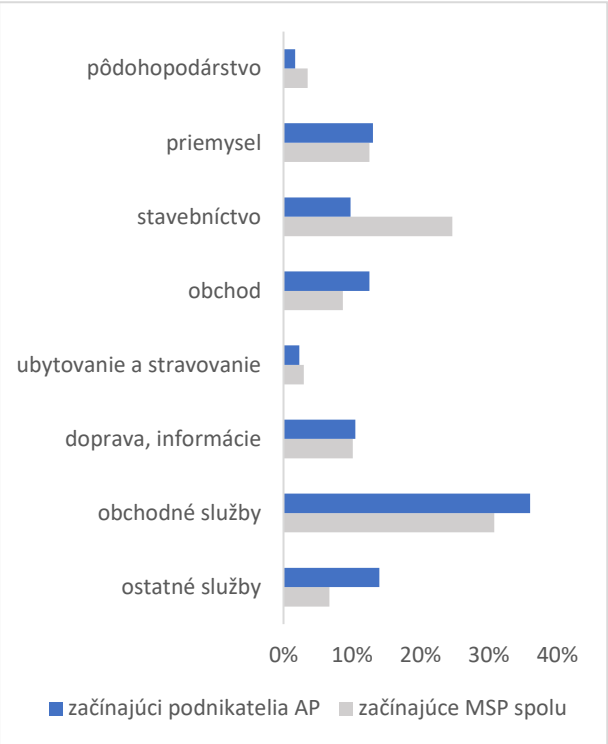
Odvetvová štruktúra začínajúcich podnikateľov, klientov Akceleračného programu sa v porovnaní s celkovou štruktúry začínajúcich podnikateľov v SR, vyznačuje vyšším zastúpením sektora služieb, obchodu, priemyslu, či dopravy, informačných a komunikačných činností. V menšej miere preferujú klienti Akceleračného programu rozbiehať svoju podnikateľskú činnosť v pôdohospodárstve, stavebníctve a v ubytovacích a stravovacích službách.

Graf 36: **Štruktúra začínajúcich podnikateľov (klientov AP) podľa právnych foriem**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

Graf 37: **Štruktúra začínajúcich podnikateľov (klientov AP) podľa odvetvia**



Zdroj: SBA, Register organizácií ŠÚ SR

4 Spokojnosť podporených klientov so službami národných projektov

SBA v rámci neustálej snahy o skvalitňovanie podpory priebežne monitoruje spokojnosť MSP využívajúcich služby v rámci NPC, resp. Trade Pointov prostredníctvom priebežného dotazníkového zisťovania, ktorý je vyhodnocovaný v evalvačných správach. Dotazník pre účely získavania spätnej väzby od klientov obsahuje, okrem iného, otázky týkajúce sa celkovej spokojnosti so službou, spokojnosti s jednotlivými oblasťami podpory, obsahu a aktuálnosti poznatkov a informácií, času aktivity a dĺžky trvania aktivity. V rámci dotazníkového zisťovania sa respondenti vyjadrovali aj ku kvalite expertov/lektorov, ich kompetentnosti, prístupu, komunikácií, ale aj k využiteľnosti získaných informácií v praxi.

NP NPC II – Bratislavský kraj

Dotazníky spätnej väzby opakovane potvrdili vysokú mieru spokojnosti s poskytovanými službami v NPC Bratislava. Služby boli celkovo hodnotené veľmi pozitívne, viac ako **92 % klientov bolo spokojných so službami a spoluprácou** s SBA/NPC. Drvivá väčšina respondentov (96,3 %) v prieskume (2018-2019) uviedla, že poskytnutá podpora zo strany NPC v Bratislave mala pre ich podnikanie vysokú pridanú hodnotu. **Pridaná hodnota pre MSP spočívala napríklad v podobe**:

- získania nových kontaktov, odborných rád skúsených expertov, medzinárodnej konfrontácie a skúsenosti, či inšpirácie od iných podnikateľov;
- možnosti zúčastniť sa na medzinárodných podujatiach, stretnutiach s expertami, posúvať svoj biznis na vyššiu úroveň v rôznych oblastiach;
- možnosti rozšíriť si vedomosti a zručnosti, možnosť absolvovania diskusie a networkingu aj s inými podnikateľmi, možnosť spoznať nových ľudí z radov expertov a podnikateľov, získať nových klientov, odstrániť administratívne nedostatky či vhodne nastaviť marketing, reklamu alebo GDPR;
- začínajúci podnikatelia osobitne ocenili získanie rád a informácií, ktoré ich usmernili v rámci prvých krokov v podnikaní a poradenstvo na mieru.

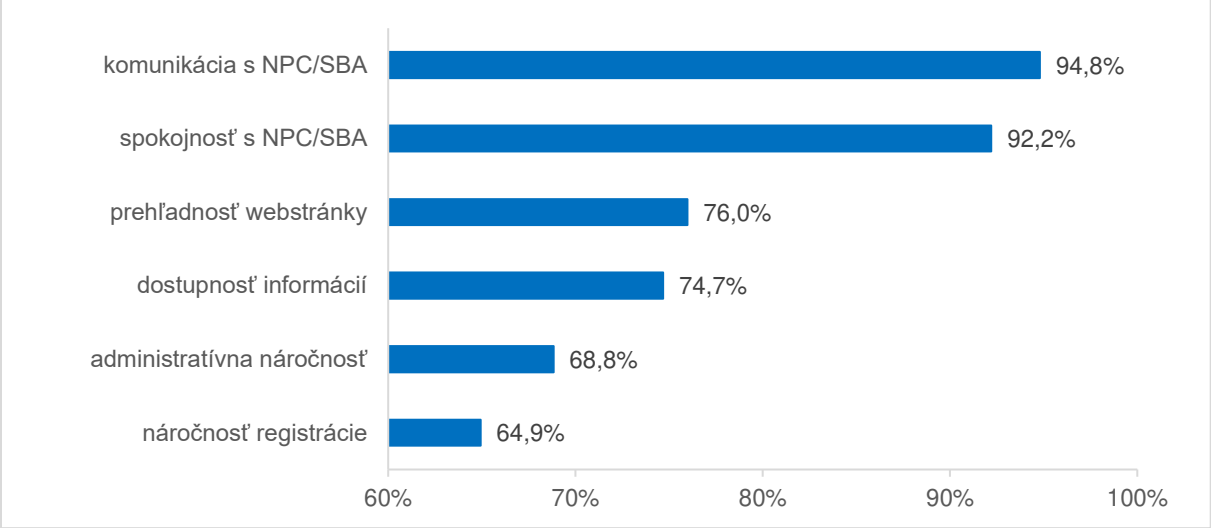
Najlepšie hodnoteným aspektom podpory bol prístup **pracovníkov NPC/SBA a komunikácia s nimi**. Klienti ocenili ich ochotu a ústretovosť. Tri štvrtiny klientov hodnotili pozitívne prehľadnosť informácií na webstránke www.npc.sk alebo www.sbagency.sk, ako aj dostupnosť informácií ohľadom ponúkaných služieb NPC. **Takmer všetci klienti zapojení v prieskume deklarovali záujem využiť služby NPC aj v budúcnosti.**

Z evalvačných správ vyplýva, že pri horšom hodnotení klientov sa jednalo o problémy, ktoré prevažne zahŕňali: vysokú mieru administratívnej záťaže spojenú s registráciou a prihlasovaním sa na služby, slabú propagáciu podujatí a vysokú heterogenitu účastníkov a z toho vyplývajúcu potrebu tzv. škálovania viacerých tém skupinových podujatí tak u podnikateľov ako aj u nepodnikateľov. K týmto oblastiam najčastejšie smerovali aj odporúčania podnikateľov, ktoré poukazovali napríklad na:

- potrebu zlepšenia prehľadnosti webstránky, úpravu a zjednodušenie procesu prihlasovania na podujatia, lepšiu informovanosť o pripravovaných akciách;
- potrebu zviditeľnenia ponúkaných služieb, aby bolo jasné ktoré služby sú cielené na ktorú skupinu;

- rýchlejšie procesy schvaľovania;
- menej administratívy pri opakovanom prihlásení na podujatie – nemusel by byť opakovane vypĺňaný formulár MSP, ale napríklad iba raz ročne.

Graf 38: **Hodnotenie jednotlivých aspektov kvality služieb NP NPC II – BA kraj (2019-2020)**



Zdroj: SBA - dotazník spätnej väzby. Pozn.: podiel hodnotení 1 a 2 z celkovej škály hodnotenia 1 – výborne až 5 – zlé.

Vzhľadom na názory a skúsenosti MSP pri čerpaní podpory, **SBA následne prijala viaceré opatrenia** zamerané na zjednodušenie registrácie klientov a ich následného prihlasovania sa na jednotlivé služby, ako aj zredukovala rozsah požadovaných informácií, ktoré je možné získať z verejných registrov a ich integráciu na web npc.sk.

V súvislosti so situáciou COVID – 19, ktorá mala značný vplyv na návštevnosť NPC a využívanie jeho služieb, NPC prešla relatívne rýchlo na online formáty v poskytovaní služieb. Poskytnuté služby sa týkali prevažne správnej reakcie na krízu COVID - 19, optimalizácie, udržania podnikania, poprípade rozšírenia svojho portfólia o nové služby, či prechod do online verzie podnikania.

NP NPC v regiónoch

Na základe vyhodnotenia dotazníkov spätnej väzby od klientov NPC v regiónoch možno povedať, že **medzi MSP panuje vysoká miera spokojnosti so získanými službami**. Podľa Evalvačných správ za roky 2018 a 2019 mali čerpané služby **vysokú pridanú hodnotu pre 98,0 % MSP**. Pridanú hodnotu získanej podpory podnikatelia vnímali hlavne:

- možnosť získania informácií a rád od skúsených expertov a iných podnikateľov (networking);
- účasť na odborných podujatiach v zahraničí s možnosťou získavania nových inšpirácií a nadväzovania nových kontaktov, resp. získavania zákazníkov.

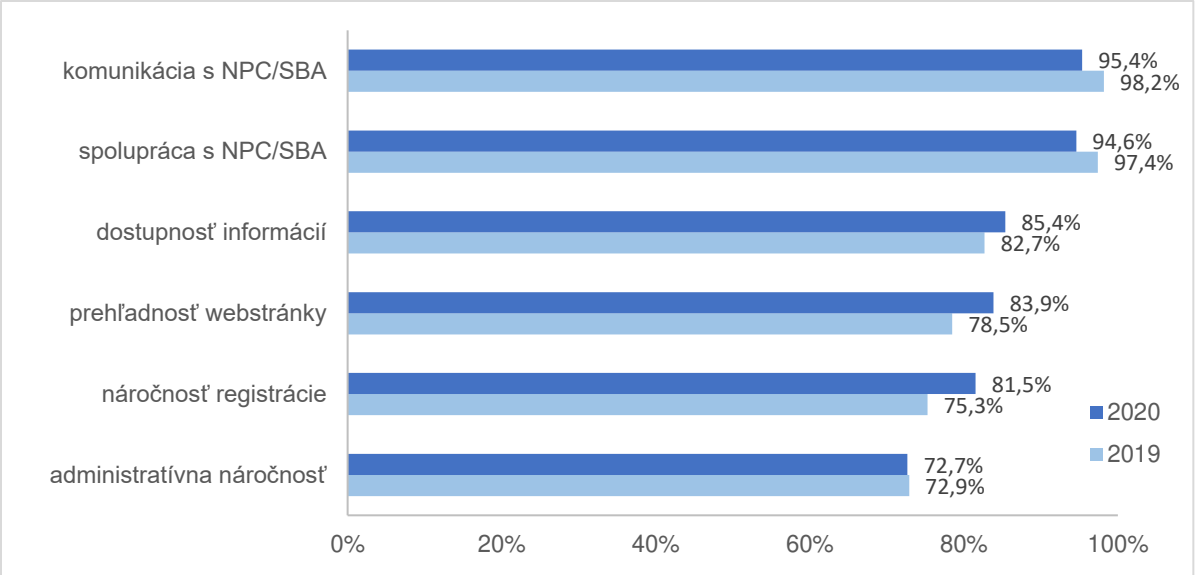
Najlepšie hodnotenou oblasťou podpory prostredníctvom NPC v regiónoch je komunikácia s odbornými pracovníkmi SBA/NPC (spokojnosť u 95,4 %, resp. 98,2 % podporených MSP s vyplneným dotazníkom spätnej väzby) a celková spolupráca s SBA/NPC. Hoci v období

rokov 2018 a 2019 niektorým regionálnym NPC chýbali vlastné priestory, 93,8 % respondentov (2019) prejavilo spokojnosť aj s výberom lokality, kde im bola služba poskytnutá.

Mierne nižšiu spokojnosť vyjadrili podporené MSP s dostupnosťou informácií o jednotlivých službách, ktoré regionálne NPC poskytujú, resp. plánujú poskytovať. S tým tiež súvisí slabšie hodnotenie webstránky NPC a SBA, kde podnikatelia nevedeli nájsť potrebné informácie. **Drvivá väčšina klientov zapojených v prieskume deklarovala záujem využiť služby NPC aj v budúcnosti.**

Medzi menej pozitívne oblasti kvality služieb NPC v regiónoch patrí dlhodobo náročnosť registrácie a administratívna záťaž spojená s prijatím služby. Zároveň je potrebné uviesť, že časť poskytovaných služieb NPC v regiónoch sa v rokoch 2018 a 2019 ešte len rozbiehala a postupom času dochádzalo k modifikácii služieb a procesov, tak aby lepšie reflektovali potreby a požiadavky podnikateľov.

Graf 39: **Hodnotenie jednotlivých aspektov kvality služieb NPC v regiónoch**



Zdroj: SBA – Evalvačná správa 2019, 2020. Pozn.: podiel hodnotení 1 a 2 z celkovej škály hodnotenia 1 – výborne až 5 – zlé.

Vysokú mieru celkovej spokojnosti dosiahlo Dlhodobé individuálne poradenstvo (DIP) Rastového programu, Odborné individuálne poradenstvo (OIP) Akceleračného programu a Krátkodobé individuálne poradenstvo. Výsledky naznačujú, že klientom viac vyhovuje individuálny prístup, počas ktorého konzultant pomáha jednotlivým MSP riešiť jeho podnikateľský problém. Celkovo bola veľmi pozitívne hodnotená väčšina zapojených expertov/lektorov a úroveň ich vedomostí, pripravenosti a komunikácie s klientmi.

Zo spätnej väzby klientov sa ako najväčšie problémy z hľadiska samotného poskytovania služieb NPC v regiónoch javili chýbajúce priestorové a technické zabezpečenie a slabá propagácia služieb poskytovaných regionálnymi NPC, pričom samotní klienti odporúčajú účelné smerovanie jednotlivých služieb na cieľové skupiny. Okrem toho, podnikatelia navrhovali venovať väčšiu pozornosť témam z oblasti online marketingu (využívanie sociálnych sietí), školeniam so zameraním na mäkké zručnosti, financovanie začínajúceho podnikania alebo teoretické informácie týkajúce sa vstupu do podnikateľského prostredia (napr. ekonomika, legislatíva, účtovníctvo). Viaceré z uvedených nedostatkov už boli postupne

odstránené a odporúčania implementované v jednotlivých službách poskytovaných NPC v regiónoch.

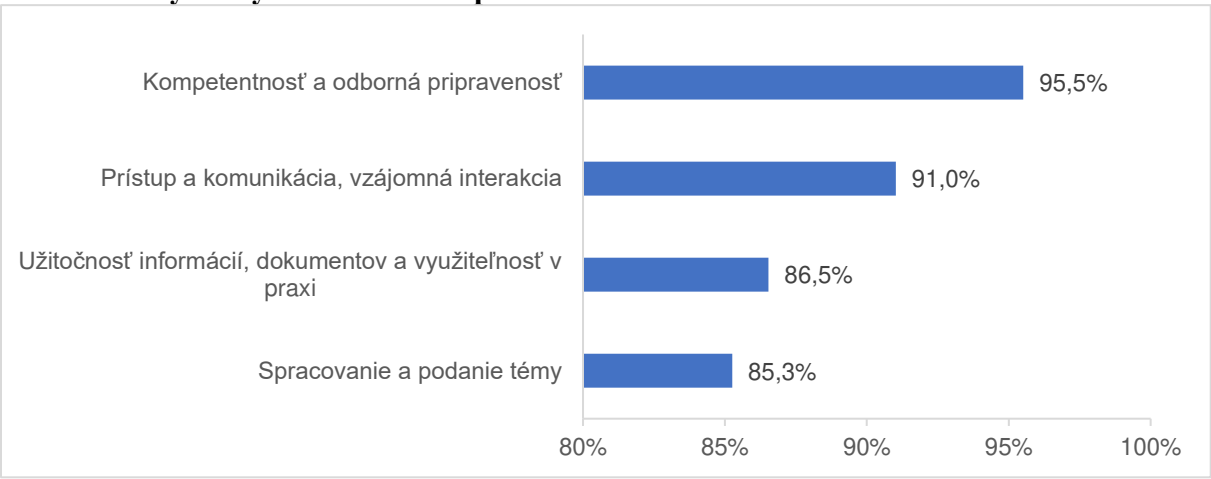
NP Podpora internacionalizácie MSP

Klienti, ktorí v sledovanom období čerpali služby Krátkodobého individuálneho poradenstva v rámci NP Podpora internacionalizácie MSP vyjadrili celkovo **vysokú mieru spokojnosti so získanou podporou** (98,1 %). Priemerná známka hodnotenia služby dosahovala 1,2 na stupnici od 1 (výborne) po 6 (veľmi zlé). Získané krátkodobé poradenstvo bolo prínosom pre 98,7 % podporených MSP.

Z pohľadu podnikateľov bol **kriticky vnímaný najmä rozsah poskytnutého poradenstva v maximálnej dĺžke 10 hodín**. Za nedostačujúci ho považuje až 60,9 % klientov. Problém s časovým rozsahom krátkodobého poradenstva vnímajú citlivejšie MSP využívajúce poradenstvo prostredníctvom Aktivity 4 – Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP (64,0 %). Nespokojnosť vyplýva predovšetkým s komplexnosťou a náročnosťou problému, ktorý si vyžaduje viac času, resp. počas poradenstva boli identifikované ďalšie oblasti a problémy, ktoré bolo potrebné analyzovať a riešiť.

Podporené subjekty vyjadrili veľkú spokojnosť s organizačným a technickým zabezpečením poradenstva. Pozitívne reakcie podnikatelia prezentovali aj v prípade hodnotenia obsahu poradenstva a aktuálnosti poznatkov a informácií. **Klienti kladne hodnotili absolútnu väčšinu zapojených expertov/lektorov**. **Ocenili hlavne ich kompetentnosť a odbornú pripravenosť** (priemerné hodnotenie 1,06 na stupnici od 1 – výborne po 6 – veľmi zlé) a prístup, komunikáciu a vzájomnú interakciu (priemerné hodnotenie 1,12). Klienti ďalej deklarovali vysokú spokojnosť s užitočnosťou získaných informácií, dokumentov a ich využitím v praxi a tiež so samotným spracovaním a podaním danej témy v rámci krátkodobého poradenstva.

Graf 40: **Podiel expertov/lektorov služby KIP NP Podpora internacionalizácie MSP s výborným hodnotením podľa oblastí**



Zdroj: SBA - dotazník spätnej väzby. Pozn.: podiel respondentov s hodnotením 1 z celkovej škály hodnotenia 1 - výborne až 6 – veľmi zlé.

Pozitívnym výsledkom je minimum negatívnych reakcií na administratívnu záťaž spojenú s registráciou a prihlasovaním sa na služby, ktorá je na Slovensku častým problémom pri získavaní verejnej podpory.

Záver

Slovak Business Agency v rámci hodnotených národných projektov v rokoch 2018 až 2020 poskytla služby takmer 13-tisíc klientom – malým a stredným podnikateľom, z toho bolo 6 758 jedinečných subjektov. Podporené MSP v rokoch 2018 až 2020 predstavujú 1,1 % zo všetkých aktívnych MSP na Slovensku.

Veľkostná štruktúra podporených subjektov sa vyznačuje prevažujúcim zastúpením mikropodnikov s počtom zamestnancov 0 až 9. Uvedené subjekty tvorili takmer 95,0 % všetkých prijímateľov pomoci. Najmenej sú mikropodniky zastúpené v NP Podpora internacionalizácie MSP (90,8 %), kde naopak dosahujú nadpriemerné zastúpenie malé podniky.

Najviac podporených subjektov má svoje sídlo na území Bratislavského kraja (25,6 %). Nasleduje Banskobystrický (12,8 %) a Prešovský kraj (12,0 %). Najmenší podiel klientov sídli v Trnavskom (7,3 %) a Nitrianskom kraji (8,8 %). Údaje o okresnej príslušnosti klientov NPC/TP naznačujú vyšší podiel MSP z okresov, kde sa zároveň nachádza sídlo kraja. Sídlo v krajských mestách mali takmer dve tretiny (62,8 %) všetkých MSP s intervenciou. Väčšina (62,9 %) klientov NPC/TP podniká v právnej forme MSP – právnické osoby. V menšej miere sú podporovaní FO – podnikatelia (37,1 %).

Odvetvové zameranie podporených subjektov sa vyznačuje najvyšším zastúpením podnikateľov z odvetvia obchodných služieb (36,0 %), obchodu (17,5 %) a priemyslu (13,2 %). Odvetvová štruktúra klientov NPC sa v porovnaní s celkovou štruktúrou MSP na Slovensku odlišuje nižším zastúpením odvetvia stavebníctvo a pôdohospodárstvo, čo vyplýva z charakteru/zamerania poskytovaných služieb.

Ženy podnikateľky tvorili polovicu (50,8 %) z celkového počtu podporených FO – podnikateľov. V porovnaní s rodovou štruktúrou všetkých FO – podnikateľov je zastúpenie žien takmer dvojnásobné. Z pohľadu veku klientov (FO – podnikateľov) boli vo väčšej miere zastúpené mladší podnikatelia vo vekových kategóriách do 39 rokov. Naopak, podporné služby využili v menšej miere staršie vekové kategórie podnikateľov, čo poukazuje na potrebu kreovania osobitných nástrojov pre uvedenú skupinu podnikateľov.

Viac ako polovica (52,1 %) príjemcov podpory začala podnikať maximálne 3 roky pred čerpaním podpory. V komparácii s celkovou štruktúrou MSP na Slovensku sú medzi podporenými subjektami významnejšie zastúpení začínajúci podnikatelia, čo vyplýva z portfólia poskytovaných služieb, ktoré sú špecificky zamerané aj na podporu začínajúcich podnikateľov.

Počas posudzovaného obdobia (t+1/t-1) vzrástla kumulatívna hodnota tržieb podporených klientov o 16,4 % na úroveň 1 905,7 mil. Eur. Kumulatívna hodnota pridanej hodnoty podporených klientov sa v posudzovanom období zvýšila o 15,4 %. V absolútnom vyjadrení dosiahla úroveň 437,1 mil. Eur. Mierne nižší nárast zaznamenal hospodársky výsledok podporených klientov, ktorý sa zvýšil o 14,0 % na úroveň 84,4 mil. Eur.

Mediánové tržby podporených klientov sa súhrnne zvýšili o 22,3 %, pričom dosahujú značne diferencované výsledky v rámci jednotlivých národných projektov. Najvyšší nárast mediánových tržieb dosahujú klienti Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP. Počas posudzovaného obdobia sa im mediánové tržby zvýšili takmer o viac ako jednu tretinu

(o 38,2 %). Klientom Národného projektu NPC v regiónoch sa mediánové tržby zvýšili o viac ako jednu pätinu (22,1 %) a klientom Národného projektu NPC II – BA kraj o 17,1 %. Rýchlejší rast tržieb klientov Národného projektu NPC v regiónoch súvisel s vyšším zastúpením začínajúcich MSP v tejto skupine subjektov, nakoľko začínajúci podnikatelia vykazujú v prvých rokoch od vzniku vyššiu dynamiku rastu tržieb ako etablované firmy.

Dopady koronakrízy je možné sledovať aj na výsledkoch podporených klientov samostatne podľa roku čerpania intervencie, tzv. kohortný prístup. Prvú kohortu tvorili klienti, ktorí získali podporné služby v roku 2018. Táto skupina klientov vykázala v posudzovanom období 2017 až 2019 celkový rast mediánových tržieb 26,9 %. Medziročná dynamika rastu tržieb sa však rok po prijatí podpory podstatne znížila. Spomalenie rastu ekonomickej výkonnosti v roku 2019 však bolo príznačné pre celý sektor MSP. Klientom, ktorí využili služby NPC a TP v roku 2019 sa mediánové tržby v posudzovanom období zvýšili o 16,8 %. Títo klienti si už nedokázali udržať rast mediánových tržieb ani v nasledujúcom roku po prijatí podpory. Rast tržieb počas celého posudzované obdobia (o 16,0%) dosiahli aj klienti podporení v roku 2020. V rámci hodnotených kohort dosiahli práve títo klienti najvyšší nárast tržieb po prijatí intervencie.

Vzorka podporených subjektov zaznamenáva počas hodnoteného obdobia (t-1 až t+1) nárast mediánovej pridanej hodnoty o 38,6 %. Najvyšší nárast mediánu pridanej hodnoty zaznamenali klienti Národného projektu NPC v regiónoch. Medián hospodárskeho výsledku sa počas hodnoteného obdobia takmer nezmenil, zaznamenal len mierny rast na úrovni 0,9 %.

Kontrafaktuálne hodnotenie dopadov poskytnutej podpory sa uskutočnilo prioritne na skupine podporených a nezúčastnených subjektov. Počas hodnoteného obdobia dosahovali podporené firmy vyššie mediánové tržby ako skupina nezúčastnených subjektov. V skupine podporených subjektov narástli mediánové tržby počas posudzovaného obdobia (t-1 až t+1) o 11,7 %. Zaznamenaný rast tržieb bol vyšší ako v skupine nezúčastnených subjektov (rast 6,4 %). Dosiahnuté rozdiely môžu indikovať pozitívny vplyv intervencie, ktorý sa prejavil na dynamickejšom raste tržieb v podporenej skupine podnikov. Rast tržieb bol celkovo evidovaný u 58,0 % podporených podnikateľov a u 45,5 % nezúčastnených subjektov.

Jedným z hlavných cieľov poskytovaných služieb NPC/TP je pomôcť MSP presadiť sa na trhu doma a v zahraničí a zároveň znížiť riziko zlyhania podnikania. Výsledky hodnotenia udržateľnosti podnikania u podporených subjektov indikujú, že uvedené subjekty nemali výraznejší problém so zlyhaním. Minimálne 1 rok po prijatí služby vykazovalo ekonomickú aktivitu 90,8 % klientov NPC/TP podporených v rokoch 2018 až 2020. Miera prežitia vyjadrená na základe administratívneho zániku podnikov potvrdzuje pozitívny vplyv podpory na zníženie rizika zlyhania MSP. Podľa tohto ukazovateľa až 96,1 % podporených MSP pokračovalo vo svojej podnikateľskej činnosti aj rok po intervencii.

Medzi klientmi NPC/TP, ktorí čerpali podporu sa v posudzovanom období zvýšili mediánové osobné náklady zo 991 Eur v období t-1 na 1 868 Eur rok po podpore, čo predstavuje nárast o 88,4 %. Najdynamickejší rast bol zaznamenaný v prípade príjemcov podpory z Národného projektu NPC v regiónoch.

V skupine MSP, ktoré využili poradenské služby zamerané na financovania podnikania vzrástol podiel subjektov čerpajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery z 25,2 % na 35,0 %. Nárast subjektov využívajúcich verejnú finančnú podporu alebo bankové úvery po získaní poradenských služieb môže indikovať pozitívny vplyv intervencie na podporené subjekty.

Výsledky indikujú aj pozitívne dopady intervencie na klientov NP INT, ktorí využívali služby na podporu exportných aktivít. V hodnotenom období došlo k nárastu podielu subjektov vykonávajúcich vývoz tovaru z 23,1 % na 30,2 %. Naopak, v kontrolnej skupine zamietnutých žiadateľov dochádzalo počas celého obdobia k znižovaniu podielu exportujúcich MSP.

Osobitnú skupinu klientov tvorili záujemcovia o podnikanie – nepodnikatelia podporení prostredníctvom Akceleračného programu. Z celkového počtu klientov Akceleračného programu, ktorí získali službu v období rokov 2018 – 2020 začalo podnikať 852 klientov. Miera podnikateľskej aktivity, ktorá vyjadruje pomer počtu klientov, ktorí začali podnikať a celkového počtu klientov akceleračného programu dosiahla 19,2 %. Klienti Akceleračného programu dosahujú viac ako šesťnásobne vyššiu mieru podnikateľskej aktivity ako bežná populácia začínajúcich podnikateľov Slovenska.

Dotazníky spätnej väzby potvrdili vysokú mieru spokojnosti s poskytovanými službami v NPC Bratislava a NPC v regiónoch. Služby boli celkovo hodnotené veľmi pozitívne. Podnikatelia uviedli, že podpora zo strany NPC mala pre ich podnikanie vysokú pridanú hodnotu. Najlepšie hodnoteným aspektom podpory bol prístup pracovníkov NPC/SBA a komunikácia s nimi. Klienti ocenili ich ochotu a ústretovosť. Respondenti tiež kladne hodnotili lokalitu a priestory, kde boli služby poskytované. Klienti, ktorí v sledovanom období čerpali služby Krátkodobého individuálneho poradenstva v rámci NP Podpora internacionalizácie MSP rovnako vyjadrili vysokú mieru spokojnosti so získanou podporou (98,1 %). Klienti kladne hodnotili absolútnu väčšinu zapojených expertov/lektorov. Ocenili hlavne ich kompetentnosť a odbornú pripravenosť.