



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



MINISTERSTVO
DOPRAVY A VÝSTAVBY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO
HOSPODÁRSTVA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky
Sekcia podporných programov
Odbor riadenia OP a metodiky

Hodnotenie národného projektu
„Podpora internacionalizácie MSP“
Záverečná správa

Bratislava, 2023

Obsah

Zoznam použitých skratiek a pojmov	5
Manažérske zhrnutie a Závery hodnotenia.....	6
Management summary and Evaluation conclusions	9
Úvod.....	13
1 . Východiská hodnotenia	14
1.1 Účel, ciele a rozsah hodnotenia.....	14
1.2 Tematické vymedzenie hodnotenia	15
2. Hodnotiace otázky.....	18
3. Metodika hodnotenia.....	19
4. Hlavné zistenia	21
4.1. Hodnotiaca otázka č. 1 - Aký je dopyt po poskytovaných službách? Existujú významné rozdiely v dopyte medzi jednotlivými regiónmi/skupinami klientov?.....	21
4.2 Hodnotiaca otázka č. 2 - Sú poskytované služby relevantné k potrebám CS?.....	38
4.3. Hodnotiaca otázka č. 3 - Aká je spokojnosť klientov s kvalitou a rozsahom poskytovaných služieb?.....	46
4.4. Hodnotiaca otázka č. 4 - Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?	53
4.4.1 Dotazník spokojnosti realizovaný Ministerstvom hospodárstva SR s odstupom času po absolvovaní aktivít	53
4.4.2 Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov zapojených do aktivít NP.67	
4.5 Hodnotiaca otázka č. 5 - Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?.....	80
4.5.1 Hodnotenie z pohľadu aktivít.....	80
4.5.2 Hodnotenie z pohľadu schopnosti firiem internacionalizovať sa.....	84
4.5.3 Hodnotenie z pohľadu legislatívy	85
4.5.4 Hodnotenie z pohľadu manažmentu projektu	85
4.5.5 Stanovisko poskytovateľa k podnetom a zisteniam prijímateľa a partnera projektu	86
4.6 Hodnotiaca otázka č. 6 - Je pokrok dosiahnutý v plnení stanovených cieľov NP uspokojivý?	88
4.7 Hodnotiaca otázka č. 7 - Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?	95
4.8 Hodnotiaca otázka č. 8 - Sú stanovené ciele NP dosiahnuteľné?.....	97
5. Odporúčania a návrhy opatrení	101
6. Prílohy	104

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1: Hodnotiacia matica	19
Tabuľka 2: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	22
Tabuľka 3: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	22
Tabuľka 4: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	23
Tabuľka 5: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	23
Tabuľka 6: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	25
Tabuľka 7: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	26
Tabuľka 8: Najpočetnejšie zastúpené sektory	27
Tabuľka 9: Štruktúra najpočetnejšie zastúpených odvetví podľa technologickej náročnosti ..	28
Tabuľka 10: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	30
Tabuľka 11: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	30
Tabuľka 12: Počet zúčastnených subjektov podľa roku poskytnutia podpory	30
Tabuľka 13: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	31
Tabuľka 14: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	32
Tabuľka 15: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO.....	32
Tabuľka 16: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA.....	33
Tabuľka 17: Neúspešní žiadatelia podľa právnej formy	34
Tabuľka 18: Neúspešní žiadatelia podľa dĺžky pôsobenia subjektu na trhu	34
Tabuľka 19: Neúspešní žiadatelia podľa dôvodu neschválenia žiadosti - SARIO	35
Tabuľka 20: Neúspešní žiadatelia podľa dôvodu neschválenia žiadosti - SBA.....	36
Tabuľka 21: Neúspešní žiadatelia podľa regiónu, v ktorom pôsobia.....	36
Tabuľka 22: Záujem subjektov podľa regiónu - SARIO	37
Tabuľka 23: Záujem subjektov podľa regiónu – SBA	37
Tabuľka 24: Relevantnosť služieb podľa respondentov dotazníka – účastníci služieb SARIO	43
Tabuľka 25: Relevantnosť služieb podľa respondentov dotazníka – účastníci služieb SBA... ..	43
Tabuľka 26: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“	54
Tabuľka 27: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“	56
Tabuľka 28: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“	57
Tabuľka 29: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa“ ..	59
Tabuľka 30: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“	61
Tabuľka 31: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“	63
Tabuľka 32: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“	65
Tabuľka 33: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa..	66
Tabuľka 34: Podporené a hodnotené subjekty v aktivitách NP roku 2018	68
Tabuľka 35: Prehľad aktivít a podujatí/služieb plánovaných v rámci NP	90

Tabuľka 36: Prehľad merateľných ukazovateľov a postupného naplňania cieľových hodnôt na úrovni aktivít projektu k 31.12.2020	93
Tabuľka 37: Prehľad merateľných ukazovateľov a postupného naplňania cieľových hodnôt na úrovni aktivít projektu k 31.12.2022	99

ZOZNAM GRAFOV

Graf 1: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“	55
Graf 2: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“	57
Graf 3: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“	58
Graf 4: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa..“	60
Graf 5: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“	62
Graf 6: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce	64
Graf 7: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“	65
Graf 8: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa..“	66

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 1: Efekt kooperačných podujatí na finančné ukazovatele	72
Obrázok 2: Efekt podnikateľských misií na finančné ukazovatele	74
Obrázok 3: Efekt sourcingových podujatí na finančné ukazovatele	76
Obrázok 4: Efekt veľtrhov a výstav na finančné ukazovatele	77
Obrázok 5: Efekt krátkodobého individuálneho poradenstva na finančné ukazovatele	79

Zoznam použitých skratiek a pojmov

AOP	Alternatívne obchodné platformy
a.s.	akciová spoločnosť
ATT	„Average treatment on treated“ – metóda kontrafaktuálneho hodnotenia
B2B	„Business-to-Business“ - predaj produktov alebo služieb jednej spoločnosti inej spoločnosti.
CED Slovakia	Creative Europe Desk Slovakia
CS	cieľová skupina
Diff-in-Diff	„Difference-in-Difference“ – metóda kontrafaktuálneho hodnotenia
DIP	Dlhodobé individuálne poradenstvo
DPH	Daň z pridanej hodnoty
EA	Exportná akadémia
EFRR	Európsky fond regionálneho rozvoja
EÚ	Európska únia
EŠIF	Európske štrukturálne a investičné fondy
HO	Hodnotiacia otázka
IPR	„Intellectual property rights“ – práva duševného vlastníctva
IS SEMP	Informačný systém pre evidenciu a monitorovanie pomoci PMÚ SR
ITMS2014+	IT monitorovací systém pre EŠIF
j.s.a.	jednoduchá spoločnosť na akcie
KIP	Krátkodobé individuálne poradenstvo
MH SR	Ministerstvo hospodárstva SR
MSP	Malé a stredné podniky
MU	Merateľný ukazovateľ/merateľné ukazovatele
NFP	Nenávratný finančný príspevok
n.o.	Nezisková organizácia
NP	Národný projekt
NPC	Národné podnikateľské centrum
OPII	Operačný program Integrovaná infraštruktúra
OP VaI	Operačný program Výskum a inovácie
PM	Podnikateľské misie
PPC	„Pay Per Click“ – forma online marketingu
RDR	Rozvoj dodávateľských reťazcov
ROA	Rentabilita aktív
ROE	Rentabilita vlastného imania
RÚZ/ÚZ	Ročná účtovná závierka/Účtovná závierka
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoja investícií a obchodu
SBA	Slovak Business Agency
SEO SBA	„Search engine optimization“ – proces optimalizácie webového sídla SBA
SK NACE	Klasifikácia ekonomických činností
SO	Sprostredkovateľský orgán
SP	Sociálna poisťovňa
Spol. s r.o./ s.r.o.	Spoločnosť s ručením obmedzeným
VS	Výročná správa
ZP	Zdravotná poisťovňa

Manažérske zhrnutie a Závery hodnotenia

Predmet hodnotenia a hodnotené obdobie

Predmetom hodnotenia bol národný projekt (NP) „Podpora internacionalizácie MSP“, konkrétne tých aktivít/podaktivít, ktoré boli priamo zamerané na podporu cieľových skupín (CS) – podnikateľských subjektov.

Hodnotené obdobie sa v jednotlivých hodnotiacich otázkach (HO) líšilo v závislosti od zamerania konkrétnej HO. V prípade HO č. 1 až HO č. 4 (časť HO) predstavovalo časový interval od začiatku realizácie NP do 31.12.2019.

Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov, ktorá bola realizovaná v rámci HO č. 4, bola vykonaná opakovane. Prvýkrát v roku 2020 a následne v roku 2022. Výsledky analýzy z roku 2020 naznačili, že *účasť na aktivitách podporujúcich internacionalizáciu MSP nevedla systematicky k zhoršeniu ani k zlepšeniu vybraných finančných ukazovateľov* podporených subjektov v roku nasledujúcom po absolvovaní aktivity. Jedným zo záverov analýzy bolo konštatovanie, že prechod MSP k internacionalizácii svojich činností môže trvať dlhšie ako jeden rok a ak existujú pozitívne efekty na finančné ukazovatele, tak tie sa zrejme systematicky prejavia až s dlhším časovým odstupom. Preto bolo rozhodnuté, že vyhodnotenie finančnej výkonnosti sa zopakuje s dvojročným odstupom v roku 2022.

Počnúc rokom 2020 zasiahli do implementácie NP neočakávané externé faktory, ktoré mali zásadný vplyv na spôsob poskytovania služieb zo strany prijímateľa projektu a partnera projektu. Z uvedených dôvodov bol prístup hodnotenia prispôsobený zmeneným podmienkam a hodnotené obdobie predstavovalo v prípade časti HO č. 4 až HO č. 8 časový interval od začiatku realizácie NP do 31.12.2022.

Účel hodnotenia

Účelom hodnotenia bolo posúdiť implementáciu NP najmä v kontexte prínosu poskytovaných služieb k napĺňaniu potrieb CS a stanovených cieľov NP. Výstupy hodnotenia mali prispieť k zefektívneniu implementácie NP a k zvýšeniu relevantnosti a účinnosti poskytovaných služieb v pripravovanom nadväzujúcom NP programového obdobia 2021 – 2027.

Hodnotenie bolo realizované v súlade s dokumentom „Plán hodnotení Operačného programu Integrovaná infraštruktúra pre programové obdobie 2014 – 2020“. Poznatky budú poskytnuté Monitorovaciemu výboru pre OPII, Európskej komisii a širokej verejnosti.

Závery

Hodnotiaca otázka č. 1 - Aký je dopyt po poskytovaných službách? Existujú významné rozdiely v dopyte medzi jednotlivými regiónmi/skupinami klientov?

Otvorená a exportne orientovaná ekonomika Slovenska vygenerovala dostatočný dopyt po poskytovaných službách internacionalizácie MSP. Z hľadiska právnej formy boli najčastejšími klientami služieb spoločnosti s ručením obmedzeným. Z hľadiska počtu zamestnancov mali najvyššiu mieru zastúpenia podniky s 1-9 zamestnancami. Podľa oblasti pôsobenia podnikov prevládali podniky s priemyselnou výrobou (C), v sektore veľkoobchodu a maloobchodu (G) a v odvetviach odborných, vedeckých a technických činností (M).

Z hľadiska metodiky rozdelenia podnikov podľa technologickej náročnosti je pozitívnym výsledkom 80% podiel podnikov z kategórií vysokej, stredne vysokej a stredne nízkej technológie a 63% podiel subjektov z kategórie znalostne intenzívnych služieb. Najväčšie zastúpenie medzi podporenými subjektami mali firmy, ktoré pôsobia na trhu 3 a viac rokov.

Veľký počet zúčastnených subjektov využil služby NP viacnásobne. Buď ako tú istú službu (napríklad subjekt sa zúčastnil viacerých seminárov organizovaných v rámci aktivity Exportná akadémia) alebo je možné pozorovať vývoj, ktorý od informačných seminárov smeroval k službám umožňujúcim jeho aktívnu prezentáciu potenciálnym obchodným partnerom. Práve tento vývoj, kedy podnikateľský subjekt postupne zbiera skúsenosti a know-how vedúce k jeho presadeniu sa na zahraničných trhoch alebo k nadviazaniu spolupráce so zahraničným podnikateľským subjektom, je hodnotený veľmi pozitívne.

Z regionálneho hľadiska neboli identifikované výrazné rozdiely v dopyte po službách internacionalizácie medzi jednotlivými oprávnenými regiónmi na úrovni samosprávnych krajov.

Hodnotiaca otázka č. 2 - Sú poskytované služby relevantné k potrebám CS?

Vyhodnotenie tejto otázky bolo realizované prostredníctvom dotazníkov spokojnosti hneď po poskytnutí služieb zo strany SARIO a SBA, ale aj na základe ex post dotazníkov spokojnosti zasielaných cieľovým skupinám zo strany MH SR s väčším odstupom času od poskytnutej služby. Výsledky preukázali, že služby zabezpečované v rámci národného projektu sa stretli s pozitívnou odozvou a boli prevažne hodnotené ako vysoko relevantné a relevantné pre ich podnikateľské aktivity.

Hodnotiaca otázka č. 3 – Aká je spokojnosť klientov s kvalitou a rozsahom poskytovaných služieb?

Rovnakou metódou ako pri hodnotiacej otázke č. 2 bola vyhodnotená aj otázka č. 3. Spokojnosť s kvalitou poskytovaných služieb prevládala vo všetkých aktivitách SARIO a SBA. V prípade rozsahu poskytovaných služieb bola prevládajúca spokojnosť v porovnaní s kvalitou nižšia. Hlavným dôvodom je široký záber podporovanej cieľovej skupiny MSP a rôznorodé očakávania klientov vzhľadom na ich veľkostnú kategóriu, vek podniku a predchádzajúce skúsenosti s internacionalizáciou. Všetky očakávania klientov nie je možné plne uspokojiť prostredníctvom štandardizovaných nástrojov podpory.

Hodnotiaca otázka č. 4 - Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?

Cieľom analýzy bolo posúdenie, ako účasť podnikov na vybraných aktivitách organizovaných v rámci projektu internacionalizácie malých a stredných podnikov (MSP) v roku 2018, ovplyvnila vybrané finančné ukazovatele v rokoch 2019, 2020 a 2021. Hlavné výsledky je možné zhrnúť nasledovne:

- V rokoch nasledujúcich po absolvovaní aktivít vo väčšine prípadov nedošlo k systematickej zmene finančných výsledkov podporených subjektov.

- K zásadným zmenám došlo v 19 prípadoch¹ (z maximálneho počtu 90 analýz) a z nich v 15 prípadoch (78%) došlo k výraznému zlepšeniu finančných výsledkov a to v niektorých prípadoch aj s odstupom troch rokov.
- V každej z aktivít podporujúcich internacionalizáciu došlo k určitému času k zlepšeniu aspoň jedného z finančných ukazovateľov. Z pohľadu sledovaných ukazovateľov za najúspešnejšie aktivity v poradí môžeme považovať:
 - 1) Krátkodobé individuálne poradenstvo
 - 2-4) Kooperačné podujatia
 - 2-4) Podnikateľské misie
 - 2-4) Veľtrhy a výstavy
 - 5) Sourcingové podujatia
- Medzi pozitívnymi išlo najmä o *zvýšenie rastu* (Podnikateľské misie a Krátkodobé individuálne poradenstvo) a *zvýšenie návratnosti aktív* (Kooperačné podujatia, Veľtrhy a výstavy a Krátkodobé individuálne poradenstvo).
- Nedochádzalo k výraznému poklesu likvidity a veľmi zriedkavo k poklesu obratu aktív.

Hodnotiaca otázka č. 5 - Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?

Prostredníctvom riadených rozhovorov poskytli pracovníci SARIO a SBA spätnú väzbu k faktorom vplývajúcim na účinnosť poskytovanej podpory. Identifikované externé faktory boli hodnotené z pohľadu aktivít, z pohľadu schopnosti firiem internacionalizovať sa, z pohľadu legislatívy a z pohľadu manažmentu projektu. Prevládali negatívne faktory, ktoré súviseli najmä s nadmernou administratívnou záťažou pri posudzovaní podniku v ťažkostiach, veľkostnej kategórie podnikov, pri kumulácii pomoci de minimis a obmedzeniami cieľovej skupiny z Bratislavského samosprávneho kraja. Identifikované faktory boli intenzívne diskutované medzi poskytovateľom a prijímateľmi národného projektu nielen počas realizácie hodnotenia, ale počas celej implementácie národného projektu. K väčšine z nich boli prijaté relevantné opatrenia a boli už zohľadnené počas realizácie národného projektu, resp. boli zohľadnené pri príprave nových národných projektov SARIO a SBA v rámci programového obdobia 2021 – 2027.

Hodnotiaca otázka č. 6 - Je pokrok dosiahnutý v plnení stanovených cieľov NP uspokojivý?

Po troch rokoch realizácie NP bolo plnenie stanovených cieľov prostredníctvom kvantifikovaných ukazovateľov uspokojivé. Pri štyroch ukazovateľoch bola hodnota vyššia ako 90% plánovanej hodnoty. Nízka miera plnenia zvyšných dvoch ukazovateľov súvisela s neúspešnou realizáciou aktivít 3.1 „Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“ a 3.4 „Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem“. Aktivity boli v roku 2021 Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP zrušené.

¹ Z maximálneho počtu 90 porovnaní, čo je výsledok 5 aktivít, 3 rokov a 6 ukazovateľov.

Hodnotiaca otázka č. 7 - Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?

Prostredníctvom štruktúrovaných rozhovorov so zástupcami prijímateľa projektu (SARIO) a partnera projektu (SBA) a monitorovacích správ boli identifikované faktory, ktoré v negatívnom alebo pozitívnom zmysle zásadne ovplyvňovali napĺňanie cieľov národného projektu. Výrazne prevládajúcim faktorom sa stala bezprecedentná situácia pandémie COVID-19, ktorá na jednej strane negatívne ovplyvnila všetky prezenčne realizované aktivity národného projektu s hromadnou účasťou (veľtrhy, podnikateľské misie, kooperačné podujatia, skupinové semináre). Na druhej strane sa tá istá situácia stala paradoxne a neočakávane pozitívnym faktorom pre realizáciu poradenských a vzdelávacích aktivít. Po presune do online priestoru sa záujem o tieto aktivity niekoľkonásobne zvýšil. Faktor pandémie COVID-19 a online forma podpory prispela aj k zlepšeniu dostupnosti lektorských kapacít.

Hodnotiaca otázka č. 8 - Sú stanovené ciele NP dosiahnuteľné?

Odpoveď na hodnotiacu otázku bola vzhľadom na pozitívne vyhodnotenie hodnotiacej otázky č. 6 so stavom k 31.12.2020 opätovne preskúmaná v neskoršej fáze hodnotenia po navýšení plánovaných hodnôt viacerých merateľných ukazovateľov, ktorými sú ciele NP kvantifikované. Na základe stavu plnenia plánovaných hodnôt merateľných ukazovateľov dosiahnutého k 31.12.2022 bolo možné očakávať, že v poslednom roku implementácie NP dôjde k dosiahnutiu cieľových hodnôt MU k termínu jeho ukončenia a tým aj k dosiahnutiu stanovených cieľov NP.

Management summary and Evaluation conclusions

Subject of the evaluation and evaluated period

The subject of the evaluation was the national project (NP) "Supporting the internationalization of SMEs", specifically activities/sub-activities that were directly aimed at supporting target groups (TG) - business entities.

The evaluated period of each evaluation question (EQ) differed depending on the focus of a specific EQ. In the case of EQ No.1 to EQ No.4 (part of EQ) it represented the time interval from the beginning of the implementation of the NP until 31.12.2019.

The analysis of the financial performance indicators of entities, which was carried out within the framework of EQ No.4, was carried out repeatedly, for the first time in 2020 and subsequently in 2022. The results of the analysis from 2020 indicated that participation in activities supporting the internationalization of SMEs did not lead to a systematic deterioration or improvement of selected financial indicators of supported entities in the year following the completion of the activity. One of the conclusions drawn from the analysis was that the transition of SMEs toward internationalization of their activities may take longer than one year, and if there are positive effects on financial indicators, they are likely to manifest systematically only after a longer period of time. Therefore, it was decided that the evaluation of financial performance would be repeated with a two-year interval in 2022.

Starting in 2020, unexpected external factors affected the implementation of the NP, which had a significant impact on the way services were provided by the project beneficiary and the project

partner. Due to these reasons, the evaluation approach was adapted to the changed conditions and the evaluated period covered, for part of EQ No. 4 to EQ No. 8, the time interval from the beginning of the NP implementation until 31.12.2022.

Purpose of the Evaluation

The purpose of the evaluation was to assess the implementation of the NP, especially in the context of the contribution of the provided services to meeting the needs of TG and the set objectives of the NP. The outputs of the evaluation were intended to contribute to streamline the implementation of the NP and to increase the relevance and effectiveness of the services provided in the upcoming follow-up NP of the 2021-2027 programming period.

The evaluation was carried out in accordance with the document "Evaluation Plan of the Operational Programme Integrated Infrastructure for the programming period 2014-2020". The findings will be made available to the Monitoring Committee for OPII, the European Commission and the general public.

Conclusions

EQ No. 1: What is the demand for the services provided? Are there significant differences in demand between regions/groups of clients?

Slovakia open and export-oriented economy has generated sufficient demand for internationalization services provided to SME. From the legal form perspective, the most numerous group of clients of services were Limited Liability Companies (L.L.C.). From number of employees perspective, the most numerous group of clients of services were companies of 1 – 9 employees. According to the area (field) of operation predominated enterprises with industrial production (C), enterprises in the wholesale and retail sector (G) and enterprises in the sectors of specialized, scientific and technical activities (M). It is positive, that from the point of view of technological complexity, enterprises from the category of high, medium-high and medium-low technology represent 80% of supported enterprises and 63% from the category of knowledge-intensive services. Companies operating in the market for 3 years or more had the largest representation among the supported entities.

A large number of participating entities used the NP services repeatedly. They either used the same service or it is possible to observe a development, from attending information seminar to using services enabling active presentation to potential business partners. This development, when a business entity gradually gathers experience and know-how leading to its establishment in foreign markets or to the establishment of cooperation with a foreign business entity, is evaluated very positively.

From a regional point of view, there were identified no significant differences in demand for internationalization services between individual eligible regions at the level of self-governing regions.

EQ No. 2: Are the provided services relevant to the needs of TG?

The evaluation of this question was carried out through client satisfaction questionnaire right after providing the services by SARIO and SBA, and after some period of time on the basis of ex post client satisfaction survey made by the Ministry of Economy of the SR. The results showed, that services provided through NP were met with a positive response and were mostly evaluated as highly relevant to business activities of TG.

EQ No. 3: What is the clients satisfaction with the quality and range of the services provided?

EQ was evaluated by the same method as for EQ No. 2. Satisfaction with the quality of provided services prevailed in all activities of SARIO and SBA. In comparison, the satisfaction with the range of the provided services was assessed lower. The main reason is the wide scope of the supported TG of SMEs and the diverse client expectations in relation to their size category, the age of company and previous experience with internationalization. It is not possible to fully satisfy all client expectations through standardized support tools.

EQ No. 4: What are the main benefits of the support for the target group? In what time horizon do they manifest?

The aim of the analysis was to measure how the participation of companies in selected activities within the project of internationalization of small and medium-sized enterprises (SMEs) in 2018 affect selected financial indicators in 2019, 2020 and 2021. The main results can be summarized as follows:

- In the years following the completion of the activities, in most cases systematic change did not occur in the financial results of supported entities.
- Fundamental changes occurred in 19 cases (out of a maximum number of 90 analyses) and, out of it, in 15 cases (78%) there was a significant improvement in financial results and in some cases even after three years.
- In each of the activities supporting internationalization, there was an improvement of at least one of the financial indicators at a certain time. From the perspective of the monitored indicators we can consider the most successful activities in the following order:
 - 1) Short-term individual counseling
 - 2-4) Cooperation events
 - 2-4) Business missions
 - 2-4) Trade fairs and exhibitions
 - 5) Sourcing events.
- Among the positives, there was mainly an increase in growth (Business missions and Short-term individual counseling) and an increase in the return on assets (Cooperation events, Fairs and exhibitions and Short-term individual counseling).
- There was no significant decrease in liquidity and very rarely there was decrease in asset turnover.

EQ No. 5: Which external factors positively and negatively affect the effectiveness of supporting the internationalization of Slovak companies?

Through guided interviews SARIO and SBA staff provided feedback on the factors affecting the effectiveness of the support. The identified external factors were evaluated from the perspective of activities, companies' ability to internationalize, legislation and project management. Negative factors that prevailed were mainly related to the excessive administrative burden when assessing an undertaking in difficulty, the size category of undertakings, the cumulation of de minimis aid and the restrictions of the target group from the Bratislava self-governing region. The identified factors were intensively discussed between the provider and the beneficiaries of the NP not only during the evaluation process, but throughout the entire implementation of the NP. Relevant measures were taken for most of them and were taken into account already during the implementation of the national project or in the preparation of new SARIO and SBA national projects within the 2021-2027 programming period.

EQ No. 6: Is the progress in achieving the NP objectives satisfactory?

After three years of the NP implementation, the fulfillment of the set NP objectives through quantified indicators was satisfactory. In the case of four indicators, the value was higher than 90% of the planned value. The low level of the remaining two indicators was related to the unsuccessful implementation of activity 3.1 “Participation of individual Slovak companies at presentation events” and activity 3.4 “Support of alternative business and supporting platforms”. The activities were canceled in 2021 by the Amendment to the Contract on the provision of non-refundable financial contribution.

EQ No. 7: What factors have influenced the fulfillment of the set objectives?

Through structured interviews with representatives of the project beneficiary (SARIO) and representative of the project partner (SBA) as well as monitoring reports, factors that fundamentally influenced the fulfillment of the national project objectives in a negative or positive way were identified. The unprecedented situation of the COVID-19 pandemic became a significantly predominant factor, which on the one hand negatively affected all face-to-face activities of the national project with mass participation (fairs, business missions, cooperative events, group seminars). On the other hand, the same situation became, paradoxically and unexpectedly, a positive factor for the implementation of counseling and educational activities. After moving online, in these activities the interest had multiplied several times. The factor of the COVID-19 pandemic and the online form of support also contributed to improving the availability of lecturers capacities.

EQ No. 8: Are the set NP objectives achievable?

The answer to the EQ was, in view of the positive evaluation of EQ No. 6 with the status as of 31.12.2020, re-examined in a later phase of the evaluation after increasing the planned values of several measurable indicators by which the NP objectives are quantified. Based on the state of fulfillment of the planned values of measurable indicators achieved as of 31.12.2022, it was possible to expect that in the last year of the NP implementation MI target values will be achieved by the date of its completion and thus also the NP objectives will be achieved.

Úvod

Malé a stredné podniky predstavujú v trhových ekonomikách výrazný zdroj zamestnanosti a celkovej ekonomickej aktivity. Internacionalizácia MSP má preto potenciál prispieť k rozvoju ekonomiky na Slovensku tým, že môže viesť k rastu tržieb (USITC, 2010), zvyšovaniu konkurencieschopnosti, k menšej pravdepodobnosti úpadku podniku (Lee a kol., 2012; Zhou a Wu, 2014) alebo aj k rastu produktivity (Coviello a kol., 2011). Tieto benefity je možné dosiahnuť nielen v dôsledku prístupu k novým trhom (Sapienza a kol., 2006) a technológiám, ale aj v dôsledku toho, že MSP tak rozložia svoje podnikateľské riziká a to jednak medzi rôzne trhy, ale aj medzi rôznych dodávateľov.

Úspech internacionalizácie však nie je zaručený. Musí existovať vôľa MSP zapájať sa do aktivít, ktoré povedú k internacionalizácii (Amoros a Bosma 2014). Táto tendencia k internacionalizácii je pre rôzne krajiny odlišná a môže súvisieť nielen s tendenciou ľudí podstupovať riziko, ale aj s kultúrnymi charakteristikami (napr. miera individualizmu, Ketkar a Acs, 2013). Internacionalizácia sa nemôže rozvíjať bez vhodného legislatívneho a ekonomického prostredia (Nichter a Goldmark, 2009). V oboch prípadoch však ide skôr o nutné podmienky.

Výskum ukazuje, že medzi kľúčové atribúty úspechu internacionalizácie môžu patriť aj charakteristiky samotného MSP (Javalgi a Todd, 2011). Okrem tradičných faktorov ako dostatok finančných zdrojov a infraštruktúry, môže ísť o schopnosť vytvárať a rozvíjať vzťahy so zahraničnými partnermi (napr. Pham a kol., 2017), alebo vo všeobecnosti schopnosť adaptovať sa na zmeny (napr. Teece, 2014). Najmä schopnosť manažmentu, organizácie a technológií adaptovať sa na zmeny, sa ukazuje ako obzvlášť dôležitá (Mudalige a kol., 2019).

K úspešnej internacionalizácii môže prispieť aj štátna podpora, ktorá môže rozšíriť existujúce zdroje (nie len finančné ale aj ľudské a technologické) podnikov. Ukazuje sa, že štátna podpora je dôležitá najmä pre tie MSP, ktoré majú práve obmedzené finančné, technologické a ľudské zdroje (napr. del Giudice a kol., 2017; Scuotto a kol., 2017; Scuotto a kol., 2020), prípadne pre tie, ktoré trpia nedostatkom skúseností s exportom (Holtbrügge a Berning, 2018). Vo svete existuje množstvo rôznych programov na podporu internacionalizácie (napr. Francis a Collins-Dodd, 2004; Shamsuddoha a kol., 2009), ktoré vo všeobecnosti naznačujú, že tieto programy sú účinné. I keď zdá sa neexistuje konsenzus ako merať účinnosť politik podporujúcich internacionalizáciu. V Kanade mohli subjekty využiť poradenské služby poskytované v rámci štátneho programu internacionalizácie. Zistilo sa, že tieto subjekty dosiahli vyššie kompetencie vo formulovaní stratégie rozvoja zahraničného obchodu (Cumming a kol. 2015).

1 . Východiská hodnotenia

Zhodnotenie implementácie národného projektu NP „Podpora internacionalizácie MSP“ bolo realizované v súlade s dokumentom „Plán hodnotení Operačného programu Integrovaná infraštruktúra pre programové obdobie 2014 – 2020“.

Hodnotenie bolo realizované ako kombinované hodnotenie s využitím externej odbornej podpory a zameralo sa na obdobie od začiatku implementácie NP od 9.9.2017 (nadobudnutie účinnosti Zmluvy o NFP) do 30.12.2019 resp. pri vybraných HO do 31.12.2022.

Podpora internacionalizácie MSP bola zadefinovaná ako jedna z aktivít na podporu MSP v Operačnom programe Integrovaná infraštruktúra² v rámci špecifických cieľov 11.2 „Nárast internacionalizácie MSP a využívania možností jednotného trhu EÚ“ a 11.3 „Zvýšenie konkurencieschopnosti MSP vo fáze rozvoja“ prioritnej osi 11 „Posilnenie konkurencieschopnosti a rastu MSP“.

Za týmto účelom Ministerstvo hospodárstva SR ešte ako sprostredkovateľský orgán pre OP VaI vyhlásil v apríli 2017 vyzvanie OPVaI-MHSR/NP/2017/3.2.1/3.3.1-05 na predloženie národného projektu „Podpora internacionalizácie MSP“. Oprávneným žiadateľom bola Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO). Oprávneným partnerom žiadateľa bola Slovak Business Agency (SBA).

Cieľom národného projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných, poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia ich miery zapojenia sa do medzinárodnej spolupráce, stimulujúcej ich ďalší rozvoj a posilňujúcej ich konkurencieschopnosť a postavenie v národnom hospodárstve a zároveň vytvorenia predpokladov na úspešný prienik na zahraničné trhy.

1.1 Účel, ciele a rozsah hodnotenia

Účelom hodnotenia bolo posúdiť implementáciu NP „Podpora internacionalizácie MSP“ najmä v kontexte prínosu k napĺňaniu potrieb cieľovej skupiny a stanovených cieľov NP. Výstupy hodnotenia majú prispieť k zefektívneniu implementácie NP a k zvýšeniu relevantnosti a účinnosti poskytovaných služieb v pripravovanom nadväzujúcom NP programového obdobia 2021 – 2027.

² Do 12.12.2019 v rámci Operačného programu Výskum a inovácie. Na základe uznesenia vlády č. 522/2019 z 23.10.2019 a v nadväznosti na vykonávacie rozhodnutie EK č. C(2019) 9078, zo dňa 11.12.2019, ktoré nadobudlo účinnosť 13.12.2019, došlo k začleneniu Operačného programu Výskum a inovácie do Operačného programu Integrovaná infraštruktúra.

Hodnotený bol stav implementácie aktivít podporujúcich internacionalizáciu subjektov na oprávnenom území v zmysle vyzvania na predloženie NP, ktoré predstavuje celé územie SR s výnimkou Bratislavského kraja³.

1.2 Tematické vymedzenie hodnotenia

Predmetom hodnotenia boli aktivity národného projektu, realizované prijímateľom SARIO – aktivity 1 a 2 a partnerom projektu SBA – aktivity 3 a 4, konkrétne iba tie služby, ktoré boli priamo určené cieľovým skupinám z podnikateľského prostredia. Z uvedeného dôvodu nebola predmetom hodnotenia podaktivita 1.1 „Prípravné činnosti na účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“, realizované prijímateľom projektu:

Aktivita 1 Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach

Podaktivita 1.2 Národná prezentácia na veľtrhoch v zahraničí – technicko-organizačné zabezpečenie

Podaktivita priamo nadväzuje na podaktivitu 1.1. Zámerom podaktivity je vytvárať vhodné prostredie pre prezentáciu podnikateľských subjektov v zahraničí, posilňovať bilaterálne vzťahy SR a prezentovať produkty a služby slovenských MSP v zahraničí. Propagácia je realizovaná prostredníctvom národných stánkov pod hlavičkou agentúry SARIO na:

- medzinárodných veľtrhoch
- medzinárodných výstavách

Podaktivita 1.3 Medzinárodná spolupráca na Slovensku

Podaktivita priamo nadväzuje na podaktivitu 1.1. Cieľom podaktivity je vytvoriť priestor slovenským MSP pre vyhľadávanie zahraničných partnerov, pre ďalší rozvoj exportných aktivít, podporiť ich internacionalizáciu a propagovať slovenské podnikateľské prostredie pre zahraničných partnerov prostredníctvom podujatí:

- kooperačné a kontraktačné podujatia v SR – sú zamerané na vyhľadávanie obchodných a technologických partnerov, predstavujú príležitosť kontaktu podnikateľov s podnikateľmi z viacerých krajín a rôznych sektorov na Slovensku
- podnikateľské misie – stretnutia skupiny podnikateľov na Slovensku, ktorých cieľom je nadviazanie nových obchodných kontaktov s podnikateľmi z vybraného teritória
- sourcingové podujatia – sú určené pre malý počet väčších odberateľov zo zahraničia, ktorí hľadajú dodávateľov medzi slovenskými podnikmi. Podujatia sú zamerané na rozšírenie subdodávateľských sietí vybranej spoločnosti slovenskými podnikateľskými subjektami.

³ Aktivity za merané na podporu internacionalizácie subjektov v Bratislavskom kraji sú realizované v rámci NP NPC II – BA kraj a niektoré aj v rámci NP NPC regióny, ktorých realizácia je v gescii Slovak Business Agency. Aktivity neboli predmetom tohto hodnotenia.

Podaktivita 1.4 Medzinárodná spolupráca v zahraničí

Podaktivita priamo nadväzuje na podaktivitu 1.1. Cieľom podaktivity je vytvoriť priestor slovenským MSP pre vyhľadávanie zahraničných partnerov, pre ďalší rozvoj exportných aktivít, podporiť ich internacionalizáciu a propagovať slovenské podnikateľské prostredie v zahraničí prostredníctvom aktivít:

- podnikateľské misie v zahraničí – stretnutia podnikateľov v zahraničí s cieľom nadviazania nových obchodných kontaktov s podnikateľmi z vybraného teritória.
- sourcingové podujatia v zahraničí – určené pre malý počet väčších odberateľov zo zahraničia, ktorí hľadajú dodávateľov medzi slovenskými MSP v zahraničí. Môžu byť súčasťou veľtrhov a výstav.

Aktivita 2 Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR

Podaktivita 2.1 Exportná akadémia

Cieľom podaktivity je zvýšenie úrovne znalosti techník a praktík v oblasti zahraničného obchodu slovenských MSP z radov vývozcov, ktoré podporia ďalšiu expanziu aj na nové a rizikovejšie trhy, zvyšovanie kvalifikačnej úrovne MSP z pohľadu ich postavenia v dodávateľskom reťazci, smerujúce k napĺňaniu minimálnych požiadaviek kladených firmami nachádzajúcimi sa na vyšších priečkach dodávateľského reťazca a k poznaniu ich dlhodobých potrieb prostredníctvom:

- pro-exportných seminárov Exportnej akadémie – zameriavajú sa na tzv „hard skills“ (techniky a operácie v zahraničnom obchode), ako aj „soft skills“ (negociačné zručnosti v styku so zahraničným partnerom, komunikáciu, prezentáciu, kultúrne odlišnosti a zvyklosti)
- kvalifikačných programov Exportnej akadémie – zameriavajú sa na rozvoj kapacít existujúcich výrobcov zvyšovaním ich odbornosti prostredníctvom na seba nadväzujúcich kvalifikačných cyklov. Programy sa sústreďujú napr. na zákonitosti platné v dodávateľských reťazcoch, procesy pri uchádzaní sa o pozíciu dodávateľa na vyššej priečke reťazca, metódy/ nástroje na zabezpečenie kvality – normy/certifikácia a iné.

Podaktivita 2.2 Rozvoj dodávateľských reťazcov

Podaktivita smeruje k systematickému prístupu k dodávateľským sieťam a k zvýšeniu miery zapájania MSP do nich a zapájaniu lokálnych výrobcov do globálnych reťazcov. Podaktivita bude realizovaná prostredníctvom:

- návštev pôvodných výrobcov a ich kľúčových dodávateľov, zmapovania dodávateľských reťazcov a následného spracovania získaných dát
- identifikácie rozvojových možností existujúcich podnikov – na zabezpečovanie dodávok chýbajúcich komodít, ktoré sú v súčasnosti predmetom importu a to na základe požiadaviek a záujmu etablovaných firiem - odberateľov

- spracovania odborných analytických výstupov – analýzy kľúčových odvetví priemyselnej výroby od roku 2013 s určením ich vývojových trendov a zhodnotenie ich exportnej výkonnosti a potenciálu v členení podľa SK NACE podľa regiónov pre vybrané divízie.

Aktivita 3 Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ

Podaktivita 3.1 Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach

Predmetom služby je zabezpečenie účasti slovenských podnikov na veľtrhoch, prezentačných podujatiach a výstavách.

Podaktivita 3.2 Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií

Predmetom služby je podpora rozšírenia MSP na zahraničných trhoch prostredníctvom ich elektronickej propagácie.

Podaktivita 3.3 Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu

Služba je zameraná na vybudovanie tzv. Trade Pointu, ktorý má poskytovať komplexné informácie a služby pri internacionalizácii slovenských MSP. Poradenstvo je poskytované dvomi spôsobmi:

- krátkodobé individuálne poradenstvo – pre registrovaných a overených klientov NP, týkajúce sa ich operatívnych a čiastkových problémov v dĺžke max. 10 konzultačných hodín,
- dlhodobé individuálne poradenstvo – je zamerané na komplexné riešenie individuálnych problémov a dlhodobých potrieb strategického charakteru najmä v oblastiach ako marketing, financie, právo a legislatíva, manažment, export a internacionalizácia a pod. Poradenstvo je možné poskytnúť v dĺžke max. 80 konzultačných hodín v období 1 roka s možnosťou rozšírenia služby o ďalších 40 hodín po dobu nasledujúceho jedného roka.

Podaktivita 3.4 Podpora alternatívnych obchodných a podporných platforiem⁴

Cieľom podaktivity je zviditeľniť alternatívne obchodné platformy (AOP) na zvýšenie ich proexportného potenciálu a stimuláciu vzájomnej kooperácie za účelom expanzie na medzinárodnom trhu. Aktivita sa zameriava iba na propagáciu nie na podporu pri vytváraní a chode AOP prostredníctvom nástrojov:

- osвета cez informačné kanály SBA, resp. partnerov
- vytváranie propagačných materiálov zameraných na vyzdvihnutie prínosov AOP
- skupinové poradenstvo na propagáciu výhod AOP

⁴ Aktivita bola z NP vypustená v rámci zmeny NP Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP v roku 2021.

- krátkodobé odborné poradenstvo zamerané na propagáciu takéhoto typu združovania a vzdelávanie v danej oblasti.

Podaktivita 3.5 Zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ

Podaktivita je zameraná na zvýšenie možností pre získanie finančnej podpory pre MSP v rámci programov EÚ (napr. Horizont 2020, COSME, kreatívna Európa, Eurostars a iné.). Jej cieľom je zapojiť MSP do čo najväčšieho množstva projektov podporujúcich a rozširujúcich spoluprácu medzi členskými aj kandidátskymi krajinami EÚ a súčasne dbať na kvalitu podávaných projektov.

Aktivita 4 Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP

Cieľom aktivity je motivovať MSP s malými skúsenosťami s on-line podnikaním, na zavedenie a rozvoj digitálnych technológií vo svojom podnikaní, využívanie digitálnych nástrojov s orientáciou na internacionalizáciu a rozvoj znalostí a zručností MSP v tejto oblasti prostredníctvom:

- skupinového poradenstva (tréningový e-shop)
- krátkodobého individuálneho poradenstva
- dlhodobého individuálneho poradenstva.

2. Hodnotiace otázky

Pre potrebu hodnotenia boli zadefinované nasledovné hodnotiace otázky:

1. Aký je dopyt po poskytovaných službách? Existujú významné rozdiely v dopyte medzi jednotlivými regiónmi/skupinami klientov?

V rámci hodnotiacej otázky sú vyhodnotené:

- a) subjekty podľa kategórií – právna forma, počet zamestnancov, oblasť pôsobenia subjektu, dĺžka pôsobenia subjektu na trhu, rok poskytnutia podpory z NP, obrat 1 rok pred zapojením sa do NP, región, v ktorom subjekt pôsobí.
- b) účasti na aktivitách NP podľa kategórií - právna forma, počet zamestnancov, oblasť pôsobenia subjektu, dĺžka pôsobenia subjektu na trhu, termín poskytnutia podpory z NP, región, v ktorom subjekt pôsobí.

2. Sú poskytované služby relevantné k potrebám CS?

3. Aká je spokojnosť klientov s kvalitou a rozsahom poskytovaných služieb?

Hodnotiace otázky bola vyhodnotené na základe odpovedí subjektov v dotazníkovom prieskume a dotazníkov spokojnosti.

4. Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?

Zistenie stavu subjektu po uplynutí jedného roku po zapojení sa do aktivít NP. V dotazníkovom prieskume bolo zisťované k čomu viedla podpora z NP v rámci podnikateľských aktivít subjektu.

Ďalším aspektom vyhodnotenia hodnotiacej otázky je analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov zapojených do aktivít NP.

5. Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?

Identifikácia externých faktorov (napr. legislatíva, pravidlá EŠIF,...) s vplyvom na podporu internacionalizácie slovenských podnikov.

6. Je pokrok dosiahnutý v plnení stanovených cieľov NP uspokojivý?

7. Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?

8. Sú stanovené ciele NP dosiahnuteľné?

Posledné tri hodnotiace otázky sú zamerané na vyhodnotenie plnenia plánovaných hodnôt merateľných ukazovateľov, stanovených cieľov NP a identifikáciu faktorov ovplyvňujúcich ich dosiahnutie.

3. Metodika hodnotenia

Nastavenie metodiky hodnotenia a výber metód vyplynuli zo zadefinovaných hodnotiacich otázok. Prehľadné prepojenie medzi hodnotiacimi otázkami, použitými metódami, zdrojmi a typmi údajov uvádza tabuľka nižšie. Zodpovedanie všetkých hodnotiacich otázok bolo realizované prostredníctvom kvalitatívnych metód hodnotenia. V prípade jednej hodnotiacej otázky č. 4 bolo realizované pilotné posúdenie vplyvu nefinančnej pomoci prostredníctvom kvantitatívnych metód hodnotenia.

Medzi hlavné zdroje údajov patrili:

- interné databázy prijímateľa NP (SARIO) a partnera projektu (SBA)
- ITMS2014+
- Verejné registre: RÚZ, Živnostenský register SR
- Dotazníky spokojnosti realizované SARIO a SBA bezprostredne po realizácii služby
- Dotazníkový prieskum realizovaný MH SR s odstupom času po realizácii služby
- Výročné monitorovacie správy NP

Tabuľka 1: Hodnotiaca matica

P.č.	Hodnotiaca otázka	Použitá metóda	Zdroj údajov	Typ údajov
1.	Aký je dopyt po poskytovaných službách? Existujú významné rozdiely v dopyte medzi	Desk search Analýza údajov	Databáza údajov prijímateľa a partnera projektu	Údaje o účastníkoch aktivít NP a neúspešných žiadateľoch.

	jednotlivými regiónmi/skupinami klientov?		Verejné registre - RÚZ, Živnostenský register SR	
2.	Sú poskytované služby relevantné k potrebám CS?	Dotazníky spokojnosti Dotazníkový prieskum	Dotazníky spokojnosti realizované bezprostredne po absolvovaní služby Dotazníkový prieskum realizovaný s odstupom času po absolvovaní služby	Údaje/informácie od účastníkov aktivít NP
3.	Aká je spokojnosť klientov s kvalitou a rozsahom poskytovaných služieb?	Dotazníky spokojnosti Dotazníkový prieskum	Dotazníky spokojnosti realizované bezprostredne po absolvovaní služby Dotazníkový prieskum realizovaný s odstupom času po absolvovaní služby	Údaje/informácie od účastníkov aktivít NP
4.	Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?	Dotazníkový prieskum Kvantitatívne metódy hodnotenia	Dotazníkový prieskum realizovaný s odstupom času po absolvovaní služby Verejné registre – RÚZ, Živnostenský register SR	Údaje/informácie od účastníkov aktivít NP Ukazovatele finančnej výkonnosti subjektov
5.	Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?	Riadený rozhovor	Prijímateľ a partner projektu	Skúsenosti z realizácie aktivít NP.
6.	Je pokrok dosiahnutý v plnení stanovených cieľov NP uspokojivý?	Desk search Analýza údajov	ITMS2014+ Výročné monitorovacie správy NP	Dosiahnuté hodnoty merateľných ukazovateľov NP.
7.	Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?	Riadený rozhovor	Sprostredkovateľský orgán MH SR	Skúsenosti z realizácie NP

8.	Sú stanovené ciele NP dosiahnuteľné?	Desk search Analýza údajov	Výročné monitorovacie správy NP Dokumentácia projektu	Dosiahnuté hodnoty merateľných ukazovateľov NP.
----	--------------------------------------	-------------------------------	--	---

4. HLAVNÉ ZISTENIA

4.1. Hodnotiaca otázka č. 1 - Aký je dopyt po poskytovaných službách? Existujú významné rozdiely v dopyte medzi jednotlivými regiónmi/skupinami klientov?

Cieľom hodnotiacej otázky bolo zistiť záujem subjektov z podnikateľského prostredia o ponúkané nefinančné služby.

A. Úspešní účastníci aktivít NP boli vyhodnotení v nasledovných kategóriách:

- podľa právnej formy zapojených subjektov
- podľa počtu zamestnancov
- podľa oblasti pôsobenia subjektu
- podľa dĺžky pôsobenia subjektu na trhu
- podľa roku poskytnutia podpory z NP
- podľa obratu 1 rok pre zapojením a do NP
- podľa regiónu, v ktorom subjekt pôsobí.

B. Neúspešní žiadatelia boli vyhodnotení v nasledovných kategóriách:

- podľa právnej formy subjektov
- podľa dĺžky pôsobenia subjektu na trhu
- dôvodu neschválenia žiadosti o účasť na aktivitách NP
- podľa regiónu, v ktorom subjekt pôsobí.

C. Porovnanie záujmu subjektov podľa regiónov

Záujem podnikateľských subjektov bol vyhodnotený samostatne podľa predložených žiadostí o zapojenie sa do aktivít realizovaných SARIO alebo SBA. Údaje boli čerpané z interných databáz SARIO a SBA, doplnené boli údajmi získanými z verejných registrov – Registra účtovných závierok a Živnostenského registra SR.

A. Úspešní účastníci aktivít NP boli vyhodnotení v nasledovných kategóriách:

- a) právna forma zapojených subjektov

Tabuľka 2: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Typ právnej formy	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
a.s.	28	6,91	63
Družstvo	3	0,74	3
j.s.a.	1	0,25	2
Komanditná spoločnosť	1	0,25	1
Spol. s.r.o.	356	87,90	634
Slobodné povolanie-fyzická osoba podnikajúca na základe iného ako živnostenského	1	0,25	2
Živnostník	15	3,70	21
Celkový súčet	405	-	726

Zdroj: Interná databáza SARIO

Tabuľka 3: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Typ právnej formy	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
a.s.	4	0,65	8
j.s.a.	2	0,33	2
n.o.	1	0,16	1
Slobodné povolanie-fyzická osoba podnikajúca na základe iného ako živnostenského	15	2,44	19
Spol. s.r.o.	418	68,08	637
Záujmové združenie právnických osôb	1	0,16	4
Združenie, zväz, spolok	4	0,65	4
Živnostník	169	27,52	234
Celkový súčet	614	-	909

Zdroj: Interná databáza SBA

Vyhodnotením účastníkov služieb NP z pohľadu typu právnej formy možno pozorovať ako v prípade služieb SARIO tak aj v prípade služieb SBA výrazne vysoké percentuálne podiely právnej formy – „Spol. s.r.o.“. V prípade služieb SARIO dosiahla zastúpenie až vo výške 87,90%, v prípade SBA stále vysoké 68,08% zastúpenie. Rozdiel možno vidieť v prípade dvoch právnych foriem a to „Živnostník“ a „a.s.“. V prípade služieb SARIO predstavovali živnostníci nízke percento 3,45%. Výrazne vyšší podiel 27,52% bol dosiahnutý v prípade účasti na službách zabezpečovaných SBA. Naopak subjekty právnej formy „a.s.“ boli vo vyššej miere zastúpené na službách zabezpečovaných SARIO. Možno konštatovať, že toto zastúpenie zodpovedá charakteru služieb poskytovaných oboma subjektami. Subjekty zostávajúcich právnych foriem využili služby oboch subjektov ojedinele.

b) počet zamestnancov v roku predloženia žiadosti o účasť

Tabuľka 4: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Počet zamestnancov ⁵	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet úcastí subjektov
0 zamestnancov	40	9,88	76
1 zamestnanec	24	5,93	37
2 zamestnanci	17	4,20	25
3 – 4 zamestnanci	25	6,17	53
5 – 9 zamestnancov	53	13,08	95
10 – 19 zamestnancov	56	13,83	101
20 – 24 zamestnancov	17	4,20	34
25 – 49 zamestnancov	57	14,07	107
50 – 99 zamestnancov	38	9,38	78
100 – 149 zamestnancov	21	5,18	48
150 – 199 zamestnancov	7	1,73	13
200 – 249 zamestnancov	5	1,23	7
neuvádza ⁶	8	1,98	8
nezistený ⁷	37	9,14	44
Celkový súčet	405	-	726

Zdroj: RÚZ

Vyhodnotenie účastníkov služieb SARIO podľa počtu zamestnancov ukázalo vyššie zastúpenie subjektov s počtom 5 - 49 zamestnancov. V 45 prípadoch nebolo možné zistiť počet zamestnancov, nakoľko účtovná závierka za daný rok nebola predložená alebo v nej podnikateľský subjekt neuviedol počet zamestnancov. Tieto subjekty predstavujú 11,12%.

Pri porovnaní na základe rozdelenia zúčastnených subjektov do troch veľkostných kategórií (podľa počtu zamestnancov) pozorujeme nasledovné zastúpenie: najvyššie v kategórii 1-9 zamestnancov bolo zastúpených 159 subjektov (39,26%), v kategórii 10-49 zamestnancov 130 subjektov tvorilo 32,10% podiel na celkovej vzorke a podniky s 50-199 zamestnancami boli zastúpené celkovo 66 subjektami (16,30% podiel). Päť subjektov vykázalo počet zamestnancov v intervale 200 – 249, čo predstavuje 1,23%.

Tabuľka 5: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Počet zamestnancov ⁸	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet úcastí subjektov
0 zamestnancov	130	21,17	182

⁵ v roku predloženia žiadosti o účasť

⁶ ÚZ za rok v ktorom bola pomoc poskytnutá bola predložená, osobné alebo mzdové náklady boli vyčíslené, ale v prílohe ÚZ "Poznámka" subjekt neuvádza počet zamestnancov

⁷ ÚZ za rok v ktorom bola pomoc poskytnutá nebola predložená alebo pre vybranú účtovnú jednotku sa nenašiel žiaden účtovný dokument

⁸ v roku poskytnutia nefinančnej podpory

1 zamestnanec	68	11,07	99
2 zamestnanci	44	7,17	78
3 – 4 zamestnanci	41	6,68	51
5 – 9 zamestnancov	37	6,03	80
10 – 19 zamestnancov	25	4,07	37
20 – 24 zamestnancov	3	0,49	6
25 – 49 zamestnancov	18	2,93	24
50 – 99 zamestnancov	6	0,98	6
100 – 149 zamestnancov	0	N/A	N/A
150 – 199 zamestnancov	1	0,16	1
200 – 249 zamestnancov	0	N/A	N/A
neuvádza ⁹	16	2,61	26
nezistený ¹⁰	224	36,48	318
Účtovná jednotka nebola nájdená	1	0,16	1
Celkový súčet	614	-	909

Zdroj: RÚZ

Vyhodnotenie účastníkov služieb SBA podľa počtu zamestnancov ukázalo vyššie zastúpenie subjektov s počtom 0 - 2 zamestnanci. Až v 240 prípadoch nebolo možné zistiť počet zamestnancov, nakoľko účtovná závierka za daný rok nebola predložená alebo v nej podnikateľský subjekt neuviedol počet zamestnancov. Tieto subjekty predstavujú až 39,09%.

Pri porovnaní na základe rozdelenia zúčastnených subjektov do troch veľkostných kategórií pozorujeme nasledovné zastúpenie: najvyššie v kategórii 1 - 9 zamestnancov bolo zastúpených 450 subjektov (73,29%), v kategórii 10 - 49 zamestnancov 46 subjektov tvorilo 7,49% podiel na celkovej vzorke a podniky s 50 - 199 zamestnancami boli zastúpené celkovo 7 subjektami (1,14% podiel). Päť subjektov vykázalo počet zamestnancov v intervale 200 – 249, čo predstavuje 1,24%.

V prípade služieb SARIO aj SBA možno konštatovať najvyššiu mieru zastúpenia podnikov s 1 – 9 zamestnancami, aj keď v prípade SBA predstavujú oveľa vyššiu mieru ako zostávajúce kategórie.

V prípade služieb SBA u viac ako 1/3 účastníkov nebolo možné stanoviť počet zamestnancov z dôvodu chýbajúcej Účtovnej závierky alebo neuvedenia počtu zamestnancov. Podľa vykonanej analýzy až 57% z účastníkov, ku ktorým nebolo možné zistiť požadované údaje predstavujú subjekty s právnou formou „živnostník“ (138 subjektov z celkového počtu živnostníkov 169 – 81,65%). Z ostatných právnych foriem sú zastúpené subjekty „spol. s.r.o.“, „slobodné povolanie-FO podnikajúca na základe iného ako Živnostenského zákona“, „záujmové združenie právnických osôb“ a subjekty s formou „združenie, zväz, spolok“.

⁹ ÚZ za rok v ktorom bola pomoc poskytnutá bola predložená, osobné alebo mzdové náklady boli vyčíslené, ale v prílohe ÚZ "Poznámka" subjekt neuvádza počet zamestnancov

¹⁰ ÚZ za rok v ktorom bola pomoc poskytnutá nebola predložená alebo pre vybranú účtovnú jednotku sa nenašiel žiaden účtovný dokument

c) oblasť pôsobenia subjektu – podľa NACE kódu subjektu

Tabuľka 6: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Oblasť pôsobenia subjektu	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
A - Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov	6	1,49	7
C - Priemyselná výroba	180	44,55	342
D - Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu	1	0,25	1
E - Dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov	3	0,74	8
F - Stavebníctvo	18	4,46	30
G - Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov	91	22,45	176
H - Doprava a skladovanie	6	1,49	7
I - Ubytovacie a stravovacie služby	3	0,74	3
J – Informácie a komunikácia	34	8,42	44
K – Finančné a poisťovacie činnosti	1	0,25	1
L – Činnosti v oblasti nehnuteľností	5	1,24	10
M – Odborné, vedecké a technické činnosti	45	11,14	83
N – Administratívne a podporné služby	6	1,49	8
P - Vzdelávanie	1	0,25	1
Q – Zdravotníctvo a sociálna pomoc	2	0,50	2
R – Umenie, zábava a rekreácia	1	0,25	1
S – Ostatné činnosti	2	0,50	2
Celkový súčet	405	-	726

Zdroj: RÚZ, Interná databáza SARIO

Z hľadiska odvetvovej štruktúry zúčastnených podnikateľských subjektov boli najpočetnejšie zastúpené sektory:

C - Priemyselná výroba (44,55%),

G - Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov (22,45%),

M - Odborné, vedecké a technické činnosti (11,14%),

J - Informácie a komunikácia (8,42%).

Podnikateľské subjekty z týchto štyroch odvetví predstavujú 86,21% podporených subjektov.

Tabuľka 7: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Oblasť pôsobenia subjektu	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
A - Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov	8	1,30	20
C - Priemyselná výroba	85	13,84	114
D - Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu	0	N/A	N/A
E - Dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov	2	0,33	2
F - Stavebníctvo	41	6,68	64
G - Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov	137	22,31	215
H - Doprava a skladovanie	11	1,79	13
I - Ubytovacie a stravovacie služby	22	3,58	28
J – Informácie a komunikácia	67	10,91	117
K – Finančné a poisťovacie činnosti	19	3,09	31
L – Činnosti v oblasti nehnuteľností	9	1,47	15
M – Odborné, vedecké a technické činnosti	135	21,99	184
N – Administratívne a podporné služby	25	4,07	36
P - Vzdelávanie	20	3,26	23
Q – Zdravotníctvo a sociálna pomoc	3	0,49	3
R – Umenie, zábava a rekreácia	21	3,42	32
S – Ostatné činnosti	9	1,47	12
Celkový súčet	614	-	909

Zdroj: RÚZ, Interná databáza SBA

Z hľadiska odvetvovej štruktúry zúčastnených podnikateľských subjektov boli najpočetnejšie zastúpené sektory:

G – Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov (22,31%),

M – Odborné, vedecké a technické činnosti (21,99%),

C - Priemyselná výroba (13,84%),

J – Informácie a komunikácia (10,91%).

Podnikateľské subjekty z týchto troch odvetví predstavujú 69,05% podporených subjektov.

V tabuľke nižšie uvádzame podrobnejšiu štruktúru najpočetnejšie zastúpených sektorov.

Tabuľka 8: Najpočetnejšie zastúpené sektory

Sektor	Odvetvie	SARIO	SBA
C – Priemyselná výroba	10 Výroba potravín	18	12
	11 Výroba nápojov	8	-
	13 Výroba textilu	2	5
	14 Výroba odevov	5	9
	15 Výroba kože a kožených výrobkov	1	1
	16 Spracovanie dreva a výroba výrobkov z dreva a korku okrem nábytku, výroba predmetov zo slamy a prúteného materiálu	2	6
	17 Výroba papiera a papierových výrobkov	2	2
	18 Tlač a reprodukcia záznamových médií	3	1
	20 Výroba chemikálií a chemických produktov	4	2
	21 Výroba základných farmaceutických výrobkov a farmaceutických prípravkov	-	1
	22 Výroba výrobkov z gumy a plastu	6	-
	23 Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov	3	3
	24 Výroba a spracovanie kovov	5	1
	25 Výroba kovových konštrukcií okrem strojov a zariadení	49	12
	26 Výroba počítačových elektronických a optických výrobkov	14	5
	27 Výroba elektrických zariadení	25	4
	28 Výroba strojov a zariadení i.n.	21	5
	29 Výroba motorových vozidiel návesov a prívosov	3	-
30 Výroba ostatných dopravných prostriedkov	1	-	
31 Výroba nábytku	3	3	
32 Iná výroba	2	11	
33 Oprava a inštalácie strojov a prístrojov	3	2	
G - Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov	45 Veľkoobchod a maloobchod a oprava vozidiel a motocyklov	5	4
	46 Veľkoobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov	69	57
	47 Maloobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov	17	76
J – Informácie a komunikácia	58 Nakladateľské činnosti	-	4
	59 Výroba filmov, videozáznamov a televíznych programov, príprava a zverejňovanie zvukových nahrávok	1	2
	61 Telekomunikácie	1	-
	62 Počítačové programovanie, poradenstvo a súvisiace služby	28	53

	63 Informačné služby	4	8
M – Odborné vedecké a technické činnosti	69 Právne a účtovnícke činnosti	7	17
	70 Vedenie firiem, poradenstvo v oblasti riadenia	10	34
	71 Architektonické a inžinierske činnosti, technické testovanie a analýzy	10	26
	72 Vedecký výskum a vývoj	11	72
	73 Reklama a prieskum trhu	4	74
	74 Ostatné odborné vedecké a technické činnosti	3	20

Zdroj: RÚZ, interné databázy SARIO a SBA

V rámci sektoru Priemyselnej výroby vidíme najvyššie zastúpenie podnikateľských subjektov z odvetvia 25 Výroba kovových konštrukcií okrem strojov a zariadení a to ako v rámci služieb poskytovaných SARIO tak aj služieb poskytovaných SBA. O niečo nižšie zastúpenie je možné pozorovať v odvetviach 26 Výroba počítačových elektronických a optických výrobkov, 27 Výroba elektrických zariadení, 28 Výroba strojov a zariadení i.n., 10 Výroba potravín a 32 Iná výroba.

V rámci sektoru Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov bolo vyššie zastúpenie subjektov z odvetví 46 Veľkoobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov a 47 Maloobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov.

V rámci sektoru Informácie a komunikácie je jednoznačne najpočetnejšie zastúpené odvetvie 62 Počítačové programovanie, poradenstvo a súvisiace služby a v rámci služieb poskytovaných SARIO aj SBA.

Subjekty sektoru Odborné vedecké a technické činnosti mali výrazne početné zastúpenie všetkých odvetví a to najmä v rámci služieb poskytovaných SBA.

Kvalitatívnym ukazovateľom štruktúry ekonomiky je rozdelenie odvetví podľa metodiky, ktorá rozlišuje 10 skupín technologickej náročnosti. Vysoká technologická intenzita spracovateľského odvetvia alebo služieb zabezpečuje vysokú konkurencieschopnosť. Tabuľka nižšie uvádza zaradenie odvetví s najpočetnejším zastúpením subjektov podľa technologickej náročnosti do technologickej sektorov.

Tabuľka 9: Štruktúra najpočetnejšie zastúpených odvetví podľa technologickej náročnosti

Technologický sektor	Odvetvie	Počet subjektov SARIO	Počet subjektov SBA
Vysoká technológia	26 Výroba počítačových elektronických a optických výrobkov	14	5
Stredne vysoká technológia	27 Výroba elektrických zariadení	25	4
	28 Výroba strojov a zariadení i.n.	21	5
Stredne nízka technológia	25 Výroba kovových konštrukcií okrem strojov a zariadení	49	12
Nízka technológia	10 Výroba potravín	18	12
	32 Iná výroba	2	11

Znalostne intenzívne trhové služby	62 Počítačové programovanie, poradenstvo a súvisiace služby	28	53
	69 Právne a účtovnícke činnosti	7	17
	70 Vedenie firiem, poradenstvo v oblasti riadenia	10	34
	71 Architektonické a inžinierske činnosti, technické testovanie a analýzy	10	26
	73 Reklama a prieskum trhu	4	74
	74 Ostatné odborné vedecké a technické činnosti	3	20
Znalostne intenzívne služby s vysokou technológiou	72 Vedecký výskum a vývoj	11	72
Znalostne menej intenzívne trhové služby	46 Veľkoobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov	69	57
	47 Maloobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov	17	76

Zdroj: RÚZ, interné databázy SARIO a SBA

Kategória „Vysokej technológie“ bola zastúpená prostredníctvom podnikateľských subjektov z odvetvia výroby počítačových elektronických a optických výrobkov. Početnosť zastúpenia síce nepatrila medzi najvyššie, ale viac ako polovica (10) podporených subjektov z tohto odvetvia sa opätovne vracala a zapájala do ďalších aktivít, čo je dôkazom toho, že s nastavením a organizáciou služieb boli subjekty spokojné a služby vnímali ako prínos pre svoje podnikanie.

Aj keď najpočetnejšie zastúpené odvetvie 46 „Veľkoobchod okrem motorových vozidiel a motocyklov“ patrí medzi znalostne menej intenzívne trhové služby, zostávajúce odvetvia (s výnimkou odvetví 10, 32 a 47) sa radia medzi technologicky náročnejšie sektory, čo hodnotíme pozitívne.

Pri porovnaní zastúpenia podnikateľských subjektov v spracovateľských odvetviach podľa technologickej náročnosti vidíme 135 subjektov v kategóriách vysoké (19), stredne vysoké (55) a stredne nízke technológie (61). Oblasť nízkych technológií je zastúpená 33 subjektami. V percentuálnom porovnaní predstavuje zastúpenie subjektov v rámci kategórií vysokej, stredne vysokej a stredne nízkej technológie až 80,35%.

Pri porovnaní zastúpenia podnikateľských subjektov v znalostných službách podľa technologickej náročnosti vidíme 369 subjektov v kategóriách znalostne intenzívne trhové služby (286) a znalostne intenzívne služby s vysokou technológiou (83). Oblasť znalostne menej intenzívnych trhových služieb je zastúpená 219 subjektami. V percentuálnom porovnaní predstavuje zastúpenie subjektov v rámci kategórií znalostne intenzívnych služieb 62,76%.

d) dĺžka pôsobenia subjektu na trhu¹¹

Tabuľka 10: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Dĺžka pôsobenia subjektu na trhu	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
0 – 1 rok	11	2,72	12
1 – 3 roky	28	6,91	49
3+	366	90,37	665
Celkový súčet	405	-	726

Zdroj: RÚZ, Interná databáza SARIO

Tabuľka 11: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Dĺžka pôsobenia subjektu na trhu	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
0 – 1 rok	136	22,15	208
1 – 3 roky	145	23,62	199
3+	333	54,23	502
Celkový súčet	614	-	909

Zdroj: RÚZ, Interná databáza SBA

Dĺžka pôsobenia účastníka subjektu na trhu bola posudzovaná vzhľadom k prvému zapojeniu do NP. Vyhodnotenie účastníkov služieb SARIO a SBA ukázalo najvyššie zastúpenie subjektov, ktoré pôsobia na trhu 3 a viac rokov. Rozdiel však pozorujeme v miere zastúpenia z celkového počtu účastníkov. V prípade SARIO predstavovali tieto subjekty až 90% celkového počtu účastníkov, proti tomu v prípade SBA „iba“ cez 50%. V prípade SBA bolo zastúpenie subjektov v zostávajúcich dvoch kategóriách rovnomernejšie.

e) rok poskytnutia podpory z NP

Tabuľka 12: Počet zúčastnených subjektov podľa roku poskytnutia podpory

Rok poskytnutia podpory	Počet zúčastnených subjektov	
	SARIO	SBA
2017	24	N/A
2018	197	260
2019	184	354
Celkový súčet	405	614

Zdroj: Interné databázy SARIO a SBA

Pre potrebu posúdenia zúčastnených subjektov z pohľadu termínu poskytnutia podpora NP bol zohľadnený dátum poskytnutia služby v zmysle schémy pomoci de minimis na podporu malého a stredného podnikania v SR, t. j. dátum nadobudnutia účinnosti Zmluvy/schválenie žiadosti

¹¹ od vzniku subjektu k 1. vstupu do NP

vykonávateľom schémy. V prípade opakovanej účasti subjektu na poskytovaných službách bolo za termín poskytnutia podpory považované prvé zapojenie sa subjektu do NP. Týmto sme získali predstavu o tom, ako sa postupne do služieb NP zapájali nové subjekty. V prípade účastníkov služieb SARIO je zaznamenaný porovnateľný počet nových subjektov v rokoch 2018 a 2019. Nízky počet zúčastnených subjektov v roku 2017 je pochopiteľný vzhľadom k tomu, že organizácia služieb sa tomto roku rozbiehala. Predchádzal jej podpis Zmluvy o poskytnutí NFP, ktorá vstúpila do účinnosti dňa 9.9.2017. Nasledovala procesná a metodická príprava na strane prijímateľa projektu ako aj na strane partnera projektu v úvodných mesiacoch NP. V prípade služieb SBA je však pri porovnaní prvých dvoch rokov možné pozorovať stúpajúci trend a v roku 2019 vidieť nárast nových subjektov, ktoré prejavili záujem o služby, o 36%.

Pri porovnaní počtu zúčastnených subjektov a počtu účasti na službách vidíme, že aj keď sa služieb SARIO zúčastnilo menej subjektov (405) ako služieb SBA (614), rozhodnutie opätovne využiť služby je možné výraznejšie sledovať v prípade služieb SARIO, kedy počet účastí (726) prevyšuje počet zúčastnených subjektov o 79,26%. V prípade služieb SBA bol celkový počet účastí subjektov síce vyšší (909) ako v prípade SARIO, ale opätovné využitie služieb vzhľadom na počet subjektov predstavuje v porovnaní so SARIO nižšiu hodnotu 48,05%.

Podľa počtu účastí všetkých zúčastnených subjektov je zrejme, že veľký počet z nich sa vrátil a využil či už tú istú službu (napríklad subjekt sa zúčastnil viacerých seminárov organizovaných v rámci aktivity Exportná akadémia) alebo u niektorých subjektov bolo možné pozorovať vývoj, ktorý od informačných seminárov smeroval k službám umožňujúcim jeho aktívnu prezentáciu potenciálnym obchodným partnerom. Práve tento vývoj, kedy podnikateľský subjekt postupne zbiera skúsenosti a know-how vedúce k jeho presadeniu sa na zahraničných trhoch alebo k nadviazaniu spolupráce so zahraničným podnikateľským subjektom, je veľmi pozitívne hodnotený aj samotným prijímateľom NP. Obidva prípady potvrdzujú, že forma, zameranie ale aj organizácia či kvalita expertov boli účastníkmi hodnotené pozitívne a pre ich podnikanie ako relevantné a najmä užitočné.

f) obrat 1 rok pred zapojením sa do NP

Tabuľka 13: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Dosiahnutý čistý obrat	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
menej ako 20 000	34	8,40	52
20 001 - 99 999	36	8,89	62
100 000 – 500 000	72	17,78	127
500 001 – 4 999 999	178	43,95	345
5 000 000 a viac	72	17,77	126
nezistené	13	3,21	14
Celkový súčet	405	-	726

Zdroj: RÚZ

Vyhodnotenie účastníkov služieb SARIO podľa dosiahnutého čistého obratu 1 rok pred zapojením sa do NP ukázalo najvyššie zastúpenie subjektov s obratom v intervale 500 001 – 4 999 999 EUR. Tieto subjekty predstavovali až 43,95%. S veľkým odstupom sú nasledovaní

skupinou účastníkov s dosiahnutým čistým obratom 100 000 – 500 000 EUR. Títo účastníci predstavujú 17,78% zo všetkých účastníkov.

Tabuľka 14: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Dosiahnutý čistý obrat	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov
menej ako 20 000	135	21,99	208
20 001 - 99 999	129	21,00	182
100 000 – 500 000	82	13,36	121
500 001 – 4 999 999	80	13,03	129
5 000 000 a viac	2	0,33	2
nezistené	186	30,29	267
Celkový súčet	614	-	909

Zdroj: RÚZ

Vyhodnotenie účastníkov služieb SBA podľa dosiahnutého čistého obratu 1 rok pred zapojením sa do NP ukázalo najvyššie zastúpenie subjektov s obratom do 20 000 EUR. Zastúpenie v ďalších skupinách nedosahuje veľké rozdiely, s výnimkou kategórie dosiahnutého čistého obratu 5 000 000 a viac. Až v 186 prípadoch nebolo možné zistiť požadované údaje v Registri účtovných závierok. Tieto subjekty predstavujú až 36,48% čiže viac ako 1/3 všetkých účastníkov služieb. Podľa vykonanej analýzy kategórie „nezistené“ až 74,19% zo subjektov, ku ktorým nebolo možné zistiť požadované údaje predstavujú subjekty s právnou formou „živnostník“ (123 subjektov z celkového počtu živnostníkov 169 – 72,78%) a všetky subjekty s právnou formou „Slobodné povolanie-FO podnikajúca na základe iného ako Živnostenského zákona“ (15).

g) región, v ktorom subjekt pôsobí

Tabuľka 15: Účastníci služieb zabezpečovaných SARIO

Samosprávny kraj	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účastí subjektov	% podiel z celkového počtu účastí
Prešovský samosprávny kraj	51	12,59	86	11,85
Banskobystrický samosprávny kraj	63	15,56	127	17,49
Košický samosprávny kraj	39	9,63	59	8,13
Nitriansky samosprávny kraj	47	11,60	94	12,95
Trenčiansky samosprávny kraj	77	19,01	138	19,00
Trnavský samosprávny kraj	51	12,60	76	10,47

Žilinský samosprávny kraj	77	19,01	146	20,11
Celkový súčet	405	-	726	

Zdroj: Databáza SARIO

Vyhodnotenie účastníkov služieb SARIO podľa regiónu, v ktorom pôsobia ukázalo, že najviac účastníkov 77 bolo z dvoch samosprávnych krajov – Trenčianskeho a Žilinského. Pokiaľ posudzujeme regióny podľa počtu účasti subjektov na službách, Žilinský samosprávny kraj bol o niečo aktívnejší (146). K týmto dvom regiónom sa počtom účasti na službách priblížil Banskobystrický samosprávny kraj (127).

Najmenej početne zastúpený bol Košický samosprávny kraj (39) a to aj z pohľadu počtu účasti na vybraných službách (59).

Tabuľka 16: Účastníci služieb zabezpečovaných SBA

Samosprávny kraj	Počet zúčastnených subjektov	% podiel z celkového počtu zúčastnených subjektov	Počet účasti subjektov	% podiel z celkového počtu účasti
Prešovský samosprávny kraj	93	15,15	138	15,18
Banskobystrický samosprávny kraj	86	14,00	127	13,97
Košický samosprávny kraj	89	14,50	128	14,08
Nitriansky samosprávny kraj	88	14,33	133	14,63
Trenčiansky samosprávny kraj	73	11,89	98	10,78
Trnavský samosprávny kraj	83	13,52	139	15,29
Žilinský samosprávny kraj	102	16,61	146	16,06
Celkový súčet	614	-	909	

Zdroj: Databáza SBA

Vyhodnotenie účastníkov služieb SBA podľa regiónu, v ktorom pôsobia ukázalo, že najviac účastníkov bolo zo Žilinského samosprávneho kraja (102), nasledovaný Prešovským samosprávnym krajom (93). Pokiaľ posudzujeme regióny podľa počtu účasti subjektov na službách, opätovne najaktívnejší boli účastníci zo Žilinského samosprávneho kraja (146), hneď za ním Trnavský (139) a Prešovský (138) samosprávny kraj.

Najmenej početne zastúpený bol Trenčiansky samosprávny kraj (73) a to aj z pohľadu počtu účasti na vybraných službách (98).

B. Neúspešní žiadatelia boli vyhodnotení v nasledovných kategóriách:

a) podľa právnej formy subjektov

Tabuľka 17: Neúspešní žiadatelia podľa právnej formy

Typ právnej formy	Počet neúspešných žiadateľov - SARIO	Počet neúspešných žiadateľov - SBA
a.s.	12	2
Družstvo	1	1
j.s.a.	1	1
Komanditná spoločnosť	0	0
Spol. s.r.o.	76	141
Slobodné povolanie-fyzická osoba podnikajúca na základe iného ako živnostenského	0	1
Živnostník	6	35
Združenie	2	1
Celkový súčet	98	182

Zdroj: Interné databázy SARIO a SBA

Vyhodnotením neúspešných žiadateľov o poskytnutie nefinančnej podpory z pohľadu typu právnej formy možno pozorovať v prípade služieb SARIO aj SBA výrazne vysoké zastúpenie právnej formy – „Spol. s.r.o.“. Na rozdiel od úspešných žiadateľov sa v prípade neúspešných žiadateľov dá povedať, že zastúpenie je identické - v prípade služieb SARIO vo výške 77,55%, v prípade služieb SBA 77,47%.

Rovnako ako v prípade úspešných žiadateľov možno vidieť rozdiel v prípade právnych foriem „Živnostník“ a „a.s.“. V prípade služieb SARIO predstavovali živnostníci nízke percento 6,12%. Výrazne vyšší podiel 19,23% bol dosiahnutý v prípade účasti na službách zabezpečovaných SBA. Naopak subjekty právnej formy „a.s.“ boli vo vyššej miere zastúpené na službách zabezpečovaných SARIO (12,24%). Subjekty zostávajúcich právnych foriem boli opäť zastúpené iba ojedinelými prípadmi.

b) podľa dĺžky pôsobenia subjektu na trhu

Tabuľka 18: Neúspešní žiadatelia podľa dĺžky pôsobenia subjektu na trhu

Dĺžka pôsobenia subjektu na trhu	Počet neúspešných žiadateľov - SARIO	Počet neúspešných žiadateľov - SBA
0 – 1 rok	4	25
1 – 3 roky	3	56
3+	91	101
Celkový súčet	98	182

Zdroj: Interné databázy SARIO a SBA

Dĺžka pôsobenia účastníka subjektu na trhu bola posudzovaná podľa dátumu na časovej pečiatke predloženej žiadosti o účasť (SBA) resp. podľa plánovaného termínu konania služby, o ktorú mal podnikateľský subjekt záujem (SARIO). Opäť rovnako ako v prípade úspešných

žiadateľov tak aj v prípade neúspešných sa v rámci SARIO a SBA ukázalo najvyššie zastúpenie subjektov, ktoré pôsobili na trhu 3 a viac rokov. Rozdiel však pozorujeme v miere zastúpenia z celkového počtu. V prípade SARIO predstavovali tieto subjekty až 92,86% celkového počtu, proti tomu v prípade SBA 55,49%. V prípade SBA bolo zastúpenie subjektov v zostávajúcich dvoch kategóriách rovnomernejšie.

c) podľa dôvodu neschválenia žiadosti o účasť na aktivitách

Tabuľka 19: Neúspešní žiadatelia podľa dôvodu neschválenia žiadosti - SARIO

Dôvod neschválenia	Početnosť výskytu	% vyjadrenie
čerpanie pomoci de minimis by účasťou na veľtrhu prekročilo 200 tis.€	2	1,79
Chýbajúca dokumentácia	5	4,46
Subjekt nebol vybraný investorom	6	5,36
Náhradník	3	2,68
Subjekt nebol vybraný medzi vystavovateľov	6	5,36
Subjekt nespadá do kategórie MSP	8	7,14
Subjekt nezapadá sektorovo	1	0,89
Subjekt odstúpil z vlastného podnetu	29	25,89
Podlžnosti – daňové, voči SP, ZP, SARIO	13	11,61
Podnik v ťažkostiach	29	25,89
Sídlo subjektu v Bratislave	9	8,93
Celkový súčet	111	-

Zdroj: Interná databáza SARIO

Počet neúspešných žiadateľov - 98 subjektov.

V prípade žiadateľov o poskytnutie nefinančnej pomoci sme disponovali podrobnejšie štruktúrovaným prehľadom dôvodov neschválenia pomoci. Dvomi najčastejšími dôvodmi boli odstúpenie subjektu z vlastného podnetu. V tomto prípade bolo potvrdené aj zo strany SARIO, že mnohí žiadatelia boli odradení hneď na začiatku nadmernou administratívou spojenou so zapojením sa do aktivít NP. Podrobnejšie popísané v kapitole 4.1.5. Ďalším dôvodom neschválenia žiadosti bolo, že subjekt naplnil definíciu podniku v ťažkostiach. Povinnosť preskúmať či je podnik v ťažkostiach vyplývala z čl. 3 ods.3 Nariadenia (EÚ) č. 1301/2013 zo 17. decembra 2013 o Európskom fonde regionálneho rozvoja a o osobitných ustanoveniach týkajúcich sa cieľa Investovanie do rastu a zamestnanosti, a ktorým sa zrušuje nariadenie (ES) č. 1080/2006, v zmysle ktorého Európsky fond regionálneho rozvoja nepodporoval podniky v ťažkostiach. Táto podmienka poskytnutia pomoci bola zrušená po prepuknutí pandémie COVID-19 už v marci 2020. K úprave podmienok týkajúcich sa poskytovania pomoci z Európskeho fondu regionálneho rozvoja (EFRR) pre podniky v ťažkostiach došlo [Nariadením Európskeho parlamentu a Rady \(EÚ\) 2020/558 z 23. apríla 2020, ktorým sa menia nariadenia \(EÚ\) č. 1301/2013 a \(EÚ\) č. 1303/2013, pokiaľ ide o špecifické opatrenia na zabezpečenie mimoriadnej flexibility pri využívaní európskych štrukturálnych a investičných fondov v reakcii na výskyt ochorenia COVID-19](#), ktoré nadobudlo účinnosť dňa 24.4.2020. Predmetným nariadením sa zabezpečilo, že z EFRR bolo možné poskytovať pomoc v režime de minimis a pomoc podľa Dočasného rámca aj podnikom v ťažkostiach. Po ukončení pandémie COVID-19 zostala úprava pre pomoc v režime de minimis v platnosti. Tým bolo umožnené uchádzať sa o podporu aj subjektom, ktoré by za pôvodne nastavených podmienok nemali prístup

k podpore. Ďalším pozitívom, ktoré so sebou priniesla táto úprava je, že došlo k zníženiu byrokracie a administratívnej náročnosti spojenej kontrolou subjektov za účelom overenia splnenia podmienky poskytnutia pomoci.

Tabuľka 20: Neúspešní žiadatelia podľa dôvodu neschválenia žiadosti - SBA

Dôvod neschválenia	Početnosť výskytu	% vyjadrenie
Nedodanie podkladov	26	11,71
Subjekt neprešiel overením	45	20,27
Žiadosť zamietnutá v komisii	151	68,02
Celkový súčet	222	-

Zdroj: Interná databáza SBA

Počet neúspešných žiadateľov - 182 subjektov.

Najčastejším dôvodom pre neschválenie žiadosti o nefinančnú pomoc zo strany SBA - až 68%, bolo jej zamietnutie vo Výberovej komisii. V závislosti od služby, o ktorú prejavil žiadateľ záujem, mohla byť jeho žiadosť zamietnutá pre nedosiahnutie potrebného počtu bodov pre schválenie žiadosti alebo v prípade naplnenia kapacity služby. Vtedy sú žiadatelia, ktorí vyhovelí formálnym kritériám zaradení do zoznamu čakateľov s možnosťou využiť miesto náhradníka, ak sa niektorý z už schválených žiadateľov odhlási. Ďalším menej početným dôvodom bolo, že subjekt neprešiel overením. V tomto kroku bolo posudzované splnenie podmienok stanovených v schéme pomoci de minimis a overovanie či subjekt napĺňal definíciu podniku v ťažkostiach. Podľa informácie SBA to podobne ako v prípade žiadateľov SARIO bolo práve naplnenie definície podniku v ťažkostiach, ktoré predstavovalo stopku pre účasť na aktivitách NP. Najmenej početnú skupinu neúspešných žiadateľov tvorili subjekty, ktoré nedodali v stanovenej lehote potrebné podklady ani po dodatočnom dožiadaní zo strany SBA.

d) podľa regiónu, v ktorom subjekt pôsobí

Tabuľka 21: Neúspešní žiadatelia podľa regiónu, v ktorom pôsobia

Samosprávny kraj	SARIO		SBA	
	Počet neúspešných žiadateľov	% neúspešných žiadateľov z celkového počtu žiadateľov	Počet neúspešných žiadateľov	% neúspešných žiadateľov z celkového počtu žiadateľov
Prešovský samosprávny kraj	15	22,73	28	23,14
Bratislavský samosprávny kraj	9	Neoprávnený región	0	Neoprávnený región
Banskobystrický samosprávny kraj	16	20,25	27	23,89
Košický samosprávny kraj	7	15,22	24	21,24
Nitriansky samosprávny kraj	11	18,97	21	19,27
Trenčiansky samosprávny kraj	15	16,30	27	27,00
Trnavský samosprávny kraj	11	17,74	34	29,06

Žilinský samosprávny kraj	14	15,38	21	17,07
Celkový súčet	98	19,48	182	22,86

Zdroj: Interná databáza SARIO a SBA

Vyhodnotenie neúspešných žiadateľov o poskytnutie nefinančnej pomoci v rámci služieb SARIO podľa regiónu, v ktorom pôsobia ukázalo, že najviac neúspešných žiadateľov 16 bolo z Banskobystrického samosprávneho kraja, nasledovaným Prešovským samosprávnym krajom 15. Avšak z pohľadu percentuálneho pomeru k celkovému počtu predložených žiadostí si tieto dva kraje vymenili poradie.

V prípade služieb zabezpečovaných SBA bolo najviac neúspešných žiadateľov z Trnavského samosprávneho kraja, nasledovaným Trenčianskym samosprávnym krajom a to ako z hľadiska počtu, tak aj z hľadiska podielu neúspešných žiadateľov k celkovému počtu žiadateľov.

C. Vyhodnotenie záujmu subjektov podľa regiónu

Tabuľka 22: Záujem subjektov podľa regiónu - SARIO

Samosprávny kraj	Počet žiadateľov celkom	Počet úspešných žiadateľov	Počet neúspešných žiadateľov	% úspešných žiadateľov
Prešovský samosprávny kraj	66	51	15	77,27
Bratislavský samosprávny kraj	9	0	9	Neoprávnený región
Banskobystrický samosprávny kraj	79	63	16	79,75
Košický samosprávny kraj	46	39	7	84,78
Nitriansky samosprávny kraj	58	47	11	81,03
Trenčiansky samosprávny kraj	92	77	15	83,70
Trnavský samosprávny kraj	62	51	11	82,23
Žilinský samosprávny kraj	91	77	14	84,62
Celkový súčet	503	405	98	80,52

Zdroj: Interná databáza SARIO

Celkové vyhodnotenie záujmu podnikateľských subjektov o získanie nefinančnej pomoci a účasť na službách zabezpečovaných prijímateľom projektu SARIO a to najmä z pohľadu úspešnosti ukázalo pomerne vysoké percento úspešnosti – 80,52%. V rámci jednotlivých krajov sa miera úspešnosti pohybovala v intervale od 77,27% do 84,78%. Viac ako 80% úspešnosť bola dosiahnutá v piatich krajoch, pričom krajom s najvyšším podielom úspešných žiadateľov bol Košický samosprávny kraj.

Tabuľka 23: Záujem subjektov podľa regiónu – SBA

Samosprávny kraj	Počet žiadateľov celkom	Počet úspešných žiadateľov	Počet neúspešných žiadateľov	% úspešných žiadateľov
Prešovský samosprávny kraj	121	93	28	76,86

Bratislavský samosprávny kraj	0	0	0	Nepatrí medzi oprávnené regióny
Banskobystrický samosprávny kraj	113	86	27	76,11
Košický samosprávny kraj	113	89	24	78,76
Nitriansky samosprávny kraj	109	88	21	80,73
Trenčiansky samosprávny kraj	100	73	27	73,00
Trnavský samosprávny kraj	117	83	34	70,94
Žilinský samosprávny kraj	123	102	21	82,93
Celkový súčet	796	614	182	77,14

Zdroj: Interná databáza SBA

Celkové vyhodnotenie záujmu podnikateľských subjektov o získanie nefinančnej pomoci a účasť na službách zabezpečovaných SBA z pohľadu úspešnosti ukázalo o niečo nižšie percento úspešnosti – 77,14%. Tento výsledok však nemusel byť spôsobený nesplnením podmienok účasti žiadateľmi, ale dôvodom neschválenia žiadosti bolo aj naplnenie kapacít služieb. Vtedy boli zamietnutí žiadatelia, ktorí vyhovelí formálnym kritériám, zaradení do zoznamu čakateľov. V rámci jednotlivých krajov sa miera úspešnosti pohybovala v intervale od 70,94% do 82,93%. Viac ako 80% úspešnosť bola dosiahnutá v dvoch krajoch, pričom krajom s najvyšším podielom úspešných žiadateľov bol Žilinský samosprávny kraj.

4.2 Hodnotiaca otázka č. 2 - Sú poskytované služby relevantné k potrebám CS?

Cieľom hodnotiacej otázky bolo zistiť, či poskytované nefinančné služby NP sú subjektmi cieľovej skupiny hodnotené ako relevantné pre ich podnikanie. Hodnotenie subjektov, ktoré sa zapojili do vybraných aktivít bolo zisťované prostredníctvom:

1. dotazníkov spokojnosti realizovaných po absolvovaní vybraných služieb realizátorom SARIO – Exportná akadémia, Veľtrhy a Podnikateľské misie,
2. dotazníkov spokojnosti realizovaných po absolvovaní vybraných služieb realizátorom SBA – Seminára, Krátkodobé individuálne poradenstvo, Dlhodobé individuálne poradenstvo a Odborné projektové poradenstvo,
3. dotazníka spokojnosti realizovaného Ministerstvom hospodárstva SR ako poskytovateľom pomoci s odstupom času po absolvovaní aktivít.

Vyhodnotenie relevantnosti služby Exportná akadémia účastníkmi seminárov - SARIO

V priebehu rokov 2017 až 2019 (hodnotené obdobie) zrealizovalo SARIO v rámci tejto služby celkom 40 seminárov, ktorých sa zúčastnilo celkom 465 účastníkov. Spätnú väzbu poskytlo až 311 subjektov, čo predstavuje 66,9%. V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný prínos služby pre zúčastnené subjekty ako aj využiteľnosť získaných vedomostí v praxi. Využiteľnosť získaných vedomostí v praxi bola zúčastnenými subjektmi hodnotená bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „ihneď využiteľné“ a 5 „vôbec nie“.

Celkom 32 seminárov bolo väčšinou respondentov hodnotených bodmi 1 a 2, t.j. ako využiteľné.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zistovalo aj záujem účastníkov o ďalšie témy a podľa zisteného dopytu sa ďalej snažilo organizovať semináre zamerané na témy identifikované zúčastnenými subjektami ako užitočné pre svoje ďalšie podnikanie. Cieľovej skupine bolo ponúknutých celkom 28 tém, na ktoré sa mohli v prípade záujmu prihlásiť.

Semináre na niektoré témy boli organizované opakovane:

- Obchod s Čínou bez rizika a so ziskom – 2x
- Problematika GDPR – 2x, súčasne bola táto téma často identifikovaná ako žiadaná do budúcnosti
- Podnikanie v Rakúsku – právne podmienky a praktické rady – 3x
- Podnikanie v Nemecku – 2x
- Dovoz a vývoz tovaru v kocke – 2x
- Super odpočet nákladov na výskum a vývoj – 2x
- Transferové oceňovanie – 2x
- Rusko – export/import tovaru a služieb – 2x

Z pohľadu početnosti účastníkov seminára bola najvyššia účasť (10 a viac účastníkov) zaznamenaná na týchto témach:

- Obchodné zručnosti ako predpoklad expanzie na zahraničný trh
- Obchod s Čínou
- Problematika GDPR
- Podnikanie v Rakúsku
- Dovoz a vývoz tovaru v kocke
- Právne otázky podnikania v Nemecku
- Kontroling – alokácia nákladov ako základ cenotvorby
- Super odpočet nákladov na výskum a vývoj
- Rusko – export/import tovaru a služieb
- Transferové oceňovanie
- Digitálne inovácie 2020
- Inovácie a zlepšovanie vnútro podnikových procesov v MSP
- Biznis etiketa v praxi
- Cezhraničné obchodné transakcie z pohľadu DPH

Je možné sledovať, že všetky opakovane organizované tematické semináre patrili aj medzi semináre s vyššou účasťou, z čoho možno dedukovať, že sa jednalo o témy, ktoré u cieľovej skupiny zarezonovali z pohľadu ich potrieb najviac.

Vyhodnotenie relevantnosti služby NP „Veľtrhy“ účastníkmi - SARIO

V priebehu rokov 2017 až 2019 zabezpečovalo SARIO účasť 200 podnikateľským subjektom na celkom 27 veľtrhoch. Spätnú väzbu poskytlo až 121 subjektov, čo predstavuje 60,5%.

V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný názor účastníkov na „Prínos z veľtrhu“. Ten hodnotili slovnou škálou: „slabé“ - „podpriemerné“ - „priemerne“ - „nadpriemerné“ - „výborné“.

Najvyšším hodnotením „výborné“ hodnotilo prínos z veľtrhu 40 respondentov, čo predstavuje 33% zo všetkých respondentov. Ako „nadpriemerné“ hodnotilo prínos z veľtrhu 49 respondentov (40,5%) a zostávajúcich 30 respondentov (25%) hodnotilo prínos z veľtrhu

ako priemerný. Viac ako dve tretiny respondentov (73%) považovalo svoju účasť na veľtrhoch za užitočnú a prínosnú pre svoje ďalšie podnikanie. Pozitívnym znamením je, že žiadny z respondentov nehodnotil prínos svojej účasti na podujatí ako „podpriemerný“ alebo „slabý“. V prípade dvoch respondentov alebo prínos hodnotený vôbec, čo si je možné vysvetliť zdržanlivosťou pred príliš predčasným hodnotením prínosu absolvovaných stretnutí na podujatí.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zisťovalo aj záujem účastníkov o účasť na ďalších veľtrhoch. Možno konštatovať, že podnikateľské subjekty majú výborný prehľad a sú veľmi dobre informované o veľtrhoch organizovaných v rámci oblasti svojho podnikania. Až 110 respondentov (91%) identifikovalo potrebu ďalších účastí na veľtrhoch buď uvedením oblasti priemyslu alebo krajiny organizujúcej pre nich známe veľtrhy (34 respondentov) alebo uvedením konkrétneho podujatia, na ktorom mali záujem zúčastniť sa (až 76 respondentov).

Vyhodnotenie relevantnosti služby „Podnikateľské misie (PM) účastníkmi - SARIO

V priebehu rokov 2018 a 2019 zorganizovalo SARIO celkom 18 Podnikateľských misií, na ktorých sa zúčastnilo 131 podnikateľských subjektov. Spätnú väzbu poskytlo až 54 subjektov, čo predstavuje 41,22%.

V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný názor účastníkov na „Prínos z podnikateľskej misie“. Ten hodnotili slovnou škálou: „slabé“ - „podpriemerné“ - „priemerne“ - „nadpriemerné“ - „výborné“.

Najvyšším hodnotením „výborné“ hodnotilo prínos z PM 21 respondentov, čo predstavuje 39% zo všetkých respondentov. Ako „nadpriemerné“ hodnotilo prínos z PM 20 respondentov (37%), 11 respondentov (20%) hodnotilo prínos z PM ako priemerný. Viac ako dve tretiny respondentov (76%) považovalo svoju účasť na PM za užitočnú a prínosnú pre svoje ďalšie podnikanie. Dvaja respondenti hodnotili prínos z PM ako „podpriemerný“ a „slabý“. Ako nedostatok bol identifikovaný nedostatočný časový priestor na výber relevantných zahraničných partnerov na B2B rokovania.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zisťovalo aj záujem účastníkov o účasť na ďalších PM a títo si mali možnosť uviesť krajinu v ktorej by ste mali záujem zúčastniť sa PM.

Možno konštatovať, že 80% respondentov má jasnú predstavu o regiónoch, v ktorých hľadajú partnerov pre svoje podnikateľské aktivity. Pozitívne je, že ambície slovenských podnikateľov sa neobmedzovali iba na krajiny v Európskom regióne, ale podľa odpovedí v dotazníku možno pozorovať snahu rozvíjať podnikateľské aktivity po celom svete.

Vyhodnotenie relevantnosti služby Semináre - SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 semináre neprebíhali) zrealizoval SBA v rámci tejto služby 81 seminárov s 492 účasťami pre celkom 363 účastníkov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 78 respondentov, ktorí absolvovali seminár v roku 2019, čo predstavuje 15,85% z celkového počtu účastí. V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný prínos služby pre zúčastnené subjekty ako aj Užitočnosť informácií, dokumentov a využiteľnosť v praxi. Využiteľnosť získaných vedomostí v praxi bola zúčastnenými subjektmi hodnotená bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“.

Službu hodnotilo ako výbornú až 46 respondentov. Známkou 2 ohodnotilo službu 28 respondentov. To znamená že takmer 95% respondentov vyhodnotilo službu ako užitočnú a využiteľnú v praxi. Zostávajúci 4 respondenti hodnotili službu známkou 3 a 4. Ako dôvod nižšieho hodnotenia relevantnosti jeden z respondentov uviedol nedostatok vlastných skúseností s predkladaním žiadostí o granty a preto nevedel posúdiť, či sú poskytnuté informácie preňho relevantné a využiteľné.

Vyhodnotenie relevantnosti služby Krátkodobé individuálne poradenstvo (KIP) – SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 KIP neboli poskytované) poskytol SBA v rámci tejto služby 313 KIP pre celkom 281 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 49 subjektov, čo predstavuje 17,43% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný prínos poradenstva pre zúčastnené subjekty ako aj Užitočnosť informácií, dokumentov a využiteľnosť v praxi. Využiteľnosť získaných vedomostí v praxi bola respondentmi hodnotená bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“.

Službu hodnotilo ako výbornú až 41 subjektov. Známkou 2 ohodnotilo službu 7 subjektov. To znamená že 98,96% respondentov vyhodnotilo službu ako užitočnú a využiteľnú v praxi. Zostávajúci respondent hodnotil službu známkou 5 z dôvodu odporúčenia na samoštúdium.

Vyhodnotenie relevantnosti služby Dlhodobé individuálne poradenstvo (DIP) - SBA

V priebehu roka 2019 (v rokoch 2017 a 2018 neboli DIP poskytované) zrealizoval SBA v rámci tejto služby 74 DIP pre celkom 71 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 9 subjektov, čo predstavuje 12,67% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný prínos poradenstva pre zúčastnené subjekty ako aj Užitočnosť informácií, dokumentov a využiteľnosť v praxi. Využiteľnosť získaných vedomostí v praxi bola respondentmi hodnotená bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“.

7 subjektov hodnotilo službu známkou „výborne“, zostávajúci dvaja známkou „2“, čo je možné stále hodnotiť ako službu užitočnú a využiteľnú v praxi.

Vyhodnotenie relevantnosti služby Odborné projektové poradenstvo pre zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ – SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 nebolo poradenstvo poskytované) poskytol SBA v rámci tejto služby 26 projektových poradenstiev pre celkom 26 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 12 subjektov, čo predstavuje 46,15% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bolo zisťované „Do akej miery bola spolupráca s expertom prínosná pri písaní a podávaní projektu?“.

Všetci respondenti hodnotili prínos služby najvyšším hodnotením ako veľmi prínosnú.

Dotazníky spokojnosti realizované Ministerstvom hospodárstva SR ako poskytovateľom pomoci po absolvovaní aktivít NP.

MH SR s odstupom času realizovalo formou on-line dotazníka prieskum spokojnosti účastníkov aktivít NP organizovaných SBA v termíne 6. – 15. júla 2020. Prieskum spokojnosti

účastníkov aktivít NP organizovaných SARIO sa uskutočnil v termíne 14. – 23. júla 2020. Dotazník je prílohou č. 1 Záverečnej správy.

Žiadosť o spoluprácu pri vyhodnotení aktivít NP bola zaslaná celkom na 1 087 jedinečných mailových adries. Úspešne doručená bola na 1 051 adries. Do on-line dotazníka sa zapojilo celkom 100 respondentov, čo predstavuje 9,5% z počtu úspešne doručených žiadostí o spoluprácu.

V rámci dotazníka mali subjekty odpovedať aj na hodnotiacu otázku „**Vyberte a vyhodnoťte relevantnosť služieb, ktoré ste v rámci národného projektu využili**“. Respondenti sa vyjadrovali k službám:

A. *Služby zabezpečované SARIO*

- Veľtrhy, výstavy
- Exportná akadémia
- Podnikateľská misia
- Sourcingové podujatie

B. *Služby zabezpečované SBA*

- Seminár
- Krátkodobé poradenstvo
- Dlhodobé poradenstvo
- Odborné projektové poradenstvo

Každú vybranú službu bolo potrebné hodnotiť bodovou škálou od 1 do 5. Pričom 1 predstavovalo hodnotenie „*vysoke relevantná*“ a 5 „*nerrelevantná*“.

K vyhodnoteniu tejto hodnotiacej otázky bolo potrebné zmeniť prístup z nasledovného dôvodu. Napriek tomu, že požiadavka hodnotiacej otázky znela vybrať služby, ktorých sa respondenti zúčastnili a tie následne ohodnotiť podľa relevantnosti, veľká väčšina respondentov pridelila bodové hodnotenie službám ktorých sa zúčastnili ale súčasne aj niektorým službám, ktorých sa nezúčastnili. Predpokladáme, že týmto službám pridelili respondenti bodové hodnotenie z hľadiska možnej relevancie k ich potrebám. Nakoľko nie je možné abstrahovať vyhodnotenie absolvovaných služieb od ostatných, bolo vykonané vyhodnotenie otázky ako relevantnosť služieb poskytovaných v rámci NP, identifikovaná podľa potrieb respondentov a nie podľa ich účasti na podujatiach.

Dotazníkového prieskumu sa zúčastnilo 48 podnikateľských subjektov, ktorí využili niektorú zo služieb SARIO a 52 subjektov, ktoré využili služby SBA. Tabuľky 24 a 25 nižšie uvádzajú prehľad ako boli jednotlivé služby posúdené respondentmi z hľadiska relevancie.

Tabuľka 24: Relevantnosť služieb podľa respondentov dotazníka – účastníci služieb SARIO

Subjekt	Služba	Účastníci služieb SARIO								
		Bodové hodnotenie	1 (vysoko relevantné)		2 (relevantné)		3 (menej relevantné)		4 (nízka relevancia)	
		Počet hodnotení služby	počet	miera	počet	miera	počet	miera	počet	miera
SARIO	Veľtrhy, výstavy	40	21	53%	10	25%	3	8%	6	15%
	Exportná akadémia	27	7	26%	4	15%	9	33%	7	26%
	Podnikateľské misie	31	16	52%	6	19%	5	16%	4	13%
	Sourcingové podujatia	22	5	23%	5	23%	6	27%	6	27%
SBA	Semináre	26	9	35%	8	31%	6	23%	3	12%
	Krátkodobé individuálne poradenstvo	22	8	36%	3	14%	6	27%	5	23%
	Dlhodobé individuálne poradenstvo	22	8	36%	3	14%	7	32%	4	18%
	Odborné projektové poradenstvo	22	7	32%	8	36%	2	9%	5	23%

Tabuľka 25: Relevantnosť služieb podľa respondentov dotazníka – účastníci služieb SBA

Subjekt	Služba	Účastníci služieb SBA								
		Bodové hodnotenie	1 (vysoko relevantné)		2 (relevantné)		3 (menej relevantné)		4 (nízka relevancia)	
		Počet hodnotení služby	počet	miera	počet	miera	počet	miera	počet	miera
SARIO	Veľtrhy, výstavy	11	7	64%	1	9%	0	0%	3	27%
	Exportná akadémia	6	0	0%	2	33%	1	17%	3	50%
	Podnikateľské misie	8	1	13%	1	13%	4	50%	2	24%
	Sourcingové podujatia	8	2	25%	2	25%	1	13%	3	38%
SBA	Semináre	37	27	73%	3	8%	4	11%	3	8%
	Krátkodobé individuálne poradenstvo	46	30	65%	7	15%	9	20%	0	0%
	Dlhodobé individuálne poradenstvo	30	21	70%	3	10%	5	17%	1	3%
	Odborné projektové poradenstvo	21	12	57%	5	24%	1	5%	3	14%

Služby zabezpečené SARIO

Všetky služby zabezpečené SARIO sa stretli s pozitívnou odozvou. Služby „Veľtrhy, výstavy“ a „Podnikateľská misia“ boli hodnotené ako vysoko relevantné vo vzťahu k podnikateľským aktivitám v 53% („Veľtrhy, výstavy“), resp. 52% prípadov („Podnikateľská misia“). Predmetné služby sa javia ako relevantné k potrebám podnikateľských subjektov.

Zo skupiny respondentov, ktorí vnímali službu „Veľtrhy a výstavy“ ako vysoko relevantnú pre svoju činnosť, takmer 72% subjektov malo pred zapojením sa do aktivít NP skúsenosti so spoluprácou so zahraničným partnerom dlhšiu ako dva roky. Vnímanie zo strany subjektov s menšími alebo žiadnymi skúsenosťami v medzinárodnom obchode bolo vo všeobecnosti pozitívne, ale nie ako pri podnikoch s viac ako 2 ročnými skúsenosťami.

Zostávajúce dve služby sa zameriavajú na podporu cieľovej skupiny prostredníctvom „Exportnej akadémie“ a „Sourcingových podujatí“. Hodnotenie relevancie týchto služieb je nižšie ako tomu bolo pri predchádzajúcich službách. Respondenti ich hodnotili rovnomerne v rámci celej hodnotiacej škály. V prípade Exportnej akadémie hodnotilo službu ako vysoko relevantnú a relevantnú 41% respondentov. V druhom prípade takto službu hodnotilo takmer 46% respondentov.

Podľa vyhodnotenia bezprostrednej spätnej väzby prostredníctvom Dotazníkov spokojnosti môžeme konštatovať spokojnosť s výberom tém ako aj s odbornosťou a kvalitou zabezpečených lektorov. SARIO ako organizátor seminárov reflektoval výberom tém na potreby identifikované účastníkmi seminárov.

Neočakávaným zistením je aj skutočnosť, že respondenti, aj keď nie v tak vysokom počte (22 – 26 respondentov), reflektovali aj na služby poskytované partnerom projektu SBA. Všetky služby SBA získali hodnotenie „vysoko relevantné“ a „relevantné“ od 50% do 68% respondentov/účastníkov služieb SARIO.

Služby zabezpečené SBA

Všetky služby zabezpečené SBA sa stretli s pozitívnou odozvou. Hodnotenie všetkých služieb bolo vo vysokej miere (57% - 73%) hodnotené ako „vysoko relevantné“. Môžeme konštatovať, že predmetné služby sú vhodne nastavené, pro-klientsky orientované a po obsahovej stránke dokážu naplniť potreby a požiadavky cieľových skupín.

Zo skupiny respondentov, ktorí označili službu „Krátkodobé individuálne poradenstvo“ ako vysoko relevantnú pre svoju činnosť, malo takmer 43% subjektov už pred zapojením sa do aktivít NP skúsenosti so spoluprácou so zahraničným partnerom dlhšiu ako dva roky. V prípade služby „Semináre“ to bolo 41% respondentov.

Vnímanie zo strany subjektov s menšími alebo žiadnymi skúsenosťami v medzinárodnom obchode bolo vo všeobecnosti pozitívne.

Na rozdiel od respondentov/účastníkov služieb zabezpečených SARIO, respondenti iba v prípade jedinej služby „Veľtrhy a výstavy“ reflektovali na služby poskytované prijímateľom projektu SARIO. Toto si vysvetľujeme tým, že služby plánované v rámci Podaktivity 3.1.

„Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“, sa nepodarilo zabezpečiť. Viac informácií v kapitole 4.7.

4.3. Hodnotiaca otázka č. 3 - Aká je spokojnosť klientov s kvalitou a rozsahom poskytovaných služieb?

Cieľom hodnotiacej otázky bolo zistiť, či poskytované nefinančné služby NP sú subjektmi cieľovej skupiny hodnotené ako kvalitné a postačujúce po stránke rozsahu alebo identifikovali ďalšie možnosti ich rozšírenia. Hodnotenie subjektov, ktoré sa zapojili do vybraných aktivít bolo zisťované prostredníctvom:

1. dotazníkov spokojnosti realizovaných po absolvovaní vybraných služieb realizátorom SARIO – Exportná akadémia, Veľtrhy a Podnikateľské misie,
2. dotazníkov spokojnosti realizovaných po absolvovaní vybraných služieb realizátorom SBA – Seminára, Krátkodobé individuálne poradenstvo, Dlhodobé individuálne poradenstvo a Odborné projektové poradenstvo,
3. dotazníka spokojnosti realizovaného Ministerstvom hospodárstva SR ako poskytovateľom pomoci s odstupom času po absolvovaní aktivít.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby Exportná akadémia účastníkmi seminárov - SARIO

V priebehu rokov 2017 až 2019 (hodnotené obdobie) zrealizovalo SARIO v rámci tejto služby celkom 40 seminárov, ktorých sa zúčastnilo celkom 465 účastníkov. Spätnú väzbu poskytlo až 311 subjektov, čo predstavuje 66,9%. V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný záujem o ďalšie témy seminárov ako aj naplnenie očakávaní zúčastnených subjektov. Naplnenie očakávaní bolo zúčastnenými subjektmi hodnotené bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „Áno úplne“ a 5 „Vôbec nie“.

Celkom 36 seminárov splnilo očakávania keď boli hodnotené väčšinou respondentov bodmi 1 a 2, čo znamená spokojnosť s kvalitou seminárov v 90% zo všetkých realizovaných seminárov.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zisťovalo aj záujem účastníkov o ďalšie témy identifikované ako užitočné pre ich ďalšie podnikanie. Najčastejšie sa opakujúcimi žiadanými témami boli:

- GDPR – 7x
- Systémy INTRASTAL, INCOTERMS, PRODSLOV – 3x
- Oblasť legislatívy
- Fondy EÚ, granty, projekt manažment, projektové a finančné riadenie – 4x
- Export/import SK – AT, zákonné povinnosti pri podnikaní v Rakúsku, Belgicku, Dánsku, spoločný obchodný priestor EÚ – Kanada – USA – 5x
- Marketing, Manažérske zručnosti, médiá, PR, Komunikácia v obchode – 3x
- Získavanie, motivácia a udržanie zamestnancov, vysielanie zamestnancov do krajín EÚ, zákonník práce – 3x
- Preniknutie MSP na zahraničný trh, medzinárodný obchod, export, dokumenty a náležitosti pri exporte, exportné a importné certifikáty, realizácie exportných operácií, podpora exportných aktivít slovenských výrobkov v jednotlivých teritóriách sveta – 6x
- Digitálna transformácia exportných činností, Digitalizácia výrobných procesov, automatizácia logistiky – 2x

- elektronické obchodovanie, e-commerce platformy (AMAZON, e-BAY a i.), netradičné metódy obchodovania – 1x
- špecifické témy týkajúce sa obchodu s Čínou, obchodovanie v krajinách Ázie – 2x
- využitie sociálnych sietí pri podnikaní
- Daňové zákony, Super odpočet nákladov na výskum a vývoj - 2x
- Daňové povinnosti v Rakúsku, DPH, colné konania pri vývoze do tretích krajín, colné doklady, Účtovníctvo a dane v medzinárodnom obchode – 9x.

Respondentmi boli poskytnuté nasledovné návrhy na zlepšenie služby:

- rozšírenie a nadväznosť vzdelávacích aktivít,
- väčší priestor na výmenu informácií,
- možnosť dlhšie trvajúceho doplňujúceho seminára, na ktorom by sa prešli náležitosti spojené s konkrétnymi prípadmi,
- väčšie zapojenie účastníkov, viac diskusie, menej teórie,
- viac príkladov z praxe,
- väčšia prezentácia vlastných skúseností lektorov,
- možnosť zaslania otázok lektorovi vopred,
- v prípade rozsiahlej problematiky zorganizovať samostatné semináre zamerané na čiastkové oblasti.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby NP „Veľtrhy“ účastníkmi - SARIO

V priebehu rokov 2017 až 2019 zabezpečovalo SARIO účasť 200 podnikateľským subjektom na celkom 27 veľtrhoch. Spätnú väzbu poskytlo až 121 subjektov, čo predstavuje 60,5%. Keďže na kvalitu organizácie veľtrhov ako takých SARIO nemá vplyv, zamerali sme sa na hodnotenie tých aspektov, ktoré SARIO mohlo ovplyvniť. V rámci dotazníkov bola zisťovaná spokojnosť s organizačným a technickým zabezpečením, úrovňou vybavenia spoločnej expozície, úrovňou ostatných poskytnutých služieb ako aj s komunikáciou s agentúrou SARIO. Respondenti hodnotili slovné škáloou: „slabé“ - „podpriemerné“ - „priemerne“ - „nadpriemerné“ - „výborné“.

Najvyšším hodnotením „výborné“ hodnotilo kvalitu organizácie účasti 111 respondentov, čo predstavuje 91,7% zo všetkých respondentov. Ako „nadpriemernú“ hodnotilo kvalitu organizácie účasti na veľtrhu 7 respondentov (5,8%). Zostávajúcich 3 respondentov (2,5%) hodnotilo prínos z veľtrhu ako priemerný. Takmer 100% respondentov (118) považovalo kvalitu zabezpečenia účasti na jednotlivých podujatiach za veľmi kvalitnú.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zisťovalo aj návrhy účastníkov na zvýšenie kvality spoločných expozícií. Medzi najčastejšie sa opakujúce návrhy patrili:

- väčšia plocha pre vystavovateľov,
- lepšie umiestnenie stánku spoločnej expozície,
- zlepšenie dizajnu stánku spoločnej expozície,
- zmena koncepcie stánku - menej Good idea Slovakia, viac prezentácie firiem,
- zlepšenie propagácie pred a počas samotnej výstavy priamo na mieste,
- špecifické požiadavky podľa oblasti podnikania,

- organizácia slovenského dňa na stánku by mohla zvýšiť povedomie o Slovensku či jednotlivých firmách,
- zorganizovanie "oficiálnej" networkingovej akcie pre obchodných partnerov a účelom nadväzovania/upevňovania pracovných kontaktov,
- zabezpečenie tlmočníka konkrétnemu vystavovateľovi,
- príprava expozície vo väčšom predstihu a konzultácia s vystavovateľmi,
- dohadovanie B2B stretnutí na výstavnom stánku podobne ako sa B2B rokovania dohadujú v rámci podnikateľských misií.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby „Podnikateľské misie (PM) účastníkmi - SARIO

V priebehu rokov 2018 a 2019 zorganizovalo SARIO celkom 18 Podnikateľských misií na ktorých sa zúčastnilo 131 podnikateľských subjektov. Spätnú väzbu poskytlo až 54 subjektov, čo predstavuje 41,22%. Rovnako ako v prípade služby Veľtrhy aj v prípade tejto služby sme nepredpokladali, že by niektorý z účastníkov/respondentov vzhľadom na znalosť vlastných potrieb označil službu, resp. účasť na vybranom podujatí ako nerelevantnú.

V rámci dotazníkov spokojnosti bol zisťovaný názor účastníkov na organizačné zabezpečenie, úroveň ostatných poskytnutých služieb, komunikácia s agentúrou SARIO, ktoré hodnotili slovne škálou: „slabé“ - „podpriemerné“ - „priemerne“ - „nadpriemerné“ - „výborné“.

Najvyšším hodnotením „výborné“ hodnotilo kvalitu zabezpečenia PM až 46 respondentov, čo predstavuje 85% zo všetkých respondentov. Kvalitu zabezpečenia PM hodnotilo ako „nadpriemernú“ 7 respondentov (13%). 1 respondent hodnotil kvalitu ako „priemernú“. Takmer 100% respondentov (53) považovalo kvalitu zabezpečenia účasti na jednotlivých podujatiach za veľmi kvalitnú. Pozitívnym znamením je, že žiadny z respondentov nehodnotil kvalitu zabezpečenia podujatia ako „podpriemernú“ alebo „slabú“.

SARIO prostredníctvom dotazníkov zisťovalo aj návrhy účastníkov na zvýšenie kvality podnikateľských misií v organizovaných v budúcnosti. Medzi najčastejšie sa opakujúce návrhy patrili:

- zamerať sa viac na podporu B2B stretnutí, hlavne cielene vybraných partnerov podľa zamerania podnikateľa,
- pripraviť prednášku/workshop o špecifikách v podnikaní v danej krajine, týkajúci sa praktických informácií o možnostiach podnikania v danom regióne (legislatívne podmienky či obmedzenia a pod),
- ešte špecifickejšie odvetvové zameranie, aby aj navštevovaná strana bola schopná zaistiť spoločnosti/firmy z relevantnej oblasti,
- ďalšie možnosti propagácie, prepojenia, kontakty na organizácie príslušných ministerstiev, obchodných komôr a konzulátov a to všetko dobre prepojene s možnosťami investovania a financovania,
- PM zorganizovať tak, aby tam účastníci boli aspoň 2 dni a na začiatku výstavy a mohli sa zúčastniť aj zaujímavých prednášok a prezentácií na výstave. Časť nákladov (napr. ubytovanie) by mohol znášať účastník,
- poskytnúť organizačné informácie o niečo skôr. Bolo by užitočné mať k dispozícii nielen zoznam účastníkov druhej strany, ale aj stručný popis, čím sa zaoberajú a aspoň mailový kontakt alebo web stránku,

- možnosť pripraviť vlastnú prezentáciu aj v anglickom jazyku.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby Semináre - SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 semináre neprebíhali) zrealizoval SBA v rámci tejto služby 81 seminárov s 492 účasťami pre celkom 363 účastníkov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 78 účastníkov, ktorí absolvovali seminár v roku 2019, čo predstavuje 15,85% z celkového počtu účastí. V rámci dotazníkov spokojnosti bol respondentmi hodnotený Obsah podujatia/služby a aktuálnosť poznatkov, informácií a Dĺžka trvania podujatia/služby. Obidve kategórie boli hodnotené bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“.

Službu hodnotilo ako výbornú až 55 respondentov. Známkou 2 ohodnotilo službu 22 respondentov. To znamená že takmer 98,7% respondentov vyhodnotilo službu/službu po obsahovej stránke a aktuálnosti poznatkov ako kvalitnú.

Rozsah služby (dĺžka trvania podujatia) hodnotilo ako výbornú až 47 respondentov (60%). Známkou 2 ohodnotilo službu 28 respondentov. To znamená že takmer 96% respondentov vyhodnotilo dĺžku trvania podujatia ako dostatočnú. Zostávajúci 3 respondenti hodnotili známami 3 a 4.

Respondentmi boli poskytnuté nasledovné návrhy na zlepšenie služby:

- cross konzultant SBA + klient + CED Slovakia (konzultant z relevantnej oblasti podľa zamerania seminára),
- skoršie potvrdenie účasti a zaslanie informácii pred konaním podujatia,
- zaslanie orientačného programu seminára.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby Krátkodobé individuálne poradenstvo (KIP) – SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 KIP neboli poskytované) poskytol SBA v rámci tejto služby 313 KIP pre celkom 281 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 49 subjektov, čo predstavuje 17,43% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bol hodnotený Obsah poradenstva, aktuálnosť poznatkov, informácií ako aj dostatočnosť rozsahu poskytnutých 10 hodín KIP ako aj návrhy na zlepšenie služby.

Obsah poradenstva boli respondentmi hodnotený bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“. Ako výborný ho hodnotilo až 43 respondentov. Známkou 2 ohodnotilo službu 6 respondentov. To znamená že 98% respondentov vyhodnotilo obsah poradenstva ako kvalitný.

Zo 49 respondentov ktorí hodnotili službu ako kvalitnú 23 považovalo aj jej rozsah za dostatočný.

Celkovo hodnotilo rozsah poradenstva ako dostatočný 24 subjektov (48%). Viac ako polovica respondentov (52%) považovala rozsah poradenstva za nedostatočný. Podľa odpovedí sa jednalo o nasledovné dôvody:

- Môj problém bol komplexného charakteru a vyžaduje viac času – 16 účastníkov,

- Objavili sa ďalšie oblasti, nové problémy, ktoré bolo treba analyzovať a riešiť – 14 účastníkov,
- Uprednostnil(a) by som viac osobných stretnutí a diskusií s konzultantom – 11 účastníkov.

12 respondentov (46%) uviedlo rôzne kombinácie vyššie uvedených dôvodov.

Respondentmi boli poskytnuté nasledovné návrhy na zlepšenie služby:

- poskytnutie väčšieho množstva hodín, nakoľko témy sú obsiahlejšieho charakteru a nedá sa im venovať za tak krátky čas dopodrobna,
- väčšia informovanosť o odborníkoch a dostupnosť konzultácii,
- prístupniť napr. možných konzultantov pri vyplňovaní žiadosti.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby Dlhodobé individuálne poradenstvo (DIP) - SBA

V priebehu roka 2019 (v rokoch 2017 a 2018 neboli DIP poskytované) zrealizoval SBA v rámci tejto služby 74 DIP pre celkom 71 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 9 subjektov, čo predstavuje 12,67% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bol hodnotený Obsah poradenstva a aktuálnosť poznatkov, informácií ako aj dostatočnosť rozsahu poskytnutých 80 hodín DIP. Obidve kategórie boli respondentmi hodnotené bodovou škálou 1 – 5, pričom 1 znamenalo „výborne“.

Obsah poradenstva hodnotilo ako výborný až 6 subjektov. Zostávajúce 3 subjekty ohodnotili poradenstvo známkou 2. To znamená, že všetci respondenti vyhodnotili obsah poradenstva ako kvalitný.

Rozsah poradenstva hodnotili ako dostatočný 2 subjekty (22%). Zostávajúcich 7 subjektov (78%) zhodnotilo rozsah poradenstva ako nedostatočný. Podľa odpovedí sa jednalo o nasledovné dôvody:

- môj problém bol komplexného charakteru a vyžaduje viac času – 4 respondenti,
- objavili sa ďalšie oblasti, nové problémy, ktoré bolo treba analyzovať a riešiť – 4 respondenti,
- uprednostnil(a) by som viac osobných stretnutí a diskusií s konzultantom – 4 respondenti,
- moje potreby sa počas zmluvného obdobia zmenili (napr. trh/dopyt sa náhle zmenil v môj neprospech, konkurencia dynamicky narástla, vplyvom externých faktorov nastala výrazná zmena môjho cash flow, vládne politiky/nová legislatíva ovplyvnili moje podnikanie a pod.) – 1 respondent.

4 respondenti (57%) uviedlo rôzne kombinácie vyššie uvedených dôvodov.

Vyhodnotenie kvality a rozsahu služby Odborné projektové poradenstvo pre zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ – SBA

V priebehu rokov 2018 a 2019 (v roku 2017 nebolo poradenstvo poskytované) poskytol SBA v rámci tejto služby 26 projektových poradenstiev pre celkom 26 subjektov. Formou elektronických formulárov sa podarilo získať spätnú väzbu od 12 subjektov čo predstavuje

46,15% z celkového počtu podporených subjektov. V rámci dotazníkov spokojnosti bolo zisťované celkové zhodnotenie poskytnutej pomoci, posúdenie rozsahu poskytnutej pomoci z pohľadu dostatočnosti pre vypracovanie projektového zámeru a návrhy na zlepšenie služby.

Celkové hodnotenie poskytnutej pomoci hodnotili respondenti bodovou škálou 1 – 5, pričom 5 znamenalo „veľmi prínosná“. Najvyšším počtom bodov hodnotilo službu až 10 respondentov (83%), po 1 respondentovi pridelili službe 4 a 2 body.

Rozsah poskytnutej pomoci pre vypracovanie projektového zámeru hodnotili respondenti bodovou škálou 1 – 5, pričom 5 znamenalo „úplne dostatočný“.

9 z 10 respondentov, ktorý hodnotili poskytnutú pomoc ako „veľmi prínosnú“ hodnotilo aj jej rozsah ako „úplne dostatočný“.

Respondentmi boli poskytnuté nasledovné návrhy na zlepšenie služby:

- zníženie administratívnej náročnosti pri vypracovávaní dokumentov,
- zlepšenie prehľadnosti webu,
- poskytnutie finančnej podpory na preplatenie komplexnej IPR služby, teda patentovania sľubných inovácií a ostatných patentových služieb,
- zlepšenie SEO SBA na webe,
- online reklamy, aby sa o SBA dozvedelo čo najviac slovenských podnikov,
- zrýchlenie interných procesov, skrátenie doby konania,
- vyšší rozpočet,
- možnosť využiť služby širšieho radu konzultantov.

Dotazníky spokojnosti realizované Ministerstvom hospodárstva SR ako poskytovateľom pomoci po absolvovaní aktivít NP.

MH SR s odstupom času realizovalo formou on-line dotazníka prieskum spokojnosti účastníkov aktivít NP organizovaných SBA v termíne 6. – 15. júla 2020. Prieskum spokojnosti účastníkov aktivít NP organizovaných SARIO sa uskutočnil v termíne 14. – 23. júla 2020. Dotazník je prílohou č. 1 Záverečnej správy.

Žiadosť o spoluprácu pri vyhodnotení aktivít NP bola zaslaná celkom na 1 087 jedinečných mailových adries. Úspešne doručená bola na 1 051 adries. Do on-line dotazníka sa zapojilo celkom 100 respondentov, čo predstavuje 9,5% z počtu úspešne doručených žiadostí o spoluprácu.

V rámci dotazníka mali subjekty odpovedať aj na hodnotiacu otázku „**Chýba Vám v rámci poskytovaných služieb národného projektu služba, ktorá by podľa Vás mohla byť zmysluplná a užitočná pri podpore internacionalizácie MSP**“.

Respondenti si mohli vybrať medzi možnosťami „Áno“ a „Nie“. V prípade odpovede „Áno“ mali uviesť nástroj/službu, ktorý by v rámci podpory internacionalizácie uvítali.

A. Služby zabezpečené SARIO

Dotazníkového prieskumu sa zúčastnilo 48 subjektov. Až 71% respondentov (34) považovalo rozsah služieb v rámci národného projektu za dostatočný. Zostávajúcich 29% respondentov (14) vyjadrilo názor, že v rámci poskytovaných služieb a nástrojov národného projektu chýbajú služby, ktoré by boli nápomocné pri podpore internacionalizácie MSP na Slovensku.

Zo skupiny spokojných respondentov bolo 56% (19) vo veľkostnej kategórii podnikov 0 - 9 zamestnancov a 35% bez akýchkoľvek skúseností z medzinárodného obchodu pred zapojením sa do projektu. Ak by sa zarátali aj spoločnosti s krátkodobými skúsenosťami (do jedného roku), bolo by takýchto subjektov 47%.

Medzi návrhmi na doplnenie služieb, ktorých zakomponovanie do NP by respondenti uvítali, uviedli nasledovné:

- zriadenie a riadenie databázy potenciálnych lokálnych partnerských organizácií a podnikov podľa jednotlivých segmentov,
- poskytovanie poradenských služieb,
- podpora účasti na výstavách a vytvorenie schémy na refundáciu nákladov s tým spojených; podpora technického vybavenia MSP,
- hradené služby patentového zástupcu,
- možnosť zorganizovania podujatia pre slovenské subjekty pod záštitou miestnej ambasády,
- individuálne expozície na výstavách,
- on-line poradenstvo (neprezenčný coaching),
- poskytovanie pomoci pre lepšie uplatnenie produktov na zahraničných trhoch (viac veľtrhov aj v okolitých krajinách V4),
- pomoc s priamym výberom partnera/-ov v krajine záujmu,
- intenzívnejšia spolupráca v procese vyhľadávania obchodných partnerov a odborníkov v zahraničí,
- E-commerce.

B. Služby zabezpečené SBA

Dotazníkového prieskumu sa zapojilo 52 podnikateľských subjektov. Rozsah aktivít v rámci NP bol pre 63% respondentov (33) prieskumu dostatočný. Zvyšných 37 % respondentov (19) sa vyjadrilo, že im v rámci poskytovaných služieb a nástrojov národného projektu chýba služba, ktorá by bola nápomocná pri podpore internacionalizácie MSP na Slovensku. Zo skupiny spokojných respondentov bolo 79% (26) vo veľkosti mikropodnikov (0-9 zamestnancov) a 55% bez akýchkoľvek skúseností z medzinárodného obchodu pred zapojením sa do projektu. Ak by sa zarátali aj spoločnosti s krátkodobými skúsenosťami (do jedného roku), bolo by takýchto subjektov 67%.

Medzi návrhmi na doplnenie služieb uviedli respondenti nasledujúce služby:

- financovanie procesu získania patentu a certifikácie výrobkov alebo služieb v krajine vývozu,
- poskytovanie „instantného“ poradenstva (nakontrahovanie poradcu, ktorý by bol podnikateľom k dispozícii na operatívnej báze a ktorý by nebol odmeňovaný paušálne na mesačnej báze, ale od počtu a rozsahu vykonaných úkonov),
- podpora propagácie, reklamy, mapovania a zisťovania potenciálu trhu,
- poskytovanie nenávratných finančných pôžičiek, resp. podpora pri žiadosti o NFP za účelom rozvíjania medzinárodných obchodných kontaktov,
- väčší a lepší vyber vystav a komplexná podpora pred a počas konania výstavy,
- funkčná ekonomická diplomacia, ktorá by slovenským podnikateľom pomohla otvoriť dvere k zahraničným štátnym zákazkám,
- konzultácie a postupy pomoc pri komunikácii so zahraničnými partnermi,
- príručka sumarizujúca povinnosti podnikateľa „od A po Z“,
- podpora a organizovanie siet'ovania podnikateľov,
- poskytovanie dlhodobého poradenstva pre firmy v oblasti rozvoja marketingu,
- vytvorenie ponuky a oboznamovanie investorov s možnosťami investovania v sektore MSP.

4.4. Hodnotiaca otázka č. 4 - Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?

Cieľom hodnotiacej otázky bolo zistiť stav subjektu po uplynutí jedného roku po zapojení sa do aktivít NP. Posúdený bol aj efekt poskytnutej podpory z pohľadu finančnej výkonnosti zapojených subjektov.

Na vyhodnotenie tejto hodnotiacej otázky boli použité údaje a informácie získané z:

1. dotazníka spokojnosti realizovaného Ministerstvom hospodárstva SR ako poskytovateľom pomoci s odstupom času po absolvovaní služieb,
2. analýzy ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov zapojených do aktivít NP.

4.4.1 Dotazník spokojnosti realizovaný Ministerstvom hospodárstva SR s odstupom času po absolvovaní aktivít

MH SR realizovalo formou on-line dotazníka prieskum spokojnosti účastníkov aktivít NP organizovaných SBA a SARIO v termíne od 6. do 23. júla 2020. Žiadosť o spoluprácu pri vyhodnotení aktivít NP bola zaslaná celkom na 1 087 jedinečných mailových adries. Úspešne doručená bola na 1 051 adries. Do on-line dotazníka sa zapojilo celkom 100 respondentov, čo predstavuje 9,5% z počtu úspešne doručených žiadostí o spoluprácu.

V rámci dotazníka respondenti odpovedali aj na otázky:

- „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“
- „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili“
- „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“
- „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa do národného projektu“

Pri zodpovedaní prvých dvoch otázok si účastníci dotazníka mohli vybrať z preddefinovaných odpovedí. V prípade, že žiadna z ponúkaných možností im nevyhovovala, mohli svoju odpoveď uviesť v kategórii „Iné“.

V prípade tretej otázky mali možnosť výberu z odpovedí: „nové pre trh“, „nové pre firmu“ a „export produktu/služieb bez inovácie“

V prípade poslednej otázky mali možnosť výberu medzi intervalmi v percentuálnom vyjadrení: „1% - 4%“, „5% - 9%“, „10% - 14%“, „15% - 19%“, „20% a viac“, „N/A (nenadviazali sme spoluprácu, ktorá by zvýšila obrat spoločnosti)“.

V prvých troch otázkach mali respondenti možnosť výberu viacerých odpovedí.

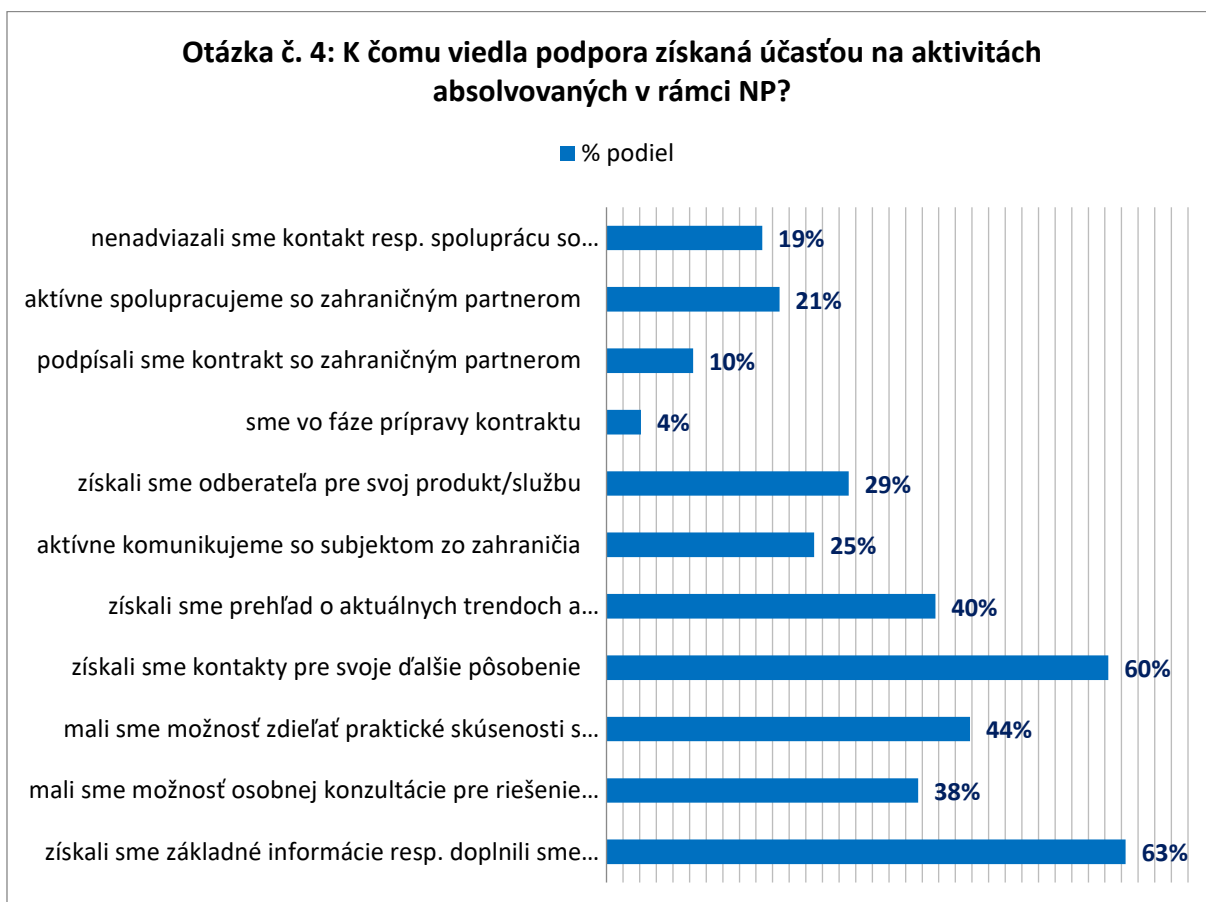
A. Služby zabezpečované SARIO

Dotazníkového prieskumu sa zúčastnilo 48 respondentov.

Tabuľka 26: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“

Otázka č. 4: K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?	Počet	% podiel
Počet respondentov	48	100%
<i>získali sme základné informácie resp. doplnili sme si doterajšie znalosti v problematike</i>	30	63%
<i>mali sme možnosť osobnej konzultácie pre riešenie svojich konkrétnych problémov v danej oblasti s lektorom,</i>	18	38%
<i>mali sme možnosť zdieľať praktické skúsenosti s ostatnými účastníkmi,</i>	21	44%
<i>získali sme kontakty pre svoje ďalšie pôsobenie,</i>	29	60%
<i>získali sme prehľad o aktuálnych trendoch a konkurencii v sektore, v ktorom pôsobíme</i>	19	40%
<i>aktívne komunikujeme so subjektom zo zahraničia,</i>	12	25%

<i>získali sme odberateľa pre svoj produkt/službu</i>	14	29%
<i>sme vo fáze prípravy kontraktu,</i>	2	4%
<i>podpísali sme kontrakt so zahraničným partnerom,</i>	5	10%
<i>aktívne spolupracujeme so zahraničným partnerom,</i>	10	21%
<i>nenadviazali sme kontakt resp. spoluprácu so zahraničným partnerom,</i>	9	19%



Graf 1: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“

Podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci projektu viedla v 63% prípadov k získaniu základných informácií, resp. doplneniu aktuálnych znalostí v problematike. Takmer 40% respondentov uviedlo ako pozitívny prínos participácie na národnom projekte aj možnosť osobnej konzultácie s lektorom, zameranej na individuálny prístup k riešeniu konkrétnych problémov v relevantnej oblasti.

Tých, ktorí sa vďaka podpore zo zapojenia sa do aktivít dostali do fázy, v ktorej mali možnosť zdieľať praktické skúsenosti s ostatnými účastníkmi, a zároveň získali prehľad o aktuálnych trendoch a konkurencii v sektore bolo 40%, resp. 44%. Takmer dve tretiny subjektov nadviazalo vďaka podpore z národného projektu kontakty pre svoje ďalšie pôsobenie smerom k medzinárodnej spolupráci.

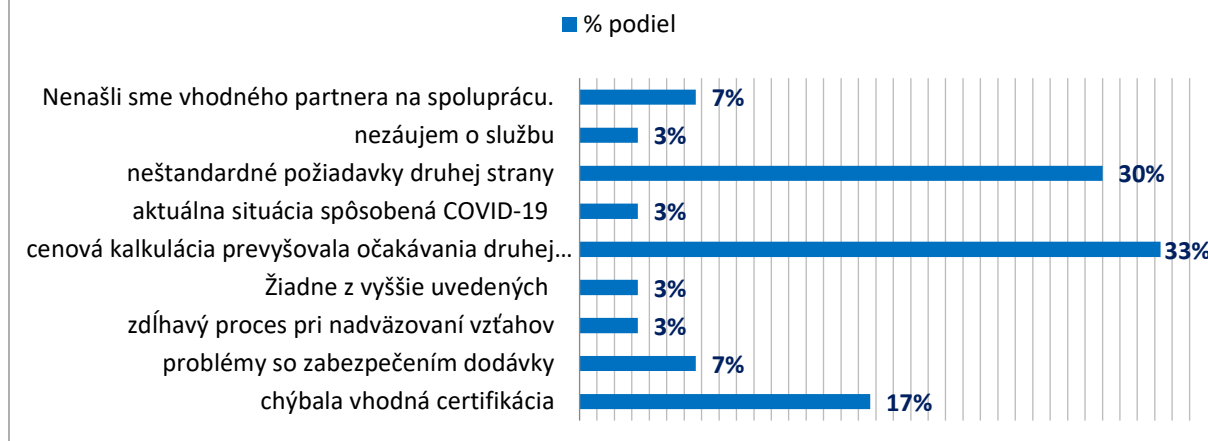
Až 21% respondentov uviedlo, že už aktívne spolupracujú so zahraničným partnerom, pritom 10% podnikateľov sa prepracovalo až do fázy podpísania kontraktu so zahraničným partnerom. Vo fáze aktívnej komunikácie so subjektom zo zahraničia sa v čase konania prieskumu nachádzala štvrtina účastníkov, získanie zahraničného partnera ako odberateľa pre svoj produkt/službu deklarovalo 29% účastníkov. V podstate to znamená, že účasť na jednotlivých službách projektu mala pre pomerne veľkú časť respondentov dotazníkového prieskumu pozitívny prínos. Aj vďaka NP prešli jednotlivými fázami nadväzovania kontaktov so zahraničnými subjektmi a dosali sa do štádia, keď svoje výrobky a služby exportujú, alebo sú tesne pred vykonaním takejto činnosti.

Približne jedna pätina (19%) podnikateľských subjektov ani po absolvovaní aktivít národného projektu nedokázala nadviazať kontakt so zahraničným partnerom.

Tabuľka 27: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“

Otázka č. 5: Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.	Počet	% podiel
Počet respondentov	30	100%
<i>chýbala vhodná certifikácia</i>	5	17%
<i>problémy so zabezpečením dodávky</i>	2	7%
<i>zdĺhavý proces pri nadväzovaní vzťahov</i>	1	3%
<i>žiadne z vyššie uvedených</i>	1	3%
<i>cenová kalkulácia prevyšovala očakávania druhej strany</i>	10	33%
<i>aktuálna situácia ohľadom COVID - 19</i>	1	3%
<i>neštandardné požiadavky druhej strany</i>	9	30%
<i>nevznikol záujem o službu</i>	1	3%
<i>ne našli sme vhodného partnera na spoluprácu.</i>	2	7%

Otázka č. 5: Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.



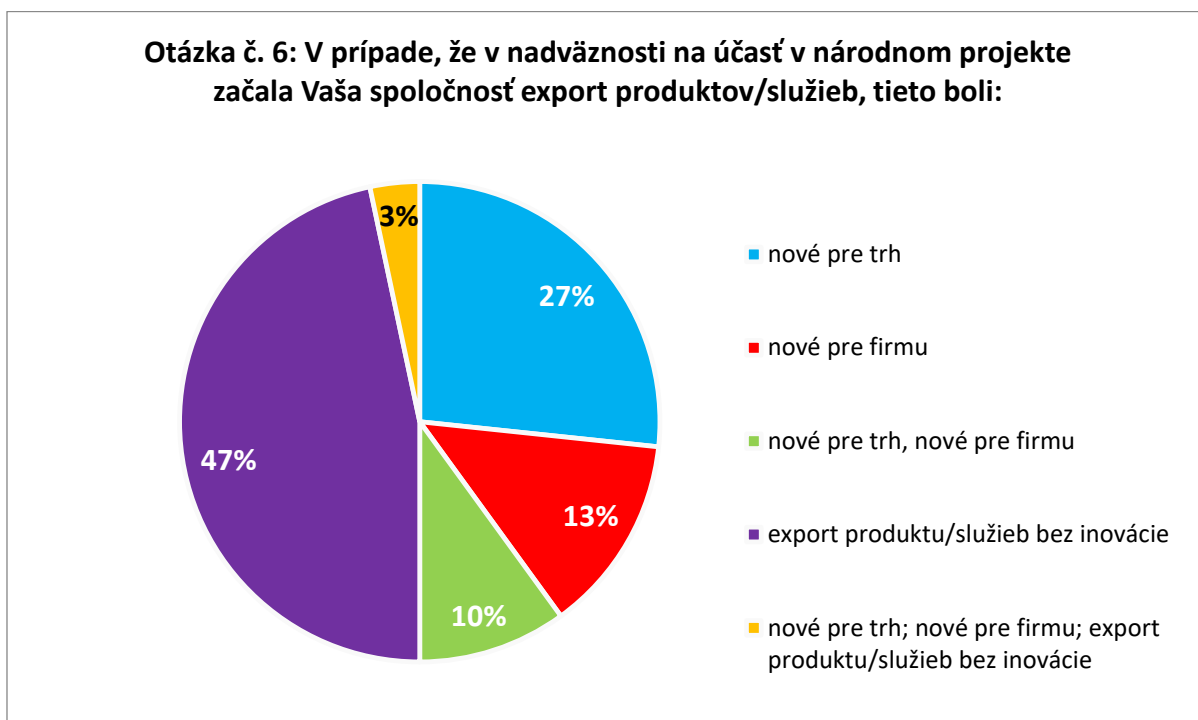
Graf 2: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“

Medzi hlavné prekážky, ktoré zabránili nadviazaniu spolupráce so zahraničným partnerom uviedli respondenti v 33% prípadov cenovú kalkuláciu, ktorá prevyšovala očakávania druhej strany, v 30% odpovedí neštandardné požiadavky potenciálneho partnera zo zahraničia a v 17% prípadov skutočnosť, že nedisponovali vhodnou certifikáciou ponúkaného produktu, resp. služby. Medzi ďalšími prekážkami figurovali problémy so zabezpečením dodávky, zdĺhavý proces pri nadväzovaní vzťahov a aktuálna situácia ohľadom pandémie COVID-19. Zo záverov možno vyvodit', že okrem zjavných objektívnych príčin (napr. vývoj pandemickej situácie v roku 2020) existujú aj reálne subjektívne príčiny neúspechu slovenských podnikateľských subjektov pri nadväzovaní medzinárodných obchodných kontaktov. Slovenské subjekty jednoznačne v určitých sektoroch strácajú cenovú konkurencieschopnosť, nie sú schopné zabezpečiť niektoré služby spojené s dodávkou tovaru a služieb do zahraničia, ktoré sú inak už štandardom a zároveň majú problém s naplnením legislatívneho a certifikačného rámca platného v krajine exportu.

Tabuľka 28: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“

Otázka č. 6: V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli:	Počet	% Podiel
Počet respondentov	30	100%

<i>nové pre trh</i>	8	27%
<i>nové pre firmu</i>	4	13%
<i>nové pre trh, nové pre firmu</i>	3	10%
<i>export produktu/služieb bez inovácie</i>	14	47%
<i>nové pre trh; nové pre firmu; export produktu/služieb bez inovácie</i>	1	3%



Graf 3: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“

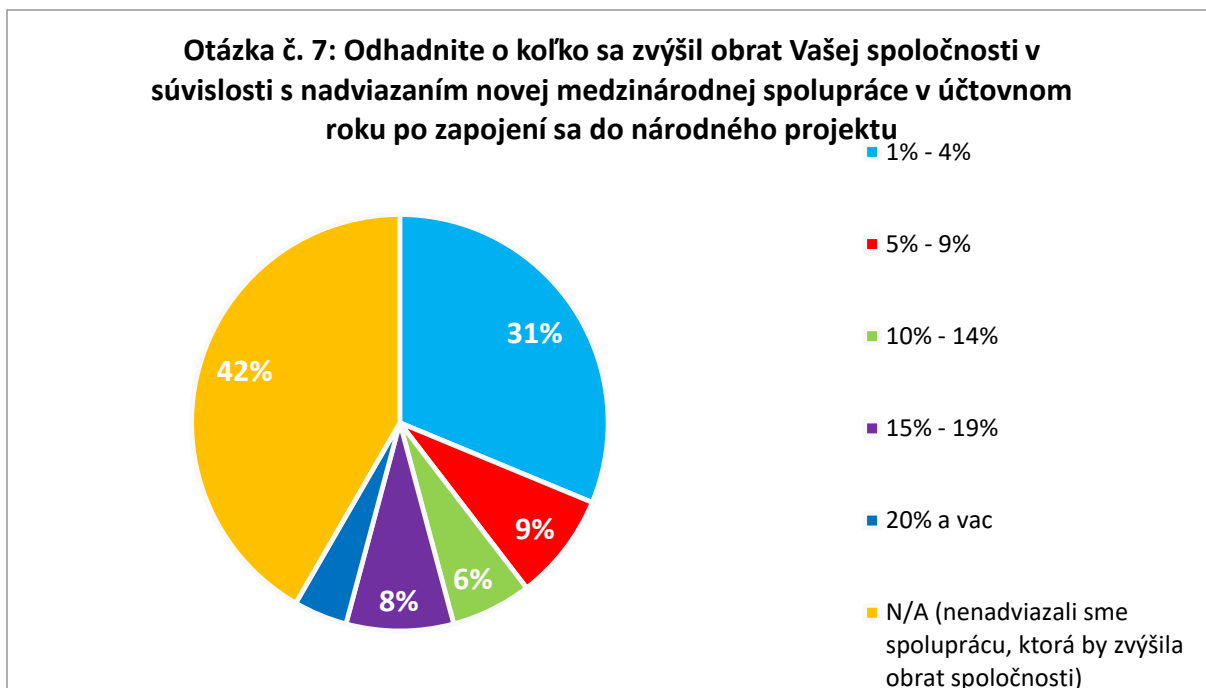
Z celkového počtu 48 respondentov dotazníkového prieskumu uviedlo 30 (63%), že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala ich spoločnosť s exportom produktov alebo služieb (otázka č. 6 dotazníkového prieskumu). V takomto prípade sa v takmer z 50% jednalo o vývoz do výroby zavedených produktov alebo služieb bez inovácie. Nový produkt na cieľovom trhu začalo exportovať 27% respondentov prieskumu. Produkty na cieľovom trhu už známe, ale nové pre subjekt exportovalo 13% firiem. V 10% prípadov uviedli respondenti prieskumu, začali dodávať produkt úplne nový pre firmu, aj pre cieľový trh.

Zo získaných dát vyplýva zjavný nesúlad medzi údajmi poskytnutými účastníkmi dotazníkového prieskumu v jednotlivých otázkach, na ktoré odpovedali. V odpovedi na otázku č. 6 uviedlo 30 účastníkov (63% z celkového počtu), že na základe ich participácie na službách

NP začali s exportom ich tovarov a služieb v takom rozsahu, ako popisuje predošlý odstavec. Tieto údaje sú v rozpore s odpoveďami subjektov na otázku č. 4, v ktorej uviedli v 21% prípadov, že aktívne spolupracujú so zahraničným partnerom a 10% z nich malo s novým zahraničným partnerom podpísaný kontrakt.

Tabuľka 29: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa do národného projektu“

Otázka č. 7: Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa do národného projektu	Počet	% Podiel
Počet respondentov	48	100%
1% - 4%	15	31%
5% - 9%	4	8%
10% - 14%	3	6%
15% - 19%	4	8%
20% a viac	2	4%
N/A (nenadviazali sme spoluprácu, ktorá by zvýšila obrat spoločnosti)	20	42%



Graf 4: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa

Na otázku ohľadom zvýšenia obratu jeden rok po nadviazaní novej medzinárodnej spolupráce odpovedalo 48 respondentov. Tretina respondentov uviedla, že sa ich obrat zvýšil iba minimálne (1-4%). Päťtine firiem sa zvýšil obrat v rozmedzí 5-19%. Len u dvoch najúspešnejších respondentov (4% z celkovej vzorky) nastal signifikantný nárast obratu o viac ako 20%. V prípade 42% účastníkov prieskumu nedošlo z dôvodu nenadviazania spolupráce so zahraničným partnerom k zvýšeniu obratu spoločnosti.

Obdobne ako pri otázke č. 6, vzniká aj pri interpretácii uvedených údajov dojem rozporu s informáciami získanými z odpovedí respondentov na otázku č. 4 dotazníka: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“. Ako už bolo uvedené vyššie, v odpovedi na uvedenú otázku uviedlo 21% respondentov, že aktívne spolupracujú so zahraničným partnerom a 10% malo s novým zahraničným partnerom podpísaný kontrakt. Napriek tomu až 58% respondentov v poslednej otázke dotazníka deklarovalo zvýšenie svojho obratu v nadväznosti na zapojenie sa do NP.

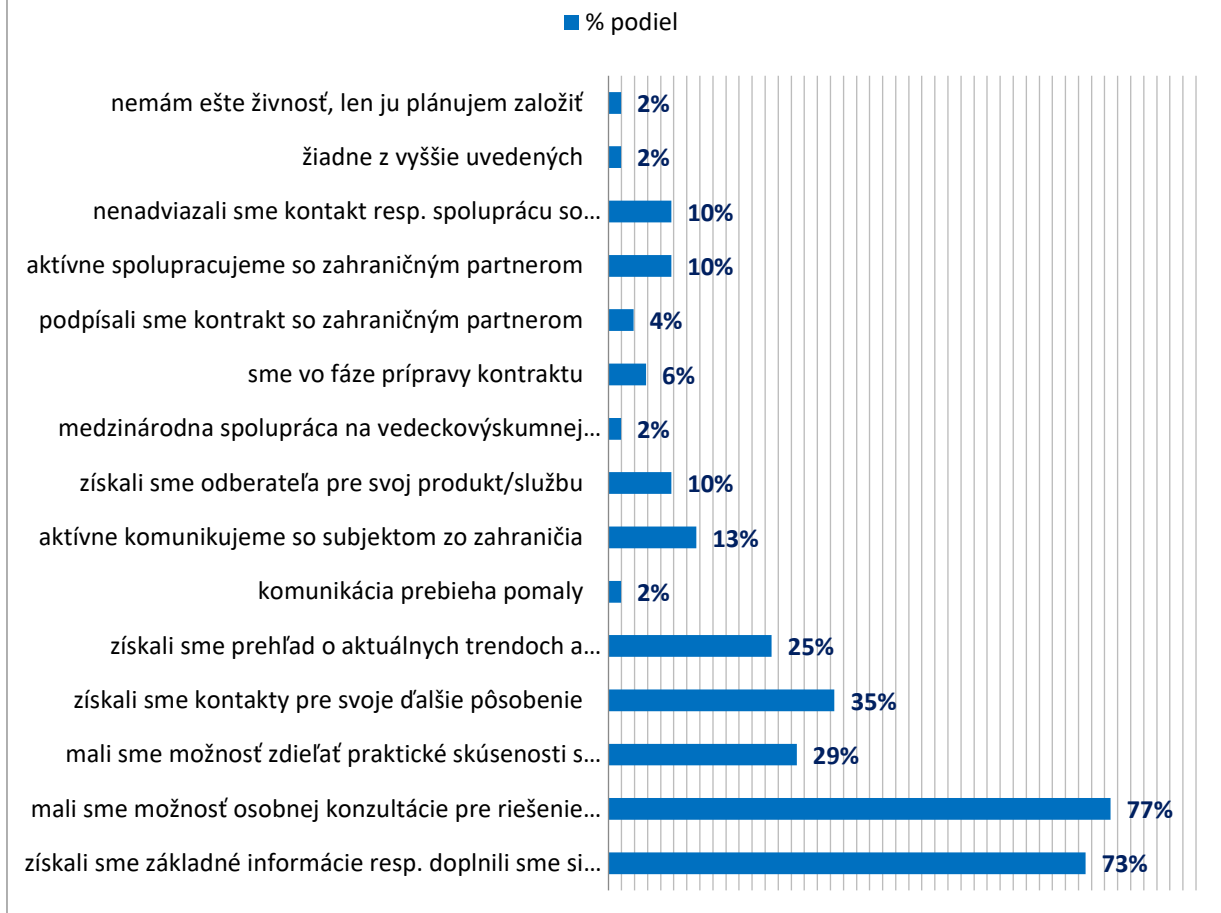
B. Služby zabezpečované SBA

Dotazníkového prieskumu sa zapojilo 52 podnikateľských subjektov.

Tabuľka 30: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“

Otázka č. 4: K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?	Počet	% podiel
Počet respondentov	52	100%
<i>získali sme základné informácie resp. doplnili sme si doterajšie znalosti v problematike</i>	38	73%
<i>mali sme možnosť osobnej konzultácie pre riešenie svojich konkrétnych problémov v danej oblasti s lektorom</i>	40	77%
<i>mali sme možnosť zdieľať praktické skúsenosti s ostatnými účastníkmi</i>	15	29%
<i>získali sme kontakty pre svoje ďalšie pôsobenie</i>	18	35%
<i>získali sme prehľad o aktuálnych trendoch a konkurencii v sektore, v ktorom pôsobíme</i>	13	25%
<i>komunikácia prebieha pomaly</i>	1	2%
<i>aktívne komunikujeme so subjektom zo zahraničia</i>	7	13%
<i>získali sme odberateľa pre svoj produkt/službu</i>	5	10%
<i>medzinárodná spolupráca na vedeckovýskumnej báze</i>	1	2%
<i>sme vo fáze prípravy kontraktu</i>	3	6%
<i>podpísali sme kontrakt so zahraničným partnerom</i>	2	4%
<i>aktívne spolupracujeme so zahraničným partnerom</i>	5	10%
<i>nenadviazali sme kontakt resp. spoluprácu so zahraničným partnerom</i>	5	10%
<i>žiadne z vyššie uvedených</i>	1	2%
<i>nemám ešte živnosť, len ju plánujem založiť</i>	1	2%

Otázka č. 4: K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?



Graf 5: Vyhodnotenie otázky: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“

Za hlavný prínos zo zapojenia do aktivít projektu uviedlo 73% účastníkov prieskumu získanie základných informácií resp. doplnenie doterajších znalostí v problematike medzinárodného obchodu a spolupráce so zahraničným partnerom. Viac ako 3/4 subjektov ocenilo pozitívny prínos participácie na národnom projekte prostredníctvom možností osobnej konzultácie s lektormi, zameraných na individuálny prístup k riešeniu konkrétnych problémov v relevantnej oblasti.

Tých, ktorí sa vďaka podpore zo zapojenia sa do aktivít projektu dostali do fázy, v ktorej mali možnosť zdieľať praktické skúsenosti s ostatnými účastníkmi, nadviazali kontakty pre svoje ďalšie pôsobenie smerom k medzinárodnej spolupráci a zároveň získali prehľad o aktuálnych trendoch a konkurencii v sektore bola takmer tretina.

Vo fáze aktívnej komunikácie so subjektom sa v čase konania prieskumu nachádzalo 13% účastníkov (celkovo 7). Do aktívnej spolupráce s partnerom zo zahraničia dospelo prostredníctvom poskytnutej podpory z NP celkovo 5 subjektov (10%) a rovnakému podielu respondentov sa podarilo získať zahraničného partnera ako odberateľa pre svoj produkt alebo

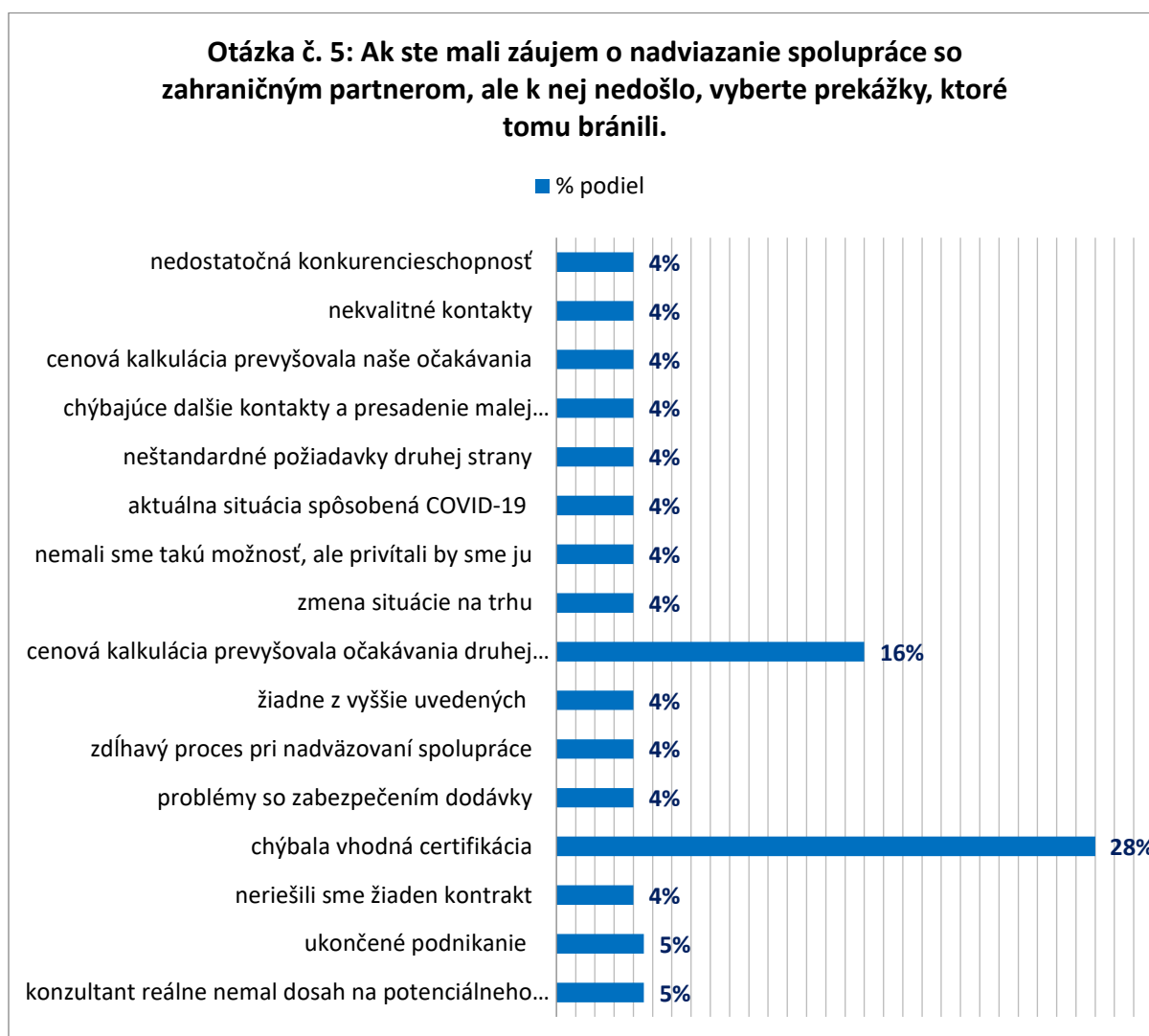
službu. Vo fáze prípravy kontraktu sa nachádzalo 6% respondentov. 4% podnikateľov sa v čase konania prieskumu úspešne prepracovalo k podpísaniu kontraktu so zahraničným odberateľom.

Každý desiaty podnikateľský subjekt, ktorý sa zúčastnil prieskumu, po absolvovaní aktivít národného projektu nevytvoril kontakt so zahraničným partnerom.

Tabuľka 31: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.“

Otázka č. 5: Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce so zahraničným partnerom, ale k nej nedošlo, vyberte prekážky, ktoré tomu bránili.	Počet	% podiel
Celkovo odpovedí na otázku/požiadavku	22	100%
<i>konzultant reálne nemal dosah na potenciálneho klienta, o ktorom pred poskytnutím KIP hovoril že má</i>	1	5%
<i>ukončené podnikanie</i>	1	5%
<i>neriešili sme žiaden kontrakt</i>	1	4%
<i>chýbala vhodná certifikácia</i>	7	28%
<i>problémy so zabezpečením dodávky</i>	1	4%
<i>zdlhavý proces pri nadväzovaní spolupráce</i>	1	4%
<i>žiadne z vyššie uvedených</i>	1	4%
<i>cenová kalkulácia prevyšovala očakávania druhej strany</i>	4	16%
<i>zmena situácie na trhu</i>	1	4%
<i>nemali sme takú možnosť, ale privítali by sme ju</i>	1	4%
<i>aktuálna situácia spôsobená COVID-19</i>	1	4%
<i>neštandardné požiadavky druhej strany</i>	1	4%
<i>chýbajúce ďalšie kontakty a presadenie malej spoločnosti ako dôveryhodného partnera</i>	1	4%
<i>cenová kalkulácia prevyšovala naše očakávania</i>	1	4%
<i>nekvalitné kontakty</i>	1	4%

<i>nedostatočná konkurencieschopnosť</i>	1	4%
--	----------	-----------



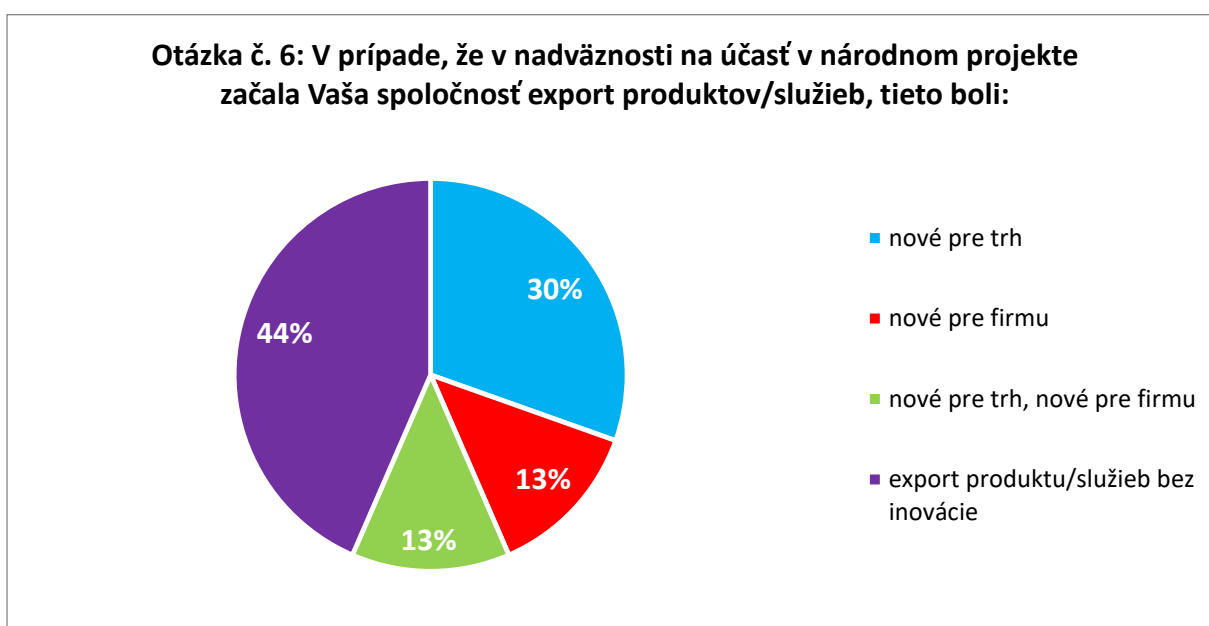
Graf 6: Vyhodnotenie otázky „Ak ste mali záujem o nadviazanie spolupráce“

Medzi hlavné prekážky uvedené respondentmi prieskumu, ktoré zabránili nadviazaniu spolupráce so zahraničným partnerom bola v 28% prípadov skutočnosť, že nedisponovali vhodnou certifikáciou produktu alebo služby. Druhou najpočetnejšou uvádzanou prekážkou bola v 16% prípadov cenová kalkulácia podnikateľského subjektu, ktorá prevyšovala očakávania druhej strany.

V prípade uvedených dvoch identifikovaných prekážok predurčuje ich relatívne veľké zastúpenie v odpovediach respondentov možné smerovanie pri úpravách vecného zamerania aktivít NP, resp. signalizuje cestu pri príprave potenciálnych projektov podporujúcich väčšie zapojenie domácich subjektov do medzinárodného obchodu v budúcnosti.

Tabuľka 32: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“

Otázka č. 6: V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli:	Počet	% Podiel
Počet respondentov	23	100%
<i>nové pre trh</i>	7	30%
<i>nové pre firmu</i>	3	13%
<i>nové pre trh, nové pre firmu</i>	3	13%
<i>export produktu/služieb bez inovácie</i>	10	43%

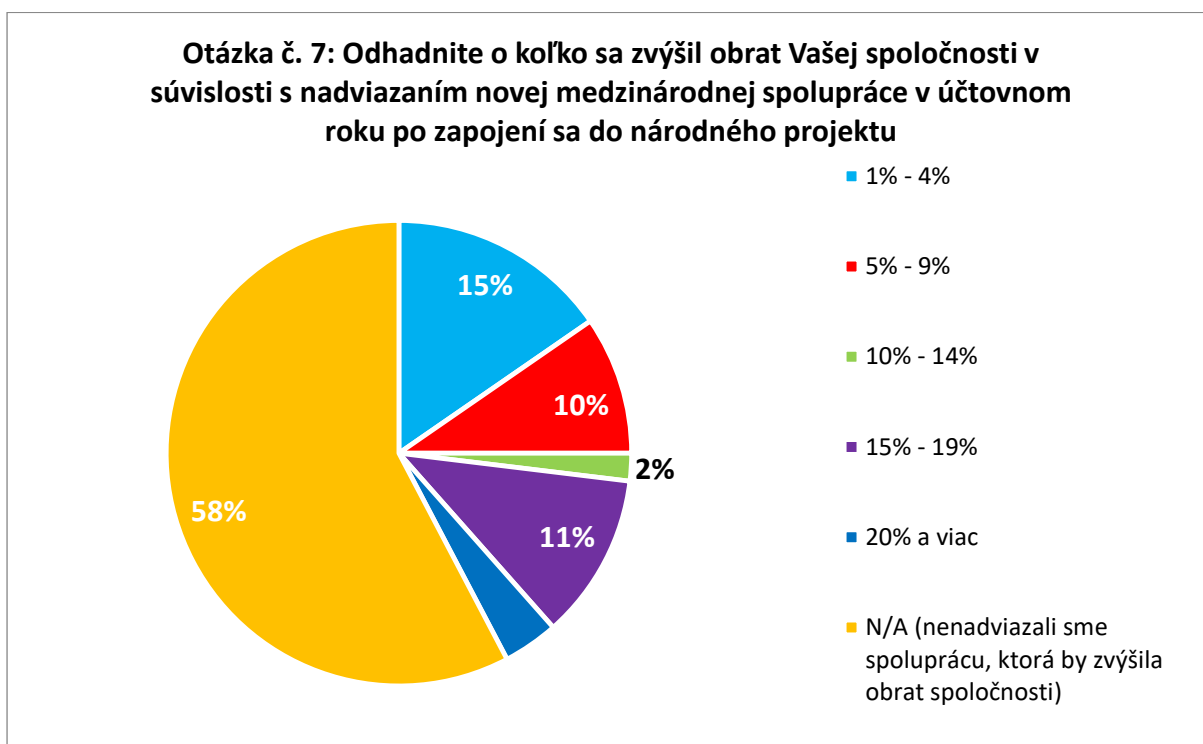


Graf 7: Vyhodnotenie otázky „V prípade, že v nadväznosti na účasť v národnom projekte začala Vaša spoločnosť export produktov/služieb, tieto boli“

V prípade respondentov, ktorí v nadväznosti na účasť v národnom projekte začali s exportom novému partnerovi zo zahraničia, sa v 44% prípadov jednalo o vývoz už do výroby zavedených produktov a služieb. Novinky na cieľovom trhu začalo exportovať 30% respondentov prieskumu. Produkty na trhu už známe, ale nové pre podnikateľský subjekt exportovalo 13% firiem. 13% z nových exportérov začalo dodávať produkt úplne nový pre firmu, aj pre cieľový trh.

Tabuľka 33: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa do národného projektu

Otázka č. 7: Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa do národného projektu	Počet	% Podiel
Počet respondentov	52	100%
1% - 4%	8	15%
5% - 9%	5	10%
10% - 14%	1	2%
15% - 19%	6	12%
20% a viac	2	4%
N/A (nenadviazali sme spoluprácu, ktorá by zvýšila obrat spoločnosti)	30	58%



Graf 8: Vyhodnotenie otázky „Odhadnite o koľko sa zvýšil obrat Vašej spoločnosti v súvislosti s nadviazaním novej medzinárodnej spolupráce v účtovnom roku po zapojení sa

Na otázku ohľadom zvýšenia obratu jeden rok po nadviazaní novej medzinárodnej spolupráce odpovedalo 52 respondentov. 15% respondentov uviedlo, že sa ich obrat zvýšil iba minimálne (1-4%). 23% respondentov sa zvýšil obrat v rozmedzí 5-19%. Len u dvoch respondentov (4% z celkovej vzorky) nastal signifikantný nárast obratu o viac ako 20%. V prípade 58% účastníkov prieskumu nedošlo z dôvodu nenadviazania spolupráce so zahraničným partnerom k zvýšeniu obratu spoločnosti.

Obdobne ako pri otázke č. 6, vzniká aj pri interpretácii uvedených údajov dojem rozporu s informáciami získanými z odpovedí respondentov na otázku č. 4 dotazníka: „K čomu viedla podpora získaná účasťou na aktivitách absolvovaných v rámci NP?“. Ako už bolo uvedené vyššie, v odpovedi na uvedenú otázku uviedlo 5% respondentov, že aktívne spolupracujú so zahraničným partnerom a 2% malo s novým zahraničným partnerom podpísaný kontrakt. Napriek tomu až 42% respondentov v poslednej otázke dotazníka deklarovalo zvýšenie svojho obratu v nadväznosti na zapojenie sa do NP.

4.4.2 Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov zapojených do aktivít NP.

Účasť podnikateľských subjektov na niektorých vybraných službách podporujúcich internacionalizáciu, by mala v ideálnom prípade viesť k získaniu nových zákazníkov či dodávateľov. Ak sú tieto nové vzťahy užitočné, vedúce k rastu produkcie, ku kvalitatívnym zmenám produkcie, prípadne k nižším nákladom, mala by sa účasť v týchto aktivitách prejavíť zlepšením finančných výsledkov. Realizovaná analýza mala zachytiť tieto zmeny vo finančných výsledkoch.

Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov bola realizovaná opakovane. Prvýkrát v roku 2020 a následne v roku 2022. Výsledky analýzy z roku 2020 naznačili, že *účasť na aktivitách podporujúcich internacionalizáciu MSP nevedla systematicky k zhoršeniu ani k zlepšeniu vybraných finančných ukazovateľov* podporených subjektov v roku nasledujúcom po absolvovaní aktivity. Jedným zo záverov analýzy bolo konštatovanie, že prechod MSP k internacionalizácii svojich činností môže trvať dlhšie ako jeden rok a ak existujú pozitívne efekty na finančné ukazovatele, tak tie sa zrejme systematicky prejavia až s dlhším časovým odstupom. Preto bolo rozhodnuté, že vyhodnotenie finančnej výkonnosti sa zopakuje s dvojročným odstupom v roku 2022.

Analýza realizovaná v roku 2022 bola pokračovaním predchádzajúcej analýzy a jej cieľom bolo posúdiť, ako účasť podnikov na vybraných aktivitách národného projektu v roku 2018¹², ovplyvnila vybrané finančné ukazovatele v rokoch 2019, 2020 a 2021.

Analýza údajov pozostávala z porovnávania finančných výsledkov podporených subjektov s nepodporenými subjektmi (ďalej aj „kontrolné skupiny subjektov“ a „kontrolné subjekty“), ktoré mali v roku 2018 (rok absolvovania aktivít) podobné finančné charakteristiky. Ide o tzv. *kontrafaktuálny prístup k hodnoteniu*, pričom kontrolné skupiny subjektov sa vytvorili pomocou tzv. *‘propensity score matchingu’* a *‘coarsened exact matchingu’*, kde sa taktiež

¹² Vyhodnoteniu účasti podnikov na aktivitách v roku 2018 si vyžadovalo finančné výkazy za roky 2014 až 2021, pričom za rok 2021 boli dostupné údaje vo väčšom počte spravidla až v druhej polovici roku 2022.

využívali aj metódy strojového učenia. Porovnanie finančných výsledkov medzi podporenými a nepodporenými subjektmi sa vykonalo pomocou metódy ‘diff-in-diff’ (Difference-in-Difference) a metódy ATT (Average treatment on treated).

Analýza sa opierala o rozhodovanie na základe dát, kedy boli použité údaje z vyše 1 000 000 verejne dostupných finančných výkazov vyše 200 000 subjektov z rokov 2014 až 2021.

Z hľadiska dostupnosti dát, charakteru hodnotených aktivít boli obmedzujúce najmä objektívne skutočnosti, ako nižšia účasť subjektov v niektorých aktivitách spojená s nedostupnosťou finančných výkazov (k 31. októbru 2022) za rok 2021.

Prehľad vybraných hodnotených aktivít, ako aj počty subjektov podporených v roku 2018 a počty hodnotených subjektov uvádza nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 34: Podporené a hodnotené subjekty v aktivitách NP roku 2018

Aktivity NP	Organizujúci subjekt	Podporené subjekty	Dostupné k hodnoteniu		
			2019	2020	2021
Kooperačné aktivity	SARIO	11	11	11	10
Podnikateľské misie	SARIO	46	41	39	37
Sourcingové podujatia	SARIO	18	17	17	17
Veľtrhy/výstavy	SARIO	77	72	73	71
Krátkodobé individuálne poradenstvo	SBA	46	36	35	35

Zdroj: Interná databáza SARIO a SBA

Ak existovali pozitívne benefity účasti podnikov na aktivitách podporujúcich internacionalizáciu v roku 2018, tak tie sa mohli prejaviť najskôr v roku 2019. Analýza vykonaná v roku 2022, zachytávala efekty za roky 2019 - 2021. Boli porovnávané výsledky dosiahnuté v rokoch 2019 – 2021 vždy k roku 2018. S pribúdajúcim časom by mal efekt krátkodobých výkyvov na finančné výsledky klesať. Na druhej strane, čím je dlhšie obdobie medzi účasťou na aktivitách a hodnotením, o to viac môžu na finančné výsledky vplývať aj iné pozitívne či negatívne okolnosti.

Hospodárske výsledky (rast podniku) boli hodnotené nasledovnými finančnými ukazovateľmi:

- Výnosy z hospodárskej činnosti v priebehu roka (*tržby*)
- Hodnota celkových aktív k 31. decembru (*aktíva*)

V oboch prípadoch bol sledovaný % rast z roka 2018 na ďalšie roky 2019, 2020 a 2021.

Analýza sa venovala aj dvom rozšíreným ukazovateľom rentability:

- Rentabilita aktív (*ROA*) – je podielom čistého zisku k celkovej hodnote aktív. Vyjadruje ako subjekt efektívne využíva svoj majetok.

- Rentabilita vlastného imania (*ROE*) – je podielom čistého zisku k vlastnému imaniu. Vyjadruje ako subjekt efektívne využíva vlastné zdroje k dosahovaniu zisku.

Analýza sledovala aj možné zmeny v likvidite a obrate aktív. Likvidita vo všeobecnosti predstavuje schopnosť (rýchlosť) predat' aktíva pri (férových) trhových cenách:

- Likvidita 2. stupňa (*Likvidita*) - je podielom finančného majetku a pohľadávok na súčet tvorený krátkodobými záväzkami, bežnými bankovými úvermi, krátkodobými finančnými výpomocami, časovým rozlíšením pasív. Príliš nízka hodnota likvidity je vnímaná ako indikátor rizika neschopnosti splácať krátkodobé záväzky.
- *Obrat aktív* – je podiel celkových tržieb v danom roku k hodnote aktív k 31. decembru rovnakého roka. Hovorí o tom, ako účinne sa využíva majetok spoločnosti.

Tieto vybrané ukazovatele zachytávajú rôzne prejavy zmien v podniku. Napríklad rast počtu zákazníkov môže viesť jednak k rastu tržieb, ale aj k rastu aktív v dôsledku rozširovania produkcie. Ak je rast podniku úspešný, časom vedie k rastu rentability či už aktív, alebo vlastného imania. Samozrejme, rast môže ísť z krátkodobého hľadiska na úkor rentability. Hodnotiacia analýza mohla zachytiť určité *dlhodobejšie efekty*, keďže údaje sú dostupné aj za rok 2021 a aj preto výsledky za rok 2021 je možné považovať za najdôkaznejšie. V neposlednom rade, absolútne hodnoty týchto ukazovateľov sa môžu meniť v závislosti od odvetvia, životného cyklu, ako aj od samotnej veľkosti podniku, preto bolo dôležité vývoj týchto ukazovateľov za roky 2019 až 2021 porovnávať so subjektmi, ktoré dosahovali podobné hodnoty v roku 2018. To bolo zohľadnené pri tvorbe kontrafaktuálnych/kontrolných vzoriek.

Subjekty analýzy

Predmetom analýzy boli ekonomické subjekty, ktoré sa zúčastnili vybraných aktivít NP v roku 2018. Dostupnosť finančných výkazov obmedzila hodnotenie na právnické osoby, konkrétne nasledovné právne formy podnikania:

- Spol. s r. o.
- Jednoduchá spoločnosť na akcie
- Akciová spoločnosť
- Družstvo

Stručný metodologický postup

Analýza vychádzala z kontrafaktuálnych metód, pri ktorých došlo k porovnaniu dvoch skupín subjektov:

- 1) Subjekty, ktoré sa **zúčastnili** aktivít podporujúcich internacionalizáciu – podporené subjekty.

- 2) Subjekty, ktoré sa **nezúčastnili** aktivít podporujúcich internacionalizáciu, ale ako skupina majú¹³ podobné charakteristiky ako podniky z prvej skupiny – nepodporené subjekty resp. kontrolná skupina subjektov.

Tieto skupiny subjektov boli vytvorené nielen v rámci každej z posudzovaných aktivít ale aj pre každý posudzovaný finančný ukazovateľ a pre každý rok hodnotenia.

Zhodnotenie účasti subjektov na aktivitách podporujúcich internacionalizáciu podnikov prebehlo v štyroch na seba nadväzujúcich krokoch:

- 1) Úprava údajovej základne
- 2) Tvorba dodatočných premenných
- 3) Matching – tvorba kontrafaktuálnych vzoriek
- 4) Porovnanie finančných výsledkov.

Pri porovnaní finančných výsledkov boli použité metódy, ktoré vychádzajú z lineárneho regresného modelu:

- 1) Average treatment on treated (*ATT*)
- 2) Difference-in-Difference (*Diff-inDiff*)

Bližší opis jednotlivých a použitých metód je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

HODNOTENIE VYBRANÝCH AKTIVÍT NÁRODNÉHO PROJEKTU

A. Kooperačné podujatia

Kooperačných podujatí sa zúčastnilo 11 subjektov. Kontrolné skupiny subjektov boli vytvorené pre každú sledovanú premennú (tržby, aktíva, ROA, ROE, likvidita 2. stupňa a obrat aktív) a pre každý rok (2019, 2020 a 2021) samostatne.

Prehľadnú tabuľku znázorňujúcu vývoj priemerných hodnôt sledovaných ukazovateľov u podporených a kontrolných subjektov – v rámci aktivity Kooperačné podujatia, je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

Výsledky porovnania finančných ukazovateľov

Tržby - pomocou metódy ATT pri zohľadnení ďalších charakteristík podnikov bol rast u podporených podnikov v roku 2019 vyšší v priemere o 0.58%, avšak nejde o štatisticky významný nárast. V rokoch 2020 a 2021 došlo u podporených subjektov k prepadu tržieb, kým v kontrolnej skupine v roku 2020 došlo najprv k nárastu a následne v roku 2021 k prepadu. Tieto rozdiely neboli pomocou metódy ATT vyhodnotené ako významné.

Aktíva - z pohľadu rastu aktív bol vývoj u podporených subjektov priaznivý, ale taktiež nešlo o štatisticky významné rozdiely.

¹³ Z hľadiska určitých relevantných charakteristík, napr. z hľadiska finančných ukazovateľov.

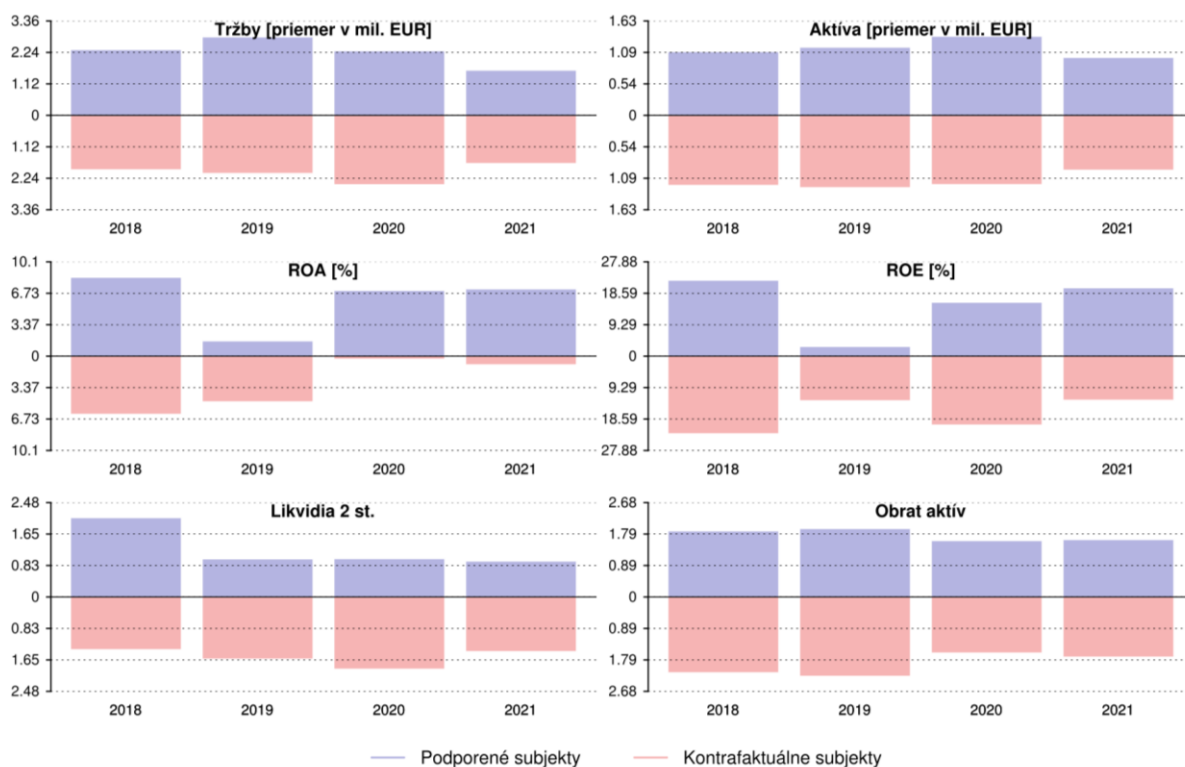
Rentabilita - v prípade ROA u podporených podnikov zaznamenal za rok 2019 výrazný pokles v porovnaní s rokom 2018 a následný nárast v rokoch 2020 a 2021. U kontrolných skupín išlo najprv o menej výrazný pokles a tento rozdiel bol štatisticky relevantný. V rokoch 2020 a 2021 bola návratnosť aktív ešte nižšia, pričom rozdiel v návratnosti bol v prospech podporených subjektov za roky 2020 a 2021 tak výrazný, že bol vyhodnotený ako významný (metóda ATT za rok 2021 a Diff-in-Diff za roky 2020 aj 2021). Aj z ekonomického hľadiska ide o pomerne výrazné rozdiely, keď si podporené subjekty zachovali ziskovosť aj v náročných rokoch 2020 a 2021, kým kontrolné subjekty nie. V analýze vypracovanej za rok 2020 bolo hodnotenie návratnosti aktív za rok 2019 rovnaké; významné zhoršenie oproti kontrolnej skupine. Avšak v ďalších rokoch došlo k výraznému obratu.

Rozdiely v návratnosti rentability aktív boli tiež pomerne výrazné, avšak neboli vyhodnotené ako štatisticky relevantné. Na druhej strane pozitívne efekty v ziskovosti boli namerané pre posledné roky, keď považujeme výsledky za relevantnejšie.

Likvidita - u podporených subjektov došlo v roku 2019 k poklesu v porovnaní s hodnotou roku 2018 tesne pod 1.00, čo je neraz hraničná hodnota. Hodnoty okolo 1 indikujú, že subjekt v prípade potreby ešte má dostatočné zdroje na krytie krátkodobých záväzkov. Pri kontrolnej skupine subjektoch došlo k miernemu nárastu likvidity za roky 2019-2021. Štatisticky významný rozdiel bol odhadnutý iba pre rok 2020, ale ten nebol považovaný za zhoršenie, keďže hodnoty pre podporené subjekty sú v priemere tesne pod hodnotou 1.00 a zároveň mali tieto podniky vyššiu rast a vyššiu ziskovosť v ďalších rokoch.

Obrat aktív - rozdiely v efektívite využívania aktív boli minimálne a neboli zaznamenané štatisticky významné zmeny.

Obrázok 1 predstavuje vizuálne porovnanie výsledkov, kde nad osou x sú hodnoty pre podporené subjekty a pod osou x sú hodnoty pre kontrolné skupiny subjektov. Výrazne odlišná výška stĺpcov naznačuje výrazne odlišné rozdiely v sledovaných finančných výsledkoch. Odlišný vývoj vidieť najmä pri ROA a ROE. Najprv pokles za rok 2019 a následne nárast v rokoch 2020 a 2021, ktorý bol špecifický iba pre podporené subjekty.



Obrázok 1: Efekt kooperačných podujatí na finančné ukazovatele

Pozn.: Hodnoty na os y-ovej sú vždy kladné a ich vzdialenosť od hodnoty 0 zodpovedá priemerným hodnotám pre podporené subjekty (nad hodnotou 0) a priemerným hodnotám kontrolných skupín subjektov (pod hodnotou 0).

B. Podnikateľské misie

Podnikateľských misií sa v roku 2018 zúčastnilo 46 subjektov. V dôsledku dostupnosti finančných výkazov sa analýza za rok 2019 týka 41 subjektov, 39 a 37 subjektov za roky 2020 a 2021.

Prehľadnú tabuľku znázorňujúcu vývoj priemerných hodnôt sledovaných ukazovateľov u podporených a kontrolných subjektov – v rámci aktivity Podnikateľské misie, je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

Výsledky porovnania finančných ukazovateľov

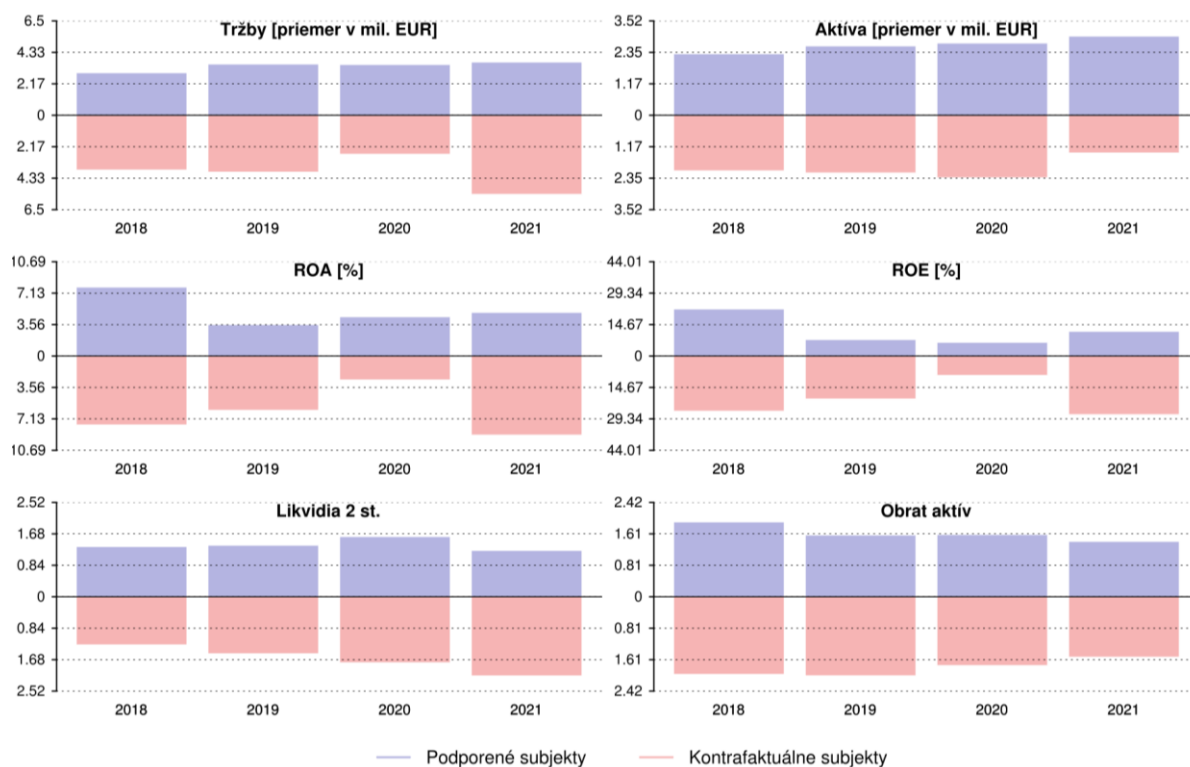
Tržby a aktíva - rast tržieb aj aktív bol u podporených subjektov pomerne vyvážený a najmä pri aktívach bol výrazne vyšší oproti kontrolnej skupine subjektov. Pomocou metódy ATT bol rast aktív štatisticky významný a to naprieč všetkými rokmi – ide teda o nielen významný ale aj konzistentný efekt. Napríklad priemerná veľkosť aktív v roku 2018 bola 2.28 (mil. EUR) a v rokoch 2019, 2020 a 2021 sa zvyšovala na 2.57, 2.68 a 2.94. Pri kontrolnej skupine subjektov bola počiatočná hodnota 2.06 a za roky 2019 až 2021 bola 2.13, 2.31 a potom poklesla na 1.39. Metóda ATT odhadla rast tržieb v priemere na 6.33% vyšší v skupine podporených subjektov oproti kontrolnej skupine subjektov.

Rentabilita - výsledky pre rentabilitu aktív (ROA) a vlastného kapitálu/imania (ROE) boli odlišné. V oboch prípadoch došlo k poklesom, ktoré boli mierne vyššie u podporených subjektov. Rozdiely oproti kontrolnej skupine subjektov však neboli štatisticky relevantné. V prípade rentability vlastného imania boli hodnoty v roku 2018 pomerne vysoké u podporených aj u kontrolných subjektov. V rokoch 2019 a 2020 bol zaznamenaný pokles u oboch skupín, výraznejší však v skupine podporených subjektov. V roku 2021 bol zaznamenaný výrazný nárast u oboch skupín, avšak výrazne vyšší u kontrolnej skupiny subjektov. Tieto výsledky boli štatisticky významne odlišné. Napriek tomu v kontexte predchádzajúcich výsledkov nejde o vyslovene negatívne výsledky u podporených subjektov a to z dvoch dôvodov. Jednak podporené subjekty zaznamenali vyšší rast aktív aj tržieb a tento rast mohol byť financovaný vlastným kapitálom. Tento rast mohol byť z časti sprevádzaný aj nižšou súčasnou ziskovosťou a to či už v dôsledku snahy o expanziu, alebo v dôsledku nižšej ziskovosti v náročných rokoch 2020 a 2021. Zároveň je potrebné dodať, že ziskovosť bola aj v týchto rokoch kladná a to aj z pohľadu ROA aj ROE.

Likvidita - Pri porovnaní likvidity boli namerané pomerne stabilné hodnoty u podporených subjektov, kým pri kontrolnej skupine subjektov došlo k nárastu. Nižšiu likviditu u podporených podnikov je možné interpretovať ako dôsledok účasti na aktivitách podporujúcich internacionalizáciu. Tu je dôležité pripomenúť, že pokles likvidity nie je nutne vnímaný ako negatívny, najmä ak je likvidita nad úrovňou hodnoty 1. Taktiež môže byť pokles likvidity aj prejavom vyššej efektívnosti manažmentu pracovného kapitálu.

Obrat aktív - u podporených subjektov bol zaznamenaný pokles hodnoty za roky 2019 až 2021. Oproti hodnotám u kontrolnej skupiny subjektov boli vyššie rozdiely len v roku 2019, kde došlo k zvýšeniu, ale v ostatných rokoch došlo taktiež k postupnému poklesu. Podobne ako pri likvidite, ani tieto rozdiely nie je možné vnímať negatívne. Obrat aktív sa u podporených subjektov znížil v dôsledku rýchlejšieho rastu aktív (napr. investovanie do majetku) ako rastu tržieb. Z časového hľadiska nie je prekvapivé sledovať najprv rast aktív až potom rast tržieb.

Na Obrázku 2 je vizuálne porovnanie výsledkov, kde nad osou x sú hodnoty pre podporené subjekty a pod osou x sú hodnoty pre kontrolné subjekty. Výrazné rozdiely je možné vidieť pri raste tržieb a aktív a to v prospech podporených subjektov. Na druhej strane bol nameraný pokles u ziskovosti naprieč oboma skupinami, ktorý bol vyšší u podporených subjektov, ale nehodnotíme tento efekt negatívne a to práve preto, lebo bol jednak sprevádzaný rastom tržieb aj aktív a taktiež bola ziskovosť stále kladná.



Obrázok 2: Efekt podnikateľských misií na finančné ukazovatele

Pozn.: Hodnoty na os y-ovej sú vždy kladné a ich vzdialenosť od hodnoty 0 zodpovedá priemerným hodnotám pre podporené subjekty (nad hodnotou 0) a priemerným hodnotám kontrolných skupín subjektov (pod hodnotou 0).

C. Sourcingové podujatia

Sourcingových podujatí sa zúčastnilo 18 subjektov. Pre potreby analýzy boli k dispozícii údaje 17 subjektov a to počas všetkých troch sledovaných rokov 2019 až 2021.

Rozdiely medzi podporenými subjektami a kontrolnými skupinami subjektov nie sú výrazné.

Prehľadnú tabuľku znázorňujúcu vývoj priemerných hodnôt sledovaných ukazovateľov u podporených a kontrolných subjektov – v rámci aktivity Sourcingové podujatia, je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

Výsledky porovnania finančných ukazovateľov

Tržby - tržby podporených subjektov dosiahnuté v roku 2018 klesali do roku 2020, ale zvýšili sa v roku 2021. Podobný nárast bol aj v kontrolnej skupine subjektov.

Aktíva - pri aktívach bol vývoj podobný u oboch skupín - v zmysle rastu priemerných hodnôt od roku 2018. Pri zohľadnení odlišností medzi skupinami (napr. odlišná veľkosť či ziskovosť subjektov) boli tieto rozdiely v raste pomocou metódy ATT vyhodnotenú ako minimálne a štatisticky nevýznamné.

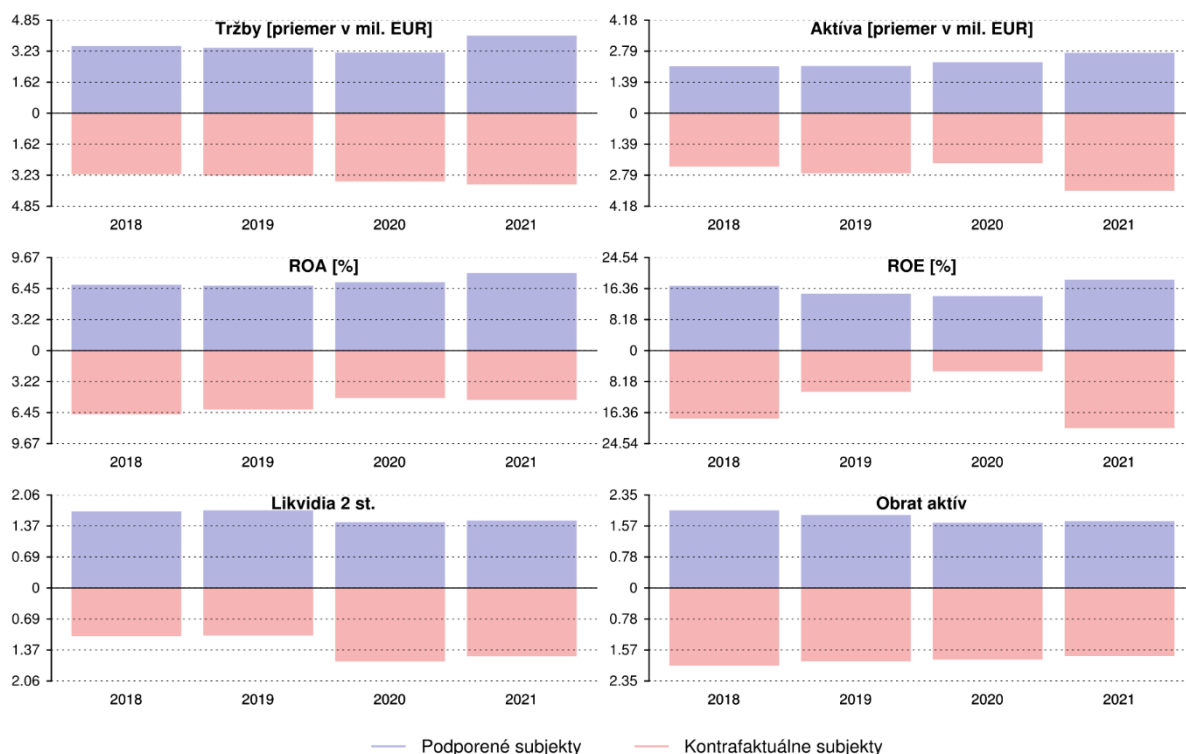
Celkovo pri porovnaní rastu tržieb a aktív rozdiel v raste predstavoval zanedbateľné rozdiely.

Rentabilita - pri ziskovosti sa rozdiely medzi oboma skupinami javia byť aj z ekonomického hľadiska ako zásadnejšie. Porovnanie hodnôt ukazovateľa ROA ukazuje, že kým u podporených subjektov sa návratnosť aktív v roku 2021 zvýšila, u kontrolnej skupiny subjektov sa naopak znížila. Tento rozdiel je z ekonomického hľadiska výrazný, ale zrejme menší počet analyzovaných subjektov (iba 17) spôsobil, že tieto rozdiely nie sú zo štatistického hľadiska tak výrazné, aby sme ich mohli považovať za relevantné. Pri rentabilite kapitálu boli výsledky u podporených subjektov počas sledovaného obdobia pomerne stabilné. V prípade kontrolnej skupiny subjektov boli vysoké výkyvy v rokoch 2018 až 2021, z prudkého poklesu v roku 2019 a prepadu v roku 2020, na prudký nárast v roku 2021.

Likvidita - Vývoj likvidity nebol ani v jednej zo skupín negatívny, keďže hodnoty boli nad hodnotou 1.0 a zásadne sa nezvyšovali; čo by mohlo signalizovať neefektívne využívanie krátkodobých aktív. Rozdiely hodnôt dosiahnutých v skupine podporených subjektov a v skupine kontrolných subjektov nie je možné považovať za štatisticky významné.

Obrat aktív - Vývoj obratu aktív bol taktiež veľmi podobný. Za rok 2018 a 2019 boli priemerné hodnoty u podporených a kontrolných subjektov dokonca rovnaké. Rozdiely nastali v ďalších dvoch rokoch, pričom rozdiel v roku 2021 bol štatisticky významný (pomocou metódy Diff-in-Diff) v prospech kontrolných subjektov. Vzhľadom na stabilný vývoj v minulosti zrejme nejde o ohrozujúci vývoj a preto tento rozdiel nepovažujeme za relevantný.

Obrázok 3 znázorňuje priemerné hodnoty finančných ukazovateľov pre obe skupiny subjektov. Zásadnejšie rozdiely je badať iba pri ziskovosti. Celkovo tak môžeme zhodnotiť, že subjekty ktoré absolvovali sourcingové podujatia dosahovali v nasledujúcich rokoch vyššiu mieru ziskovosti, kým v ostatných parametroch nedošlo ku kvalitatívnemu zhoršeniu parametrov.



Obrázok 3: Efekt sourcingových podujatí na finančné ukazovatele

Pozn.: Hodnoty na os y-ovej sú vždy kladné a ich vzdialenosť od hodnoty 0 zodpovedá priemerným hodnotám pre podporené subjekty (nad hodnotou 0) a priemerným hodnotám kontrolných skupín subjektov (pod hodnotou 0).

D. Veľtrhy a výstavy

Na veľtrhoch a výstavách sa v roku 2018 zúčastnilo 77 subjektov; išlo o najvyužívanejšiu aktivitu na podporu internacionalizácie v roku 2018. K hodnoteniu bolo k 31. októbru 2022 dostupných 72, 73 a 71 spoločností za roky 2019, 2020 a 2021.

Prehľadnú tabuľku znázorňujúcu vývoj priemerných hodnôt sledovaných ukazovateľov u podporených a kontrolných subjektov – v rámci aktivity Veľtrhy a výstavy, je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

Výsledky porovnania finančných ukazovateľov

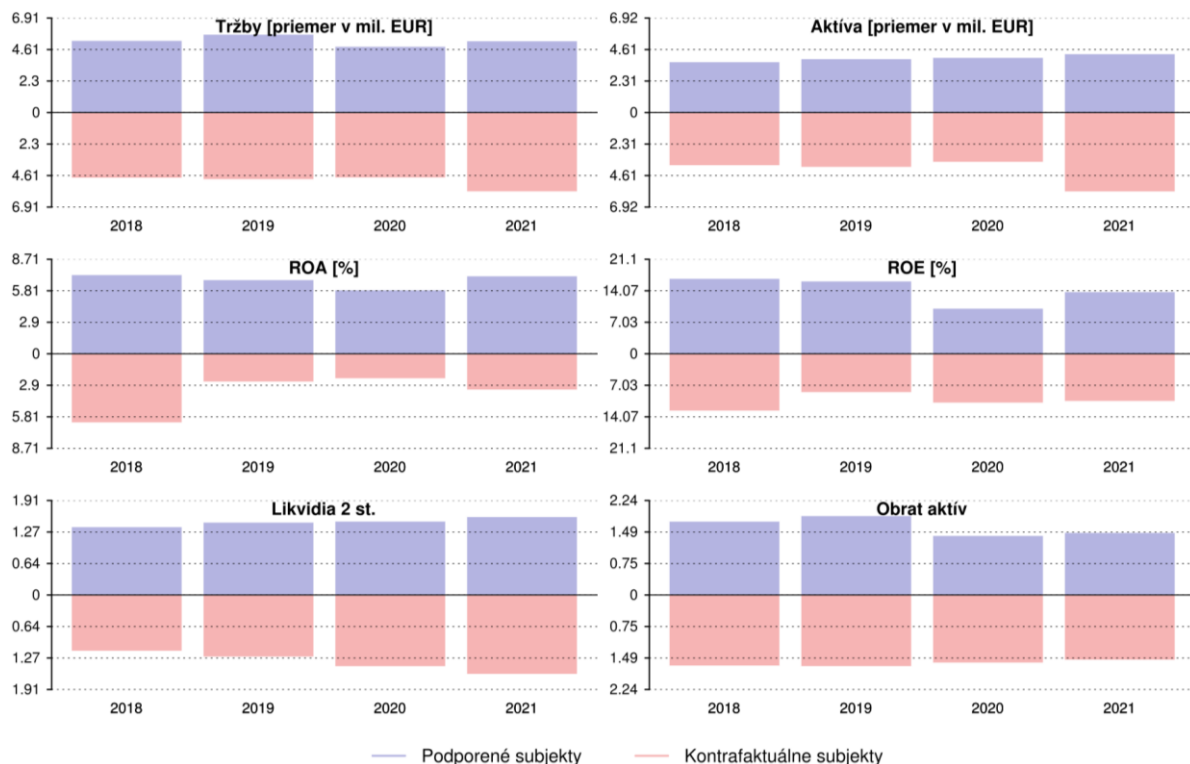
Tržby a aktíva – Vývoj tržieb aj aktív bol v rokoch 2018 až 2020 pomerne stabilný v oboch skupinách subjektov. Za rok 2021 došlo oproti roku 2018 k nárastu aktív u podporených subjektov a o niečo vyšší u kontrolných subjektov. Podobne bol nameraný vyšší nárast tržieb za posledný rok u kontrolných subjektov. Avšak pri zohľadnení špecifik porovnávaných podnikov (rozdielna veľkosť, ziskovosť, efektivita využívania aktív,...) boli tieto rozdiely štatisticky nevýznamné.

Rentabilita – najväčšie rozdiely boli namerané pri návratnosti aktív aj vlastného kapitálu. V prípade ROA aj ROE došlo k miernemu poklesu u podporených subjektov v rokoch 2019, 2020 a 2021. V prípade kontrolných subjektov boli poklesy výraznejšie. Tieto rozdiely boli pre

viaceré roky štatisticky významné (metódami ATT aj Diff-in-Diff). Dôležitý je najmä pozorovaný a štatisticky významný rozdiel za rok 2021 (metóda ATT) na úrovni 2.46% čo je priemerný systematický rozdiel v percentuálnych bodoch podporených oproti nepodporeným subjektom a to tri roky po absolvovaní týchto aktivít. V analýze z roku 2020 bolo hodnotenie návratnosti aktív za rok 2019 opačné – pokles. Rozdielny výsledok je možné pripísať tomu, že k 31. októbru 2022 bol k dispozícii väčší počet hodnotených subjektov (72 oproti 64 pri analýze z roku 2020) a taktiež podnikateľské subjekty aktualizovali svoje (staršie) finančné výkazy. To ukazuje, aké dôležité je hodnotiť vplyv aktivít z dlhodobého hľadiska.

Podobný vývoj menšieho poklesu u podporených a väčšieho u kontrolných subjektov badať pri rentabilite vlastného kapitálu (ROE). Aj keď z hľadiska absolútnych hodnôt išlo v priemere o celkom výrazné rozdiely (napr. za rok 2021 bol podľa metódy Diff-in-Diff identifikovaný rozdiel až 6.52% percentuálneho bodu v prospech podporených subjektov), tie neboli štatisticky významné, čo bolo zrejme v dôsledku veľkej rôznorodosti výsledkov medzi jednotlivými podnikmi.

Na obrázku 4 je možné vizuálne porovnať priemerné hodnoty za jednotlivé roky a skupiny subjektov. Viditeľné rozdiely hodnôt je možné pozorovať pre ROA a ROE, v ostatných prípadoch sú rozdiely buď menšie, alebo vývoj bol veľmi podobný. Celkovo sa javí, že subjekty, ktoré sa zúčastnili veľtrhov a výstav dosahovali v nasledujúcich rokoch vyššiu mieru ziskovosti pri nezmenených ostatných parametroch.



Obrázok 4: Efekt veľtrhov a výstav na finančné ukazovatele

Pozn.: Hodnoty na os y-ovej sú vždy kladné a ich vzdialenosť od hodnoty 0 zodpovedá priemerným hodnotám pre podporené subjekty (nad hodnotou 0) a priemerným hodnotám kontrolných skupín subjektov (pod hodnotou 0).

E. Krátkodobé individuálne poradenstvo

Krátkodobé individuálne poradenstvo absolvovalo 46 subjektov, z ktorých bolo do hodnotiacej analýzy zahrnutých 36 v roku 2019 a po 35 v rokoch 2020 a 2021. Išlo spravidla o menšie spoločnosti, ktoré mali veľkosť tržieb v priemere 0.38 mil. EUR v roku 2018. Kontrolná skupina mala veľkosť tržieb v priemere 0.35 mil. EUR.

Prehľadnú tabuľku znázorňujúcu vývoj priemerných hodnôt sledovaných ukazovateľov u podporených a kontrolných subjektov – v rámci aktivity Krátkodobé individuálne poradenstvo, je možné nájsť v Prílohe č. 2 Záverečnej správy.

Výsledky porovnania finančných ukazovateľov

Tržby - celkovo bol vývoj tržieb u podporenej skupiny stabilnejší a trend bol skôr rastúci, kedy ani v náročnom roku neklesol a v roku 2021 ďalej rástol. Rozdiel v raste tržieb bol oproti kontrolnej skupine subjektov za všetky sledované roky, vrátane posledného roku štatisticky významný (metóda ATT).

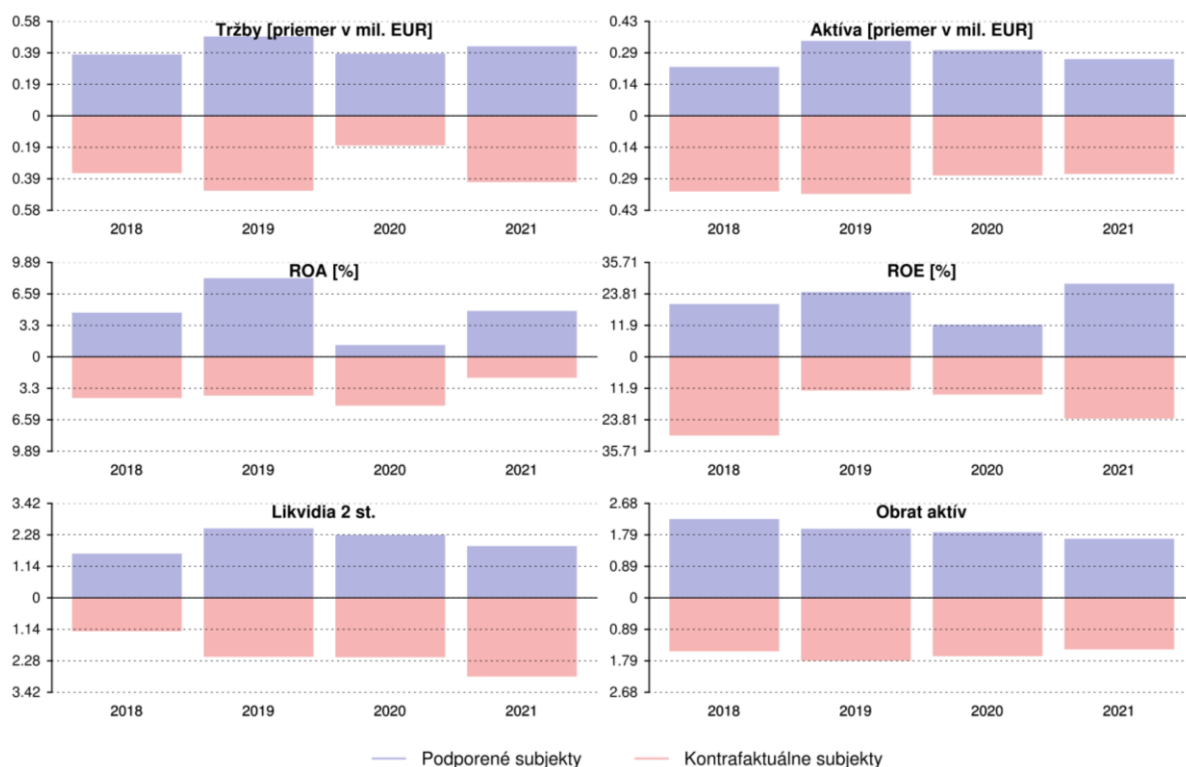
Aktíva - pri aktívach bol vývoj taktiež rastúci, najmä v roku 2019 podporené subjekty rástli priemerne o 4.97% (percentuálneho bodu) rýchlejšie ako kontrolné subjekty. Tento rozdiel bol štatisticky relevantný, pričom v ďalších rokoch bol vývoj taktiež u podporených subjektov pozitívny, ale zo štatistického hľadiska už nie tak výrazný.

Rentabilita - možné badať výraznejšie rozdiely pri rentabilite aktív (ROA), ktorej vývoj bol v rokoch 2019 - 2021 pomerne volatilný. U podporených subjektov síce narástla rentabilita aktív za rok 2019 na 8.24%, ale v náročnom roku 2020 klesla na 1.24%. Po troch rokoch stúpila hodnota na úroveň 4.81%. U kontrolných subjektov sa v rokoch 2019 a 2021 udržala na 4.06% a 5.12%, ale v poslednom roku 2021 došlo k výraznému poklesu na 2.20%. Ako už bolo spomínané, za významnejšie je možné považovať rozdiely v neskorších rokoch a v tomto prípade bol štatisticky významný iba rozdiel v roku 2019 a aj to iba pri použití metódy Diff-in-Diff. Z tohto dôvodu tieto rozdiely nepovažujeme za zásadné. Výrazná miera fluktuácie rentability bola nameraná aj pre rentabilitu vlastného kapitálu, avšak ani tieto rozdiely neboli zo štatistického hľadiska relevantné.

Likvidita - pri likvidite boli namerané štatisticky zásadné rozdiely, kedy podporené subjekty zaznamenali štatisticky významne nižší rast likvidity z roku 2018 na rok 2021 oproti kontrolným subjektom. Na druhej strane, samotná úroveň likvidity nebola tak nízka, že by bolo možné tento efekt považovať za negatívny.

Obrat aktív - vo vývoji obratu aktív neboli namerané relevantné rozdiely.

Na obrázku 5 je možné badať rozdielny vývoj v raste tržieb, aktív aj rentability. Záverom je možné zhrnúť, že účasť na krátkodobých individuálnych poradenstvách v roku 2018 mohla prispieť k najmä vyššiemu rastu tržieb pričom neutrpela tým úroveň ziskovosti ani miera likvidity.



Obrázok 5: Efekt krátkodobého individuálneho poradenstva na finančné ukazovatele

Pozn.: Hodnoty na os y-ovej sú vždy kladné a ich vzdialenosť od hodnoty 0 zodpovedá priemerným hodnotám pre podporené subjekty (nad hodnotou 0) a priemerným hodnotám kontrolných skupín subjektov (pod hodnotou 0).

ZHRNUTIE HLAVNÝCH VÝSLEDKOV

- V rokoch nasledujúcich po absolvovaní aktivít vo väčšine prípadov nedošlo k systematickej zmene finančných výsledkov u podporených subjektov.
- V každej z aktivít podporujúcich internacionalizáciu došlo k určitému času k zlepšeniu aspoň jedného z finančných ukazovateľov. Z pohľadu sledovaných ukazovateľov za najúspešnejšie aktivity v poradí je možné považovať:
 - 1) Krátkodobé individuálne poradenstvo.
 - 2-4) Kooperačné podujatia.
 - 2-4) Podnikateľské misie.
 - 2-4) Veľtrhy a výstavy.
 - 5) Sourcingové podujatia.
- Medzi pozitívnymi výsledkami išlo najmä o *zvýšenie rastu* (Podnikateľské misie a Krátkodobé individuálne poradenstvo) a *zvýšenie návratnosti aktív* (Kooperačné podujatia, Veľtrhy a výstavy a Krátkodobé individuálne poradenstvo).
- Nedošlo k výraznému poklesu *likvidity* a veľmi zriedkavo k poklesu *obratu aktív*.
- Výsledky sa v čase menili a taktiež boli korigované niektoré výsledky z analýzy realizovanej v roku 2020. To ukazuje na dôležitosť hodnotenia vplyvu štátnej pomoci

s určitým časovým odstupom, čím sa získa väčší počet údajov, a taktiež sa zníži vplyv krátkodobých výkyvov na finančné ukazovatele podnikov.

4.5 Hodnotiaca otázka č. 5 - Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?

Hodnotiaca otázka bola zameraná na identifikáciu externých faktorov (napr. legislatíva, pravidlá EŠIF...), pozitívnych aj negatívnych, ktoré mali reálny vplyv na implementáciu internacionalizačných aktivít národného projektu.

Hlavnými zdrojmi informácií boli vstupy poskytnuté zástupcami prijímateľa (SARIO) ako aj partnera (SBA), s ktorými boli realizované riadené rozhovory.

Identifikované externé faktory boli hodnotené z pohľadu aktivít, z pohľadu schopnosti firiem internacionalizovať sa, z pohľadu legislatívy a z pohľadu manažmentu projektu. Reakcie poskytovateľa pomoci (MH SR) sú uvedené v závere kapitoly v podkapitole 4.5.5.

4.5.1 Hodnotenie z pohľadu aktivít

- hodnotenie z pohľadu prijímateľa (SARIO)

Veľtrhy/výstavy, podnikateľské misie na SR a v zahraničí, kooperačné podujatia

1. Registrácia MSP a vylúčenie podnikov v ťažkostiach.

Jedným z hlavných negatívnych faktorov je podľa Prijímateľa administratívna záťaž pri registrácii MSP a vylúčenie podnikov v ťažkostiach z podpory.

Z podmienok podpory vyplynula pre MSP povinnosť pri registrácii na podujatie vyplňať okrem samotného registračného formulára aj ďalšie 4 dokumenty (Vyhlásenie na kvalifikovanie sa ako MSP, Vyhlásenie žiadateľa o splnení podmienok účasti v Schéme na podporu malého a stredného podnikania v SR, Prehľad poskytnutej pomoci de minimis a Test podniku v ťažkostiach), čo komplikovalo a predlžovalo celý proces.

Prijímateľ navrhuje redukciu rozsahu požadovaných dokumentov a využitie efektívnejších alternatív (napr. nahradenie osobitne predkladaných formulárov a tlačív vyhlásením v rámci registračného formulára alebo predkladanie požadovaných formulárov a tlačív v elektronickej forme).

Test podniku v ťažkostiach považoval Prijímateľ dokonca za diskriminačný. V dôsledku pozitívneho výsledku testu bolo nutné žiadateľa vylúčiť, čím sa znásobil negatívny dopad na vývoj jeho spoločnosti (nemožnosť rozvíjať svoje obchodné vzťahy so zahraničnými partnermi a rozšíriť databázu nových obchodných kontaktov/partnerov a pod.).

2. Zvyšovanie výšky poskytnutej pomoci de minimis nákladmi na propagáciu a publicitu.

Prijímateľ tiež negatívne vnímal skutočnosť, že do nákladov na podujatia a teda aj do výšky poskytnutej pomoci de minimis pre jednotlivé MSP je nutné započítanie nákladov na propagáciu a publicitu. Nedostatočná propagácia a publicita však majú za následok neznalosť a slabú informovanosť o aktivitách poskytovaných v rámci NP, čo má negatívny vplyv na záujem zúčastniť sa podujatí.

3. Nedôvera v programy financované z prostriedkov EÚ

Negatívny vplyv na záujem zúčastniť sa podujatí NP pripisuje Prijímateľ tiež skúsenostiam z minulosti, nezrozumiteľnosti a komplikovanosti príručiek. Za riešenie považuje existenciu uceleného usmernenia s uvedením príkladov a jasných formulácií, ktoré by žiadateľom uľahčilo správne vyplňanie a predkladanie požadovaných dokumentov a tiež overovanie ich oprávnenosti.

4. Čerpanie prostriedkov v rámci schém de minimis na hornej hranici maximálneho limitu znemožňuje účasť MSP na aktivitách NP (najmä „veľtrhy a výstavy“ a „podnikateľské misie“), t. j. znemožňuje poskytnutie asistencie smerujúcej k internacionalizácii.

5. Vylúčenie podnikateľských subjektov z Bratislavského kraja

Prijímateľ označil medzi negatívami aj znemožnenie účasti na aktivitách NP podnikom so sídlom v Bratislave (aj keď prevádzka firmy bola umiestnená mimo Bratislavského samosprávneho kraja).

6. Príležitosti pre zvýšenie záujmu slovenských MSP zúčastniť sa na podujatiach NP vidí SARIO napr. v možnosti financovania nákladov vynaložených na prepravu/ubytovanie zahraničných partnerov v SR.

Ako **pozitívne** bola hodnotená aj možnosť hradenia nákladov spojených s prepravou v rámci podnikateľských misií.

Sourcing, rozvoj dodávateľských reťazcov

Z faktorov, ktoré negatívne ovplyvňujú účinnosť poskytovania pomoci v rámci predmetných aktivít, Prijímateľ uvádza nasledovné:

1. Prepojenosť firiem

vysoká prepojenosť výrazne znižuje cieľovú skupinu NP. Paradoxne pre biznis sú však tieto prepojenia spravidla pozitívom.

2. Test podniku v ťažkostiach

Mnohým spoločnostiam, ktorým vyjde test nepriaznivo a nemôžu sa aktivít zúčastniť, by práve podpora internacionalizácie mohla prispieť k ich ďalšiemu rastu.

3. Vysoká administratívna záťaž pri preukazovaní oprávnenosti spoločností

Dôsledkom je znížený záujem spoločností o sourcing.

4. Služba sourcing/sieťovanie ako súčasť schémy pomoci de minimis

Proces realizácie sourcingu, t. j. adresné vyhľadávanie vhodných dodávateľov z radov slovenských MSP pre zahraničných klientov podľa presnej technickej dokumentácie je veľmi špecifická a z pohľadu výsledku dlhodobá záležitosť, ktorú je na strane realizátora možné dosiahnuť aj bez vynaloženia významných finančných prostriedkov. Zahrnutie do schémy pomoci de minimis poskytovanie tejto služby komplikuje, preto by Prijímateľ uvítal vyčleniť sourcing/sieťovanie zo Schémy.

Proexportné semináre

Medzi identifikovanými negatívnymi faktormi Prijímateľ uvádza najmä tieto:

1. Nadmerná administratívna záťaž

Najvýraznejšie vnímané negatívum zo strany MSP sa týka vyplňania formulárov v rámci registrácie na seminár. Následkom je buď neregistrovanie sa/odmietnutie účasti, alebo vysoká chybovosť formulárov, čo vyžaduje následnú a zdĺhavú komunikáciu, s nie vždy pozitívnym výsledkom. Problematické bolo najmä tlačivo **Vyhlásenie na kvalifikovanie sa ako MSP**, ako aj **Test podniku v ťažkostiach** (najmä v prípade začínajúcich podnikov po 3 rokoch od ich vzniku, ale aj podnikov, ktoré v predchádzajúcom roku zrealizovali väčšie investície a podnikov do 3 rokov, ktoré boli súčasťou skupiny a museli by konsolidovať údaje). Prijímateľ vidí riešenie v zjednodušení, resp. minimalizovaní administratívnej záťaže v prípade registrácie na semináre Exportnej akadémie.

2. Vylúčenie MSP z Bratislavského kraja a vylúčenie veľkých podnikov

Napriek zaznamenanému záujmu sa seminárov nemohli zúčastniť firmy s formálnym sídlom v Bratislave. Vylúčenie veľkých podnikov vníma prijímateľ negatívne najmä v kontexte chýbajúceho know-how a skúseností z praxe, ktoré by mohli získať a využiť aj menšie podniky v rámci diskusií. Prijímateľ by uvítal možnosť účasti podnikom z Bratislavského kraja, ako aj podnikom nespĺňajúcim kategóriu MSP.

3. Zvyšovanie výšky poskytnutej pomoci de minimis nákladmi na propagáciu a publicitu

Problémom je nízka informovanosť o aktivitách Exportnej akadémie, ktorá je aj dôsledkom započítavania nákladov na propagáciu a publicitu do výšky poskytnutej pomoci a tým jej navyšovanie. Prijímateľ vidí riešenie vo využití inej formy publicity, napr. v odbornej periodickej tlači alebo presne zacielené PPC kampane.

4. Odmeny lektorov

Stanovené finančné limity nezodpovedajú trhovým cenám a odmeny nepokrývajú prípravu lektorov na prednášku. Prijímateľ odporúča zvýšiť hodinové sadzby a motivovať tak kvalitných prednášajúcich.

Aktivity NP realizované partnerom NP – SBA – negatívne vplyvy identifikované naprieč všetkými aktivitami

- *hodnotenie z pohľadu partnera (SBA)*

1. Podmienky oprávnenosti MSP.

Podmienky/kritériá pre využívanie služieb, ktorých výška pomoci dosahuje nízke hodnoty sú rovnaké ako pri pomoci poskytovanej prostredníctvom dopytovo orientovaných projektov s oveľa vyššími výškami pomoci. SBA navrhuje zjednodušenie, ktoré by nevyžadovalo komplexné overovania (napr. do určitej výšky pomoci, príklad: do 5000 eur).

2. Obmedzená možnosť priamej podpory MSP

Pri niektorých typoch aktivít, napr. pri podpore Alternatívnych obchodných platforiem, bez finančnej pomoci nebol zaznamenaný záujem zo strany cieľovej skupiny. Podnikatelia by uvítali aj priamu finančnú podporu napr. pri elektronickom podnikaní, financovaní PPC reklám a pod.

3. Prísne podmienky Príručky pre oprávnenosť výdavkov

Napr. v prípade pozície Odborník IV sa vyžaduje splnenie podmienok výnimočnosti, ktoré často nekorešponujú s postavením a skúsenosťami mnohých lektorov (napr. absencia titulu alebo publikačnej činnosti vs relevantné úspechy z praxe), a neodzrkadľujú reálne kvalitatívne vlastnosti.

4. Administratívna záťaž pri overovaní podnikov do 3 rokov resp. podnikov do 1 roka

Test podniku v ťažkostiach v prípade podnikov do 3 rokov, najmä živnostníkov, ktorí ešte nepodávali daňové priznanie, nemá primeranú výpovednú hodnotu a predstavuje z pohľadu SBA zbytočnú administratívnu záťaž.

5. Kontrola správnosti údajov v prípade živnostníkov

V prípade živnostníkov je problematická kontrola údajov z daňového priznania pre účely Vyhlásení na kvalifikovanie sa ako MSP.

6. Náročné a často nemožné zostavenie kompletnej siete prepojených/ partnerských podnikov

Problémy vníma SBA z hľadiska možnosti objektívne vyhodnotiť existenciu príľahlých a relevantných trhov. SBA odporúča jednoznačnejšie vymedzenie prostredníctvom kódov SK NACE, resp. skupín SK NACE.

Vysoká miera subjektivity sa prejavuje aj pri posudzovaní osôb, ktoré konajú spoločne, ako aj pri identifikácii prepojených/partnerských podnikov „iných osôb“.

Problematické je tiež identifikovanie partnerských/prepojených podnikov v zahraničí. Neexistuje komplexný nástroj, ktorý by umožňoval identifikovať podniky v zahraničí, vrátane ich údajov.

7. Test podniku v ťažkostiach

Pokiaľ podnik investuje do rozvoja väčší objem zdrojov, častokrát sa stáva podnikom v ťažkostiach.

8. Vylúčené odvetvia

SBA považuje spôsob posudzovania príslušných a relevantných trhov za vysoko subjektívne, neexistuje žiadne objektívne kritérium pre vyhodnotenie. SBA odporúčalo nastavenie objektívneho kritéria pomocou SK NACE / skupín SK NACE.

9. Podlžnosť voči daňovému úradu či sociálnej poisťovni

SBA navrhuje zjemniť podmienku a napr. neúmyselný dlh do výšky 20 EUR označiť za akceptovateľný.

4.5.2 Hodnotenie z pohľadu schopnosti firiem internacionalizovať sa

Dôvody, ktoré často bránia slovenským MSP uchádzať sa o zákazky zahraničných /nadnárodných koncernov:

- vysoko nastavené minimálne rizikové kritériá (napr. minimálna výška obratu a počet zamestnancov), ktoré slovenské MSP nedosahujú, ak nie sú prepojené,
- MSP často nedokážu splniť kapacitné požiadavky zahraničných subjektov a podmienku povinnej certifikácie, resp. jej pravidelnej aktualizácie,
- z dôvodu nedostatočných personálnych a finančných kapacít dedikovaných pre obchodnú činnosť a marketing, chýba MSP kvalifikovaný a jazykovo zdatný personál zodpovedný za vyhľadávanie zahraničných partnerov, vedenie obchodných rokovaní v cudzom jazyku, prípravu firemných propagačných materiálov a vytvorenie, resp. priebežnú aktualizáciu web stránky vo viacerých jazykových mutáciách,
- nedostatočná znalosť právnych predpisov v cieľových krajinách pri exporte produktov, v prípade realizácie služieb (napr. montážnych prác) v zahraničí aj otázok týkajúcich sa vysielania zamestnancov do zahraničia,
- pri uchádzaní sa o nové zákazky je v mnohých prípadoch potrebné investovať do technológií, inovovania procesov, certifikácie, školenia a prijímania nových pracovníkov.

Na vyššie uvedené nie je na Slovensku dostatok podporných programov, ktoré by MSP pomohli/zefektívnili internacionalizáciu. Mikro - podniky pociťujú nedostatok podpory zo strany štátu ešte výraznejšie.

4.5.3 Hodnotenie z pohľadu legislatívy

Prijímateľ/partner projektu za negatívne faktory považuje tiež:

1. povinnosť odvádzať DPH pred úhradou faktúry odberateľom je výrazne v neprospech slovenských MSP, ktorá negatívne ovplyvňuje ich cash-flow a tým znemožňuje realizovať aktivity smerujúce k internacionalizácii,
2. dlhú dobu splatnosti faktúr, ktorá demotivuje firmy nadväzovať nové obchodné vzťahy so zahraničím,
3. nízku vymožitelnosť práva a rokmi vlečúce sa súdne spory v SR.

4.5.4 Hodnotenie z pohľadu manažmentu projektu

Prijímateľ/partner projektu z pohľadu riadenia projektu ako problematické vnímajú najmä:

- usmernenia zo strany SO (Test podniku v ťažkostiach, overovanie veľkosti podniku prostredníctvom prepojenosti fyzických osôb), ktoré Prijímateľ/partner projektu považujú za nejednoznačné, čo vyžaduje následne neustále nové usmerňovanie žiadateľov pri dokumentácii a oprávnenosti,
- celkovú administratívnu náročnosť procesov a postupov,
- potrebu spolupracovať so žiadateľmi pri vyplňaní formulárov, resp. ich vyplňať za podnikateľov,
- usmernenie SO k výpočtu výšky pomoci (napr. zaradiť do výpočtu pomoci všetky manažmentové náklady vrátane miezd projektových pracovníkov, nulová pomoc nie je možná), ktorú Prijímateľ/partner projektu považujú za rozporuplnú,
- lehoty SO týkajúce sa kontrol a dopytov, ktoré Prijímateľ/partner projektu považujú za príliš dlhé, čo komplikuje realizáciu zmien NP,
- nedostatočné zjednodušenia procesov, z ktorých mnohé boli prezentované pri príprave projektu (napr. vykazovanie prostredníctvom sumarizačných hárkov),
- potrebu overovania splnenia podmienok v deň poskytnutia pomoci – administratívne náročné vo vzťahu k registrácii, výberu účastníkov, IS SEMP, vykazovaniu ukazovateľov,
- postupy týkajúce sa schém pomoci de minimis – potrebné eliminovať zmluvy, zjednodušiť overovanie (napr. nahradenie čestným vyhlásením alebo registračným formulárom) v prípade nízkonákladových služieb, zvýšiť limity určené schémou k overovaniu, eliminovať prehľad pomoci de minimis, nastavenie dňa poskytnutia pomoci iným spôsobom,
- nízke limity na stravné/catering na podujatia,
- potrebu realizovať prieskumy trhu na položky s nízkymi sumami (napr. ubytovanie do 100 eur).

4.5.5 Stanovisko poskytovateľa k podnetom a zisteniam prijímateľa a partnera projektu

MH SR ako poskytovateľ pomoci si je plne vedomé náročnosti a častokrát komplikovanosti procesov súvisiacich s implementáciou podpory z prostriedkov EŠIF v podmienkach SR, vrátane implementácie národných projektov, a to aj s ohľadom na ich špecifickosť. V priebehu programového obdobia 2014 – 2020 bolo hlavnou snahou MH SR **zjednodušovanie a zefektívňovanie procesov**, spojené s **odstraňovaním administratívnych prekážok a záťažou**, a to ako na strane prijímateľa, tak aj poskytovateľa. MH SR pripravilo viaceré opatrení a vynaložilo značné úsilie na ich presadenie a riadne uplatňovanie. Samozrejme, priestor na zlepšenia stále existuje. Zároveň je potrebné rešpektovať pravidlá, ktoré vyplývajú nielen z legislatívy SR ale aj EÚ, napríklad v oblasti štátnej pomoci.

Čo sa týka problematiky **overovania kategórie MSP**, táto je upravená na úrovni EÚ, pričom MH SR taktiež vníma jej náročnosť. Viackrát sme apelovali na potrebu zjednodušenia a tiež zjednotenia rôznych definícií podniku, ktoré sa v legislatíve EÚ uplatňujú s ohľadom na rôzne účely, ktoré dané právne akty sledujú (napr. definícia jediného podniku na účely de minimis pomoci, definícia mikro, malých a stredných podnikov, definícia podniku v ťažkostiach, či definícia podniku na účely Dočasného rámca pre opatrenia štátnej pomoci na podporu hospodárstva v súčasnej situácii spôsobenej nákazou COVID-19). MH SR upozorňovalo, že pri poskytovaní pomoci častokrát dochádza k situáciám, kedy pri posudzovaní jedného projektu je potrebné aplikovať viaceré definície podniku, napr. definíciu MSP aj definíciu podniku v ťažkostiach, kde sa na rovnakú skupinu podnikov nahliada rôznym spôsobom. Osobitne problematické je posudzovanie prepojenosti podnikov na zahraničné entity, ako aj skúmanie prepojenosti podnikov prostredníctvom fyzických osôb a ich rodinných väzieb, čo je značne administratívne a časovo náročné a mnohokrát sa stretáva s nepochopením zo strany žiadateľov.

V snahe vyjsť v ústrety a uľahčiť prácu prijímateľom, MH SR vypracovalo a zverejnilo tzv. Modelové vyhlásenie na kvalifikovanie sa ako MSP (vrátane príkladu), ako aj Príklady prepojenosti podnikov prostredníctvom fyzických osôb a prípadov, kedy je fyzická osoba posudzovaná ako podnik.

Zároveň bolo zavedené zjednodušenie spočívajúce v možnosti overenia MSP ex-ante prostredníctvom čestného vyhlásenia v prípade, ak výška pomoci poskytnutej jednotlivým právnym úkonom nepresahuje 70 EUR, resp. kumulatívna výška pomoci poskytnutej jednému právnemu subjektu, jedným vykonávateľom v rámci jedného národného projektu nepresahuje 350 EUR, a až následným overením MSP ex-post.

Čo sa týka **výšky stropu pomoci de minimis**, v súčasnosti sa pripravuje nové nariadenie EK o pomoci de minimis, ktoré by malo vstúpiť do platnosti v roku 2024 a v rámci ktorého by malo dôjsť k navýšeniu stropu pomoci de minimis zo súčasných 200 tis. EUR na 300 tis. EUR na jeden podnik za obdobie troch rokov.

Výhrady týkajúce sa požiadavky na **posudzovanie podniku v ťažkostiach** možno považovať za relevantné, hoci vyplývali tiež z európskej legislatívy (nariadenie o EFRR). MH SR, rovnako ako prijímatelia projektov, uvítalo legislatívne zmeny v nariadení o EFRR od apríla 2020, na základe ktorých sa umožnilo poskytovanie prostriedkov EFRR prostredníctvom pomoci de minimis aj pre podniky v ťažkostiach.

Žiaľ, mnohé návrhy na zjednodušenia, ako napríklad vyňatie nákladov na propagáciu a publicitu z kalkulácie výšky poskytnutej pomoci, či vyňatie niektorých služieb zo schémy pomoci de minimis, nie je možné aplikovať vzhľadom na už spomínané pravidlá štátnej pomoci/pomoci de minimis, ktoré sú stanované na úrovni EÚ. **Výpočet výšky pomoci, ktorú je potrebné vykazovať ako poskytnutú pomoc, musí zahŕňať všetky náklady, ktoré s jej poskytovaním súvisia.**

Tiež je nevyhnutné zohľadňovať pravidlá pre príslušný fond (EFRR) a nastavenie podmienok oprávnenosti operačného programu, ktoré sa týkajú napríklad aj financovania subjektov z Bratislavského kraja (viac rozvinutého regiónu) alebo financovania veľkých podnikov.

Výhrady týkajúce sa finančných limitov pre osobné výdavky odborného personálu (**odmeny lektorov**) boli stanovené na základe historických údajov za poskytnuté služby expertov v rámci doplňujúcich štátnych programov MH SR. MH SR pri stanovení finančného limitu pôvodne plánovalo zohľadniť aj údaje od spoločnosti Trexima, ktorá okrem iných činností poskytuje aj prehľady o mzdových benchmarkoch pre pracovné pozície v jednotlivých regiónoch SR využiteľné pre zamestnávateľov vrátane subjektov verejnej správy. Tieto údaje mali skôr demotivujúci efekt na lektorov a odborníkov poskytujúcich služby v rámci národných projektov, preto MH SR použilo aj údaje o výške bežných hodinových sadzieb pre expertov (hodinové sadzby pre vlastníkov MSP a fyzické osoby – podnikateľov) v rámci Horizontu 2020, čím sa finálne limity pre osobné výdavky v rámci národných projektov významne navýšili. Výška finančných limitov bola rozdelená do skupín v závislosti od odborných a kvalifikačných predpokladov pre pracovné pozície Odborník I, Odborník II, Odborník III, Odborník IV. Ku každej pozícii boli stanovené požiadavky na odborné a kvalifikačné predpoklady a popis rámcových činností. Hlavným cieľom pri stanovení limitov bolo zabezpečiť najmä hospodárnosť (snaha o minimalizáciu výdavkov potrebných na dosiahnutie stanovených cieľov) ale aj realnosť (snaha o čo najrealnejšie nastavenie limitov). Lektori si mohli nárokovať na preplatenie aj prípravu na prednášku, ak v rámci podmienok uvedených v projekte (z úrovne prijímateľa) nebolo uvedené inak – pri niektorých NP bola napr. obmedzená doba prípravy na max. 2 hodiny. Finančné limity možno prehodnotiť v novom programovom období.

Niektoré **podmienky Príručky pre oprávnenosť výdavkov** hodnotí Prijímateľ/Partner ako prísne. Ak lektor nespĺňal požadované odborné, kvalifikačné a expertné predpoklady stanovené pre pozíciu Odborník IV, nespĺňal definičné znaky pre danú pozíciu a bolo potrebné ho zaradiť na inú pozíciu. Ide o bežný postup výberu zamestnanca na pracovnom trhu a jeho finančného ohodnotenia v závislosti od dosiahnutého vzdelania, praxe alebo expertnej úrovne.

Podmienka nemať **podlžnosti voči daňovému úradu, či sociálnej povinnosti** nevyplýva ani z vyzvania, ani z príslušnej schémy pomoci de minimis a MH SR teda túto podmienku nestanovilo. Jej znenie bolo v kompetencii prijímateľa NP, pravdepodobne v súvislosti so zákonom 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Pri dopytovo-orientovaných projektoch sa napr. pri daniach a sociálnom poistení akceptuje dlh do výšky 40 eur, čo však priamo umožňuje zákon 292/2014 Z. z. o príspevku poskytovanom z európskych štrukturálnych a investičných fondov a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Na záver uvádzame, že MH SR ako poskytovateľ pomoci oceňuje spätnú väzbu a vníma uvedené hodnotenia a podnety prijímateľa a partnera NP. Mnohé požiadavky, ktoré sa týkali meniacej situácie, najmä v súvislosti s prepuknutím súčasných kríz, boli priebežne reflektované

či už v rámci zmenového konania (zmeny obsahu/aktivít projektu), alebo v usmerneniach pre prijímateľa (praktické zjednodušenia na odstraňovanie administratívnej záťaže a zefektívnenie implementácie). Nadobudnuté skúsenosti z implementácie programového obdobia 2014 – 2020 budú zohľadnené aj v novom programovom období 2021 - 2027, vrátane pokračovania národného projektu na podporu internacionalizácie MSP, a to prostredníctvom zavádzania ďalších opatrení na zjednodušovanie implementácie, vrátane zjednodušeného vykazovania výdavkov.

Veríme, že vďaka celému súboru prijatých a plánovaných opatrení, ktoré MH SR zavádza do procesov implementácie, sa podarí zvrátiť negatívny trend v záujme o zapájanie sa do programov financovaných z prostriedkov EÚ a zvýši sa dôvera v tieto nástroje podpory.

4.6 Hodnotiaca otázka č. 6 - Je pokrok dosiahnutý v plnení stanovených cieľov NP uspokojivý?

Hlavným cieľom národného projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných a poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia miery ich zapojenia do medzinárodnej spolupráce. Táto spolupráca má stimulovať ich ďalší rozvoj a rast, posilňovať ich konkurencieschopnosť a postavenie v národnom hospodárstve a zároveň vytvárať predpoklady na úspešný prienik na zahraničné trhy.

Národný projekt je realizovaný prostredníctvom: vytvorenia komplexného systému podpory internacionalizácie MSP pri presadzovaní sa a prenikaní na zahraničné trhy, vytvorenia nástroja pre konkurencieschopné a inovatívne MSP na zvýšenie ich exportného potenciálu a stimuláciu vzájomnej kooperácie, zapojenia MSP do čo možno najväčšieho množstva projektov EÚ a pritom dbať na kvalitu podávaných projektov a motivovanie MSP.

V rámci NP bola naplánovaná realizácia aktivít, ktoré by viedli k podpore internacionalizácie slovenských MSP a to tým, že mali :

- stimulovať existujúcich a budúcich podnikateľov k internacionalizácii, vrátane posilnenia špecifických odborných zručností,
- zvyšovať efektívnosť pri realizácii obchodných činností, výsledkov výroby a služieb,
- zlepšovať úroveň prezentačných aktivít, pozíciu a konkurencieschopnosť slovenských MSP v konkurencii ich produkcie na vnútornom trhu EÚ a tretích trhoch,
- zvyšovať odborné kapacity MSP a úroveň ich informovanosti o možnostiach internacionalizácie,
- zvyšovať mieru zapojenia MSP do transnacionálnych a regionálnych subdodávateľských reťazcov,
- zvyšovať mieru kooperácie so zahraničnými partnermi, ktorá povedie k posilneniu postavenia, udržateľnosti a konkurencieschopnosti MSP,
- zvyšovať mieru zapojenia MSP do podporných programov EÚ,
- zvyšovať mieru povedomia o výhodách a možnostiach využitia alternatívnych obchodných platforiem,

- zvyšovať znalostnú úroveň MSP v oblasti elektronického podnikania.

Ciele vedúce k podpore internacionalizácie MSP bolo plánované dosiahnuť realizáciou vybraných podujatí podľa charakteru aktivít NP. Súčasne bol pri nastavovaní relevantných podujatí, teda tých, ktoré boli zamerané priamo na poskytovanie nefinančnej podpory MSP, odhadnutý aj predpokladaný počet podporených subjektov resp. účastníkov. Tabuľka 35 uvádza prehľad plánovaných podujatí v prepojení na aktivity NP.

Tabuľka 35: Prehľad aktivít a podujatí/služieb plánovaných v rámci NP

Organizácia	Aktivita/podaktivita		Podujatie/služba
	Kód	Názov	Typ
SARIO	1.2	Národná prezentácia na veľtrhoch v zahraničí – technicko-organizačné zabezpečenie	Veľtrhy/výstavy
	1.3	Medzinárodná spolupráca na Slovensku	Podnikateľské misie v SR
			Kooperačné podujatia v SR
			Sourcingové podujatia v SR
	1.4	Medzinárodná spolupráca v zahraničí	Podnikateľské misie v zahraničí
			Sourcingové podujatia v zahraničí
2.1	Exportná akadémia	Proexportné semináre EA Kvalifikačné programy EA	
2.2	Rozvoj dodávateľských reťazcov	Počet RDR výjazdov	
SBA	3.1	Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	Veľtrhy/ výstavy
	3.2	Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií	Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií
	3.3	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR v rámci Trade Pointu	Krátkodobé individuálne poradenstvo (10 hodín)
			Dlhodobé individuálne poradenstvo (80 hodín)
	3.4	Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem	Informačné podujatia a skupinové poradenstvá (5 hodín)
			Krátkodobé individuálne poradenstvo (10 hodín)
	3.5	Zapájanie MSP do komunitných programov EÚ	Informačné podujatia – skupinové podujatia (8 hodín)
			Odborné projektové poradenstvo pre zapájanie MSP do komunitných programov EÚ (80 hodín)
4	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	Krátkodobé individuálne poradenstvo (10 hodín)	
		Dlhodobé individuálne poradenstvo (80 hodín)	
		skupinové poradenstvá (tréningový e-shop)	

Realizáciu niektorých podujatí/služieb ako „Kvalifikačné programy EA“ v rámci podaktivity 2.1, „Veľtrhy a výstavy“ v rámci podaktivity 3.1, „Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií“ v rámci podaktivity 3.2 a „Krátkodobé individuálne poradenstvo“ v rámci podaktivity 3.4 sa nepodarilo rozbehnúť ani k 31.12.2020, ktorý predstavoval 3. rok implementácie NP. Faktory, ktoré bránili realizácii uvedených služieb sú uvedené v podkapitole 4.7.

Počas implementácie NP boli priebežne realizované zmeny projektu. Najmä od roku 2020 prijímateľ a partner projektu reagovali na neočakávané externé faktory – najmä pandémie COVID-19, ktoré mali vplyv na implementáciu projektu. Zmeny významného charakteru boli realizované formou dodatkov k Zmluve o poskytnutí NFP. Niektoré zo zmien boli zamerané priamo na úpravu spôsobu realizácie NP a jeho aktivít:

V prípade služby „Kvalifikačné programy EA“ (podaktivita 2.1) nedošlo k realizácii z dôvodu významných zmien na trhoch v dôsledku COVID-19 a preskupovaniu dodávateľských reťazcov v automobilovom priemysle následkom nového – zatiaľ presne nezadefinovaného prístupu k vývoju/výrobe inovatívnych a pre životné prostredie šetrnejších súčastí automobilov. Z uvedeného dôvodu sa realizácia aktivity stala neaktuálnou.

Služba „Sourcingové podujatia v SR“, zabezpečovaná prijímateľom SARIO, bola do júna 2020 realizovaná v rámci Aktivity 1 „Účasť slovenských podnikov na reprezentačných podujatiach“, podaktivity 1.3 „Medzinárodná spolupráca na Slovensku“. Po schválení Žiadosti o zmenu Zmluvy o poskytnutí NFP bola realizácia z dôvodu prieniku a dopĺňania sa s podaktivitou 2.2 „Rozvoj dodávateľských reťazcov“ presunutá Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP do Aktivity 2 „Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR“.

Vzhľadom na implementačnú prax a skúsenosti, s cieľom zabezpečiť efektívnejšie využívanie finančných prostriedkov a zabezpečiť flexibilitu v poskytovaní služieb boli vypustené podaktivity v gescii partnera projektu SBA:

- 3.1 „Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“, ktorej realizácia bola plánovaná formou veľtrhov a výstav. K zrušeniu podaktivity viedli opakované problémy s realizáciou verejného obstarávania na zabezpečenie služieb spojených s organizáciou účastí MSP,
- 3.2 „Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií“ - z dôvodu nemožnosti definovania zákazky pre VO pre centrálné dodanie služieb jedným dodávateľom,
- 3.4 „Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem“, ktorej realizácia bola plánovaná formou informačných podujatí a skupinových poradenstiev a krátkodobého individuálneho poradenstva. Zrušenie aktivity nadväzovalo na realizovaný prieskum medzi MSP, týkajúci sa záujmu o podporu alternatívnych obchodných platforiem. Jeho výsledkom bol veľmi nízky záujem zo strany MSP o zakladanie platforiem a preto prijímateľ a partner projektu navrhli túto aktivitu nerealizovať. Nízky záujem o zakladanie a podporu platforiem viedol po nástupe mimoriadnej situácie súvisiacej s COVIDom k realokácii finančných prostriedkov na COVID opatrenia.

Pokrok v napĺňaní cieľov NP je možné merať prostredníctvom merateľných ukazovateľov projektu. Ich napĺňanie prijímateľ SARIO a partner projektu SBA pravidelne vykazujú prostredníctvom Výročných monitorovacích správ. V tabuľke 36 uvádzame ich prehľad v prepojení na aktivity NP a ich postupné napĺňanie k 31.12.2020.

Projektové merateľné ukazovatele s nízkou mierou plnenia k 31.12.2020

Na konci tretieho roku implementácie NP bola identifikovaná nízka miera plnenia plánovaných cieľových hodnôt v 2 zo 6 merateľných ukazovateľov:

P0303 - „Počet podporených obchodných a podporných platforiem“ - napĺňaný prostredníctvom aktivity partnera v projekte SBA - dosiahnutá hodnota 10% z plánovanej cieľovej hodnoty

P0435 - „Počet účastí MSP na veľtrhoch a výstavách v zahraničí“ - napĺňaný prostredníctvom aktivít prijímateľa ako aj partnera v projekte - dosiahnutá hodnota 34% z plánovanej cieľovej. Nízka miera plnenia bola spôsobená neplnením plánovanej hodnoty partnerom projektu SBA, ktorý nezačal s realizáciou podujatí, ktoré majú prispievať k napĺňaniu merateľného ukazovateľa. Prijímateľ projektu úspešne napĺňal (89%) plánovanú hodnotu ukazovateľa.

Nízke plnenie oboch merateľných ukazovateľov súviselo s neúspešnou realizáciou aktivít 3.1 „Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“ a 3.4 „Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem“, prostredníctvom ktorých mali byť napĺňané. Z vyššie uvedených dôvodov boli tieto aktivity v roku 2021 Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP zrušené.

Perspektíva naplnenia cieľových hodnôt zostávajúcich 4 merateľných ukazovateľov bola v 3. roku implementácie NP veľmi optimistická. Dosiahnuté hodnoty merateľných ukazovateľov prekročili 90% plnenie.

Tabuľka 36: Prehľad merateľných ukazovateľov a postupného napĺňania cieľových hodnôt na úrovni aktivít projektu k 31.12.2020

Kód MU	Názov MU	Subjekt	Aktivita NP	Cieľová hodnota MU		Dosaiahnutá hodnota MU vo VS 2018				Dosaiahnutá hodnota MU vo VS 2019				Dosaiahnutá hodnota MU vo VS 2020			
						čistočná hodnota MU podľa aktivít NP	miera	hodnota MU	miera	čistočná hodnota MU podľa aktivít NP	miera	hodnota MU	miera	čistočná hodnota MU podľa aktivít NP	miera	hodnota MU	miera
P0190	Počet MSP zapojených do programov EÚ	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	35	35	11	31%	11	31%	25	71%	25	71%	33	94%	33	94%
P0285	Počet podnikov, ktoré dostávajú nefinančnú podporu	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	544	1 310	142	26%	500	38%	383	70%	1 095	84%	598	110%	1 562	119%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	160		139	87%			302	189%			409	256%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	356		130	37%			235	66%			256	72%		
		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	250		89	36%			175	70%			299	120%		
P0303	Počet podporených obchodných a podporných platforiem	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	10	10	1	10%	1	10%	1	10%	1	10%	1	10%	1	10%
P0435	Počet účasti MSP na veľtrhoch a výstavách v zahraničí	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	300	480	0	0%	78	16%	0	0%	132	28%	0	0%	161	34%

		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	180		78	43%			132	73%			161	89%		
P0442	Počet účastníkov poradenských a vzdelávacích programov	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	874	2 290	175	20%	664	29%	453	52%	1 417	62%	738	84%	2 110	92%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	270		152	56%			344	127%			479	177%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	546		150	27%			251	46%			280	51%		
		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	600		187	31%			369	62%			613	102%		
P0589	Počet zrealizovaných informačných aktivít	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	656	1 043	77	12%	181	17%	334	51%	628	60%	619	94%	1 075	103%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	150		38	25%			165	110%			294	196%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	109		44	40%			89	82%			98	90%		
		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	128		22	17%			40	31%			64	50%		

Zdroj: Výročné monitorovacie správy NP

4.7 Hodnotiaca otázka č. 7 - Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?

Cieľom hodnotiacej otázky bolo zistiť, aké faktory, či v negatívnom alebo pozitívnom zmysle, zásadne ovplyvňovali napĺňanie cieľov národného projektu. Za týmto účelom boli realizované štruktúrované rozhovory so zástupcami prijímateľa projektu (SARIO) a partnera projektu (SBA). Ďalším zdrojom informácií boli Výročné monitorovacie správy projektu a Správy o pokroku projektu.

V procese implementácie projektu je úspešnosť realizácie podujatí priamo spojená s napĺňaním plánovaných cieľových hodnôt merateľných ukazovateľov. Je to viditeľné najmä v prípadoch, kedy do procesu prípravy podujatí vstúpia faktory, ktoré bránia ich organizácii alebo dokonca ich spusteniu.

Faktory ovplyvňujúce zásadným spôsobom plnenie cieľov NP:

V prípade služby „Kvalifikačné programy EA“ (podaktivita 2.1) nedošlo k realizácii z dôvodu významných zmien na trhoch v dôsledku COVID-19 a preskupovaniu dodávateľských reťazcov v automobilovom priemysle následkom nového – zatiaľ presne nezadefinovaného prístupu k vývoju/výrobe inovatívnych a pre životné prostredie šetrnejších súčastí automobilov. Z uvedeného dôvodu sa realizácia aktivity stala neaktuálnou.

V prípade služby „Veľtrhy a výstavy“ (podaktivita 3.1) bolo pôvodne plánované vyhlásenie spoločného verejného obstarávania prijímateľa a partnera projektu. Z dôvodu eliminácie možných rizík, ktoré by mohlo spoločné VO priniesť, došlo k dohode o realizácii VO každého partnera samostatne. Problém nastal v prípade VO pripravovaného SBA, ktoré začalo s prípravou VO na zabezpečenie individuálnej účasti slovenských MSP na prezentačných podujatiach a výstavách prostredníctvom vybraného dodávateľa/dodávateľov, avšak predbežná hodnota zákazky niekoľkonásobne prekročila rozpočet projektu na túto aktivitu. Z uvedeného dôvodu sa SBA rozhodlo upraviť opis predmetu zákazky, kde eliminovalo výdavky, ktoré navyšovali výslednú sumu. S nástupom pandémie COVID-19 došlo k hromadnému rušeniu plánovaných veľtrhov a výstav, ako aj leteckej dopravy. Verejné obstarávanie sa nakoniec nepodarilo zrealizovať a služba bola vypustená Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP. V novom NP programového obdobia 2021 – 2027 bude zabezpečovaná prostredníctvom poskytnutia voucherovej podpory pre MSP za účelom zabezpečenia ich individuálnej účasti na veľtrhoch/výstavách.

V prípade služby „Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií“ (podaktivita 3.2) bolo pôvodným zámerom centrálné dodanie služieb jedným dodávateľom, čo sa však ukázalo ako ťažko realizovateľné z dôvodu nemožnosti definovania zákazky pre VO. Vzhľadom na to bola podaktivita 3.2 zrušená a alokácia určená na zabezpečovanie služieb tejto aktivity bola realokovaná do aktivity 4 „Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP, ktorá je svojím zameraním podobná – podpora elektronického podnikania.

Služba „Krátkodobé individuálne poradenstvo“ (podaktivita 3.4 „Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem“) rovnako ako aj ďalšia služba „Informačné podujatia a skupinové poradenstvá“ v rámci tejto podaktivity vykazovali nízku, resp. žiadnu mieru napĺňania, ktoré boli následkom nezosúladenia definície cieľovej skupiny služieb uvedenej v ŽoNFP s definíciou EK. Spôsob akým je cieľová skupina definovaná v ŽoNFP znemožňuje

realizovanie tejto podaktivity, pretože nie je v súlade s podrobným opisom projektu. Merateľný ukazovateľ projektu definuje jeho naplnenie vytvorením AOP, ale aktivity smerujú len k podpore MSP formou poradenstva pri vzniku AOP. SBA vykonalo analýzu z dôvodu zadefinovania cieľov podaktivity tak, aby neboli porušené náležitosti ŽoNFP a súčasne bola naplnená definícia stanovená EK. SBA vykonalo prieskum z ktorého vyplynulo, že pri súčasnom nastavení nie je o tento nástroj zo strany podnikateľov záujem. MSP bojujú s existenčnými problémami a nemajú priestor a ani voľné kapacity na zakladanie AOP. Ďalším identifikovaným problémom je nedostatok lektorov spĺňajúcich potrebnú kvalifikáciu na lektorovanie seminárov.

V roku 2020 zasiahol do implementácie projektu faktor, ktorý mal na realizáciu časti plánovaných podujatí veľmi negatívny vplyv, ale súčasne paradoxne a neočakávane v prípade iných podujatí vplyv pozitívny.

Od marca 2020 bola organizácia podujatí v rámci Aktivity 1 výrazne ovplyvnená pandémiou COVID-19. Opatrenia zavedené za účelom zabránenia šíreniu ochorenia viedli k zrušeniu mnohých podujatí s hromadnou účasťou. Dotklo sa to najmä podujatí Veľtrhy, Podnikateľské misie v zahraničí aj na Slovensku, Kooperačných podujatí. Všetky podujatia od marca 2020 boli zrušené alebo presunuté do neskorších období roka 2021 až 2022. Presunutých bolo celkom 12 plánovaných veľtrhov. Situácia s konaním podujatí bola neprehľadná, priebežne sa menila, k zmenám často dochádzalo krátko pred termínom konania. V prípade tvorby dodávateľsko-odberateľských reťazcov v rámci podaktivity 2.2 boli obmedzené možnosti stretávania sa so zástupcami MSP a časť aktivít sa presunula do on-line priestoru.

V rámci Aktivity 2 boli pandémiou COVID-19 negatívne ovplyvnené skupinové semináre, ktoré neboli realizované.

Opačne tomu bolo v prípade individuálnych poradenstiev organizovaných SBA. O túto službu bol od začiatku jej poskytovania medzi MSP vysoký záujem, ktorý sa ešte zvýšil nástupom pandémie COVID-19. Z dôvodu enormného nárastu záujmu o služby SBA, najmä individuálne poradenstvá, bola už v apríli 2020 predčasne vyčerpaná alokácia pre projekt na krátkodobé poradenstvo v rámci Aktivity 3. Podobným spôsobom sa vyvíjala aj situácia v prípade dlhodobého poradenstva v rámci Aktivity 4. Dôvodom zvýšeného záujmu bol nedostatok času, ktorý mohli podnikatelia venovať internacionalizácii. Vzhľadom na obmedzenia potrebovali byť MSP viac viditeľné v on-line priestore. Súčasne sa prijatými opatreniami zvýšila dostupnosť lektorov. Tieto služby sú MSP vnímané ako veľmi silný nástroj na ich podporu čase krízy a pomáhajú im riešiť aktuálne problémy. Preto bolo potrebné hľadať voľné finančné zdroje v rozpočte projektu, ktoré by bolo možné realokovať do služby individuálneho poradenstva.

Podobný nárast záujmu sledovalo aj SARIO v prípade služby Exportnej akadémie v rámci podaktivity 2.1. Vzhľadom na situáciu spôsobenú pandémiou COVID-19 boli od marca 2020 semináre realizované on-line formou - ako webináre. Záujem o túto aktivitu sa niekoľkonásobne zvýšil. Zatiaľ čo do vypuknutia pandémie sa vzdelávacích aktivít zúčastňovalo priemerne 20 účastníkov, na on-line vzdelávaní to bolo v priemere 40 účastníkov. Nevýhodou však je chýbajúca interakcia medzi účastníkmi.

Riziko predstavovali aj ťažkosti pri odhadnutí budúcnosti situácie MSP. Pandémia sa dotkla najmä malých podnikov a živnostníkov, ktorí prehodnocovali svoje podnikanie a finančné

prostriedky smerovali k udržaniu svojej existencie, nie do expanzie. Prvá vlna priniesla so sebou zvýšený záujem o služby, naopak druhá vlna naznačila, že situácia môže byť opačná.

4.8 Hodnotiaca otázka č. 8 - Sú stanovené ciele NP dosiahnuteľné?

Cieľom tejto hodnotiacej otázky bolo posúdiť, či ciele stanovené v NP sú dosiahnuteľné do konca implementácie NP - 31.10.2023. Bolo tak vykonané na základe dosiahnutého stavu implementácie k 31.12.2022, realizovaných relevantných zmien Zmluvy o poskytnutí NFP a vplyvu pandémie COVID-19 na implementáciu aktivít a služieb poskytovaných v rámci NP.

Cieľom národného projektu je posilnenie internacionalizačných kapacít MSP vrátane prezentácie podnikateľského potenciálu a poskytnutie bezplatných prezentačných, kooperačných, poradenských služieb MSP za účelom zvýšenia ich miery zapojenia sa do medzinárodnej spolupráce, stimulujúcej ich ďalší rozvoj a posilňujúcej ich konkurencieschopnosť a postavenie v národnom hospodárstve a zároveň vytvorenia predpokladov na úspešný prienik na zahraničné trhy.

Podľa prijímateľa projektu SARIO bola implementácia všetkých aktivít plynulá do nástupu pandémie COVID-19 v marci 2020 a neočakávali sa žiadne problémy s naplnením stanovených cieľov. Zmena situácie však zásadne ovplyvnila ďalšiu realizáciu podujatí s hromadnou účasťou, čo predstavujú všetky podujatia v rámci Aktivity 1 (časť SARIO). V roku 2020 sa plánované podujatia uskutočnili iba v prvých mesiacoch roka 2020 a ostatné boli realizátormi rušené a presúvané. V rámci Aktivity 2 sa darilo pokračovať v organizácii podujatí proexportných seminárov Exportnej akadémie formou webinárov a Sourcingové podujatia/sieťovanie, ktoré prebiehalo vo vysokej miere virtuálnou formou. Napriek tomu prijímateľ zaznamenal menší dopyt od firiem, ktoré mali záujem o sieťovanie MSP s veľkými podnikmi. Služby poskytované v rámci aktivít 3 a 4 boli taktiež realizované on-line formou.

Počas implementácie NP boli priebežne realizované zmeny projektu. Najmä od roku 2020 prijímateľ a partner projektu reagovali na neočakávané externé faktory - pandémie COVID-19, ktoré mali vplyv na implementáciu projektu. Zmeny významného charakteru boli realizované formou dodatkov k Zmluve o poskytnutí NFP. Väčšina zmien bola zameraná na presmerovanie pomoci do aktivít, ktoré mali v čase pandémie COVID-19 najväčší význam a bol o nich zo strany MSP záujem, pričom všetky zmeny mali vplyv na úpravu cieľových hodnôt MU.

V roku 2021 došlo k zvýšeniu cieľových hodnôt všetkých MU s výnimkou:

- P0303 „Počet podporených obchodných a podporných platforiem“ – napriek tomu, že podaktivita 3.4 „Podpora Alternatívnych obchodných a podporných platforiem“ bola zrušená, MU bude vykazovaný až do ukončenia NP z dôvodu dosiahnutia hodnoty „1“ ešte pred jej zrušením,
- P0435 „Počet účastí MSP na veľtrhoch a výstavách v zahraničí“ - zníženie cieľovej hodnoty v prípade tohto MU súvisí so zrušením podaktivity 3.1 „Účasť individuálnych slovenských podnikov na prezentačných podujatiach“ (v gescii SBA). Zrušenie tejto

aktivity viedlo k tomu, že MU bol naďalej naplňaný iba službami poskytovanými prijímateľom SARIO.

Dosiahnuteľnosť cieľov NP z pohľadu plnenia plánovaných cieľových hodnôt merateľných ukazovateľov, zameraných na meranie početnosti účastí cieľových skupín na podujatiach, je možné najrealistickejšie posúdiť podľa dosiahnutého stavu k 31.12.2022 (Tabuľka č. 37):

- MU P0190 „Počet MSP zapojených do programov EÚ“ naplňaný v rámci Aktivity 3 dosiahol napriek zvýšeniu cieľovej hodnoty MU z „35“ na „41“ plnenie **98%**,
- MU P0285 „Počet podnikov, ktoré dostávajú nefinančnú podporu“ je naplňaný naprieč všetkými aktivitami NP. Už v roku 2020 dosahovalo plnenie cieľovej hodnoty MU 119%, následne boli cieľové hodnoty MU zmenou projektu zvýšené v rámci všetkých aktivít NP. K 31.12.2022 dosiahlo plnenie MU **95%** (v Aktivite 1 - 94%, v Aktivite 2 - 103%, v Aktivite 3 - 93% a v Aktivite 4 - 94%),
- MU P0435 „Počet účastí MSP na veľtrhoch a výstavách v zahraničí“ - pôvodne bolo jeho naplňanie plánované v rámci Aktivít 1 a 3. Vzhľadom na problémy s verejným obstarávaním na zabezpečenie služieb spojených s organizáciou účastí MSP, pristúpil prijímateľ a partner projektu k zrušeniu podaktivity 3.1 v gescii SBA a úprave cieľovej hodnoty MU. V prípade SARIO bola cieľová hodnota MU navýšená zo „180“ na „248“. Po vykonaných zmenách plnenie cieľovej hodnoty už dosiahlo plnenie **99%**,
- MU P0442 „Počet účastníkov poradenských a vzdelávacích programov“ je naplňaný naprieč všetkými aktivitami NP. Napriek zvýšeniu cieľovej hodnoty MU z „2 290“ na „4 458“ plnenie už dosiahlo **96%** (v Aktivite 1 - 87%, v Aktivite 2 - 102%, v Aktivite 3 – 95% a v Aktivite 4 – 96%),
- MU P0589 „Počet zrealizovaných informačných aktivít“ je naplňaný naprieč všetkými aktivitami NP. Napriek zvýšeniu cieľovej hodnoty MU z „1 046“ na „3 631“ plnenie už dosiahlo **88%** (v Aktivite 1 - 99%, v Aktivite 2 - 100%, v Aktivite 3 – 87% a v Aktivite 4 – 85%).

Na základe vyššie uvedeného stavu dosiahnutého k 31.12.2022 je možné očakávať, že v poslednom roku implementácie NP dôjde k dosiahnutiu cieľových hodnôt MU k termínu jeho ukončenia a tým aj stanovených cieľov NP.

Tabuľka 37: Prehľad merateľných ukazovateľov a postupného napĺňania cieľových hodnôt na úrovni aktivít projektu k 31.12.2022

Kód MU	Názov MU	Subjekt	Aktivita NP	Cieľová hodnota MU		Dosiahnutá hodnota MU vo VS 2021				Dosiahnutá hodnota MU vo VS 2022			
						čiasť hodnota MU podľa aktivít NP	miera	hodnota MU	miera	čiasť hodnota MU podľa aktivít NP	miera	hodnota MU	miera
P0190	Počet MSP zapojených do programov EÚ	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	41	41	35	85%	35	85%	40	98%	40	98%
P0285	Počet podnikov, ktoré dostávajú nefinančnú podporu	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	1 332	3 555	910	68%	2 266	64%	1 238	93%	3 383	95%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	1 137		563	50%			1 066	94%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	416		312	75%			389	94%		
		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	670		481	72%			690	103%		
P0303	Počet podporených obchodných a podporných platforiem	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	1	1	1	100%	1	100%	1	100%	1	100%
P0435	Počet účastí MSP na veľtrhoch a výstavách v zahraničí	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ *	-	248	-	-	194	78%	--	-	245	99%
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	248		194	78%			245	99%		
P0442	Počet účastníkov poradenských a vzdelávacích programov	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	1 561	4 458	1 119	72%	3 024	68%	1 490	95%	4 287	96%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	1 251		655	52%			1 200	96%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	546		374	68%			473	87%		
		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	1 100		876	80%			1 124	102%		
P0589	Počet zrealizovaných informačných aktivít	SBA	Individuálna podpora pri internacionalizácii MSP, podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov EÚ	1 970	3 631	1 111	56%	1 775	49%	1 720	87%	3 184	88%
		SBA	Využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP	1 321		414	31%			1 126	85%		
		SARIO	Účasť slovenských podnikov na prezentačných podujatiach	180		130	72%			178	99%		

		SARIO	Vytváranie špecifických kapacít a činností na podporu internacionalizácie MSP v SR	160		120	75%			160	100%		
--	--	-------	--	-----	--	-----	-----	--	--	-----	------	--	--

Zdroj: Výročné monitorovacie správy NP

Pozn.: * Aktivita NP bola zrušená Dodatkom k Zmluve o poskytnutí NFP

5. Odporúčania a návrhy opatrení

Hodnotiaca otázka	Zistenia	Odporúčania	Prijaté opatrenia	Realizované opatrenia	Zodpovedný subjekt	Termín
HO č. 4 Aké sú hlavné prínosy podpory pre cieľovú skupinu? V akom časovom horizonte sa prejavujú?	Analýzu finančnej výkonnosti subjektov realizovať s dlhším časovým odstupom. Získa sa tým väčší počet údajov a taktiež sa zníži vplyv krátkodobých výkyvov na finančné ukazovatele podnikov.	V budúcnosti by bolo možné analýzu doplniť o výsledky z prieskumu medzi podporenými subjektmi, ktoré by zisťovali mieru internacionalizácie. Išlo by o cieľ, formu či rozsah internacionalizácie, ale aj o subjektívne vnímaný benefit internacionalizácie. Týmto spôsobom by sme mohli prepojiť aktivity podporených podnikov v rokoch nasledujúcich po absolvovaní pomoci, s intenzitou zmien sledovaných finančných ukazovateľov.	N/A	N/A	SO MH SR /MIRRI	V rámci plánovania hodnotení Programu Slovensko

<p>HO č. 5 Ktoré externé faktory pozitívne a negatívne ovplyvňujú účinnosť podpory internacionalizácie slovenských podnikov?</p>	<p>Negatívne externé faktory s vplyvom na implementáciu NP.</p>	<p>Prijímať opatrenia na elimináciu negatívnych externých faktorov a opatrenia na zjednodušovanie.</p>	<p>Opatrenia na elimináciu negatívnych externých faktorov a opatrenia na zjednodušovanie boli prijaté /zohľadnené už počas implementácie NP a pri príprave nového NP.</p>	<p>Niektoré negatívne externé faktory boli eliminované už počas implementácie NP, kedy SO MH SR spolu s prijímateľom a partnerom projektu ad hoc reagovali na vzniknuté situácie. Prehľad opatrení je uvedený v kapitole 4.5 Záverečnej správy.</p> <p>V novom programovom období a pokračujúcom NP „Podpora internacionalizácie MSP 2“ boli zohľadnené skúsenosti získané v PO 2014 – 2020. V rámci projektu sa pristúpilo k poskytovaniu voucherovej podpory</p>	<p>SO MH SR /SARIO/ MIRRI</p>	<p>Priebežne počas implementácie NP „Podpora internacionalizácie MSP“, Programu Slovensko a NP „Podpora internacionalizácie MSP 2“.</p>
--	---	--	---	--	-------------------------------	---

				a zavedeniu zjednodušeného vykazovania výdavkov.		
HO č. 7 Aké faktory ovplyvnili plnenie stanovených cieľov?	Prevládajúci vplyv pandémie COVID-19	Prijímať ad hoc opatrenia na elimináciu vzniknutých negatívnych externých faktorov.	SO MH SR spolu s prijímateľom a partnerom projektu ad hoc prijímali opatrenia za účelom eliminácie negatívnych externých faktorov. V prípade potreby budú zohľadnené skúsenosti SO MH SR/ prijímateľa a partnera projektu získané implementáciou NP počas pandémie COVID-19	SO MH SR spolu s prijímateľom a partnerom projektu ad hoc realizovali opatrenia za účelom eliminácie negatívnych externých faktorov už priebehu implementácie projektu.	SO MH SR/ SARIO	Priebežne počas implementácie NP

6. Prílohy

1. Dotazník MH SR
2. Analýza ukazovateľov finančnej výkonnosti subjektov zapojených do aktivít národného projektu „Podpora internacionalizácie MSP“, s využitím kontrafaktuálnych metód hodnotenia.