

Michal Pružinský

VÝCHODISKÁ MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V RIEŠENÍ DOSAHU HOSPODÁRSKEJ RECESIE

***Abstract:** Growth of national economies after two prosperous decades slowed down in most countries; there is a decrease. Examination of the economic processes is carried out from macroeconomic and microeconomic aspects. Ranges of measures made by national governments, which aim to help businesses overcome the difficult and complex period are similar in nature. However, they differ in terms of the support, the size of enterprises, types of industry, and the current transfer of aid to economic entities. On the part of enterprises themselves, in most cases the differences are in an innovative and flexible access to markets and to their customers. Small businesses are an important segment of the economy, consequently studying their performance highly relevant. Motivation of entrepreneurs is essential for maintaining their activities. We are looking for answers to questions whether the performance of small businesses is on a lower scale in comparison with large businesses. It is a fact that, although SMEs employ more than 65% of the workforce, they produce less than 57% of Gross Domestic Product. Is the Gibrat regularity valid under current conditions? We are looking for answers to whether and how the performance is affected by business size, its ownership structure and survival.*

***Keywords:** economics, growth, small and medium-size enterprises, innovation, the enterprise's performance*

JEL: A 1, E 32, F 43

Úvod

Do skupiny malých a stredných podnikov (ďalej len MSP) zaraďujeme tie, ktoré majú menej ako 250 zamestnancov. Ich ročný obrat nesmie presiahnuť 50 miliónov eur, respektíve ich ročná bilancia nesmie prekročiť 43 miliónov eur. Sú to:

- mikropodniky (menej ako 10 zamestnancov),
- malé podniky (10 – 49 zamestnancov),
- stredné podniky (50 – 249 zamestnancov).

Podľa údajov Európskeho štatistického úradu Eurostat MSP v hospodárstve EÚ predstavujú:

- 99,8 % všetkých európskych podnikov,
- 67,1 % pracovných miest v súkromnom sektore,
- viac ako 80 % zamestnanosti v niektorých priemyselných odvetviach (kovovýroba, stavebníctvo, nábytkárstvo).

MSP tvoria chrbtovú kosť hospodárstiev európskych krajín a súčasne sú hlavným zamestnávateľom, pretože väčšina veľkých spoločností sa z dôvodu nižších nákladov etabluje v ázijských krajinách. Európske inštitúcie sa preto usilujú o rýchly rast inovatívnych MSP, ktoré by dokázali plne konkurovať americkým malým a stredným podnikom.

Ekonomická kríza dopadá aj na malé a stredné podniky. Tie pod ťarchou recesie prepúšťajú zamestnancov. Janičková poukázala na nepriaznivý vývoj zamestnanosti najmä v slabšie rozvinutom regióne – v Prešovskom samosprávnom kraji. [8] V rámci celej Európskej únie tisíce malých a stredných podnikov vyhlásili bankrot. Európska komisia odhadla, že do konca roka 2009 ich bude insolventných asi 200 tisíc. Sú závislé od obmedzeného počtu zákazníkov (odberateľov) a odbyt ďalej klesá. Okrem toho pre obmedzenie dostupnosti úverov je pre ne veľkým rizikom rozširovať portfólio svojich produktov, či obrátiť sa na iné regióny nielen v rámci štátu, ale aj za hranicami. Hoci MSP citlivo reagujú na hospodársky pokles, sú na druhej strane oveľa obratnejšie v snahe o záchranu ako väčšie podniky, a preto sa dokážu rýchlejšie prispôbiť stavu trhu (napr. zdieľaním nákladov na prenájom administratívnych alebo výrobných priestorov s iným malým podnikom). Využívajúc svoju adaptabilnosť a pružnosť MSP dokážu usporiť aj tým, že nepristupujú vo veľkej miere k prepúšťaniu, či rušeniu prevádzok ako veľké spoločnosti. MSP sú ale aj v nevýhode. Štátna pomoc sa spravidla systémovo poskytuje väčším podnikom. Túto problematiku riešila aj slovenská vláda pri tvorbe protikrízových opatrení. Peter Žiga počas diskusie EurActiv-u „*Slovensko a hospodárska kríza: budúcnosť už nie je to, čo bývala*“ uviedol: „V prvom rade sme sa rozhodli naštartovať domáci dopyt prostredníctvom pripravených, respektíve schválených veľkých štrukturálnych projektov, ako je výstavba diaľnic, dostavba Mochoviec, letiska a podobne,“ vysvetlil základ vládnej stratégie štátny tajomník ministerstva hospodárstva. Podľa Petra Žigu veľké projekty sú príležitosťou aj pre malé podniky – napríklad subdodávateľov v prípade automobiliek, či výrobcov elektroniky. Žiga tiež zdôraznil: „Keď chceme podporiť hospodárstvo, musíme tak urobiť systémovo. Nemôžeme podporiť mikropodnik, ktorý má síce pridanú hodnotu 200 %, ale na objeme milióna eur. My potrebujeme 20 %, ale na objeme miliardy eur. Chceme podporovať veľké projekty, aby sa najedli aj tí malí.“ [14]

Malým a stredným podnikom sa významnejšej pomoci nedostáva. To je jeden z primárnych dôvodov, že Európania sa vo všeobecnosti aj napriek tomu, že stratia zamestnanie, nepokúšajú rozbehnúť svoj vlastný biznis. Ďalej je na ceste k podnikaniu

rad prekážok. Podľa Radovana Geista, Marko Curavic – vedúci oddelenia podnikania Riaditeľstva E – Podpora konkurencieschopnosti MSP Európskej komisie, uvádza dva typy faktorov – hard (tvrdšie) a soft (jemnejšie). [3]

Za *hard faktory* označuje:

- Byrokráciu a administratívne prekážky. Dlhodobým cieľom Komisie je skrátiť čas na založenie firmy v členských krajinách na tri pracovné dni.
- Zablokovaný prístup k finančným prostriedkom. Vplyvom finančnej krízy majú banky oveľa prísnejšie pravidlá na sprístupňovanie úverov pre nové MSP, ktoré sa v súčasnosti považujú za príliš rizikové.
- Daňové zaťaženie a nedostatok zručností a podnikateľského vzdelania.

Európska komisia presadzuje, aby bolo podnikanie zaradené do školských osnov v jednotlivých členských štátoch. Osobitným typom programu ako získať podnikateľské know-how je Erasmus Business Programme. V rámci neho dochádza k vzájomnej výmene podnikateľov z jedného členského štátu do druhého.

Za *soft faktory*, ktoré Európanom bránia v podnikaní, Marko Curavic označuje strach z bankrotu a strach zo straty majetku. Poukazuje na to, že firemný bankrot sa v Európe vníma takmer ako „trestný čin“. Nenaučili sme sa kvôli riziku a jeho zveličovaniu pozerat' na podnikanie ako na atraktívnu zábavnú oblasť.

Franz Traxler a Huemer Gerhard z Únie zastupujúcej európske MSP uvádzajú, že najviac podnikov vzniká v Mexiku a Turecku a najväčšie problémy s rozbehom podnikania sú v Nemecku. Pre úniu nie je rozhodujúci počet podnikov, ale ich efektivita. [2] Zimermanová uvádza, že záujmom MSP je vytvoriť lepšie podnikateľské prostredie a reguláciu. [13] Na základe porovnania európskeho trhu s americkým, Huemer [7] zdôrazňuje, že obavy podnikateľov sú generované myšlienkou, že mikropodniky z USA by mohli negatívne vplyvať na vývoj v Európe. V USA pri zakladaní podniku vstupujú do hry investori. V EÚ sa častejšie používajú vlastné aktíva. Z tohto aspektu sa situácia vníma ako riskantnejšia. Európske firmy v prípade bankrotu spravidla nedostávajú druhú príležitosť. Pri zablokovanom úverovom toku mnohé členské štáty EÚ, napríklad Írsko, v prípade štátnej podpory bankového sektora na oplátku žiadajú bezodkladné obnovenie požičiavania malým a stredným podnikom. Francúzsko vytvorilo sieť úverových mediátorov, ktorých úlohou je zasiahnuť v prípade, že banky odmietajú MSP. Taliansko tiež monitoruje poskytovanie pôžičiek zo strany bánk podnikom.

MSP z hľadiska svojich vnútorných možností (zdrojov) zavádzajú systémy kvality podľa technických noriem harmonizovaných s EÚ. To významne ovplyvňuje transfer nových technológií a výrobové inovácie, hoci sú pre MSP finančne náročné. Müllerová – Pašeková [11] poukazujú na podporu v oblasti inovácií, ktorá sa zameriavajú na zvýšenie angažovanosti najmä MSP na výskume a inováciách, a to jednak z pohľadu ich priamej účasti na výskumných inováčných projektoch, ako aj z pohľadu reálnej aplikácie výsledkov výskumu v praxi. Za súvisiacu aktivitu považujeme vybudovanie funkčnej a efektívnej „siete“ (prepojenia, spolupráce)

medzi výskumnou a akademickou obcou na jednej strane, vrátane širšieho zapojenia do vedecko-technickej spolupráce (napr. rámcových programov), a podnikateľskou sférou na druhej strane. Takáto funkčná sieť predstavuje nevyhnutný predpoklad na akceleráciu plnenia cieľov Lisabonskej stratégie v tejto oblasti. Jednotlivé krajiny nie sú schopné financovať na zodpovedajúcej úrovni výskum, vývoj a inovácie vo všetkých oblastiach vedy a techniky, a preto sa sústreďujú na tie, na ktoré majú dostatočnú kapacitu a na oblasti, kde existuje najväčší potenciál na ich aplikáciu.

Zvýšenie počtu inovácií a inovačných procesov do výroby si vyžaduje:

- zlepšenie podnikateľského prostredia (príprava nových nástrojov nepriamej podpory inovácií, fiškálnych opatrení na podporu investícií podnikateľských subjektov do výskumu a inovácií, vytvorenie fondu na podporu mobilit medzi akademickou obcou a hospodárskou sférou, vytvorenie poradenstva v oblasti duševného vlastníctva a systému vzdelávania a prípravy v tejto oblasti atď.),
- prijatie legislatívnych opatrení (prerokovať a schváliť zákon o inováciách),
- zlepšiť dopravnú a informačnú infraštruktúru vrátane modernizácie infraštruktúry výskumu, vývoja a inovácií,
- podporu transferu nových technológií so zavádzaním nových poznatkov v podnikovej sfére, zvýšiť kvalitu riadenia výskumu a vývoja,
- podporu zakladania výskumno-vývojových centier a realizáciu funkčnej siete medzi výskumnou, akademickou obcou na jednej strane a podnikateľskou sférou na druhej strane a ich kooperácie na medzinárodnej úrovni (integrácia výskumných pracovísk a kapacít do výskumno-vývojových a inovačných centier),
- vytváranie podmienok na rozvoj inovačného prostredia v oblasti priemyselného vývoja, výskumu a inovácií, know-how, inovatívnych výrobkov a postupov vrátane vytvorenia podmienok na vyššie využívanie informačných a komunikačných technológií,
- vytvorenie systému vzdelávania a prípravy ľudských zdrojov, celoživotné vzdelávanie.

V priemysle pretrváva podkapitalizovanie podnikov, najmä MSP, na realizáciu rozvojových a inovačných aktivít a nových výrobných technológií. Priemysel zaostáva v technickej a technologickej úrovni výrobných základne, v intenzite inovačných aktivít podnikov, v efektívnom transfere výsledkov výskumu a vývoja do inovácií technológií, výrobkov a služieb. Vo viacerých sektoroch priemyslu sa časť produkcie zabezpečuje na fyzicky opotrebovaných výrobných zariadeniach, v niektorých prípadoch aj na morálne zastaraných technológiách, s vyššou náročnosťou na suroviny a energie a nižšou efektivitou výroby, ale aj negatívnym vplyvom na životné prostredie. Nedostatočné sú finančné zdroje na výskum, vývoj a inovácie. Z toho je zrejmé, že je nadväzne nevyhovujúca infraštruktúra pre výskum, vývoj a inovácie. Dôsledkom toho je závislosť podnikateľskej sféry od dovozu strojov, zariadení a progresívnych technológií, licencií a know-how.

Strategické investície by mali zabezpečovať vyššiu technologickú úroveň priemyslu (výrobné procesy, vedomosti, zručnosť, kvalifikácia) a zvyšovať jeho konkurenčnú schopnosť transferom inovatívnych a ekologicky vhodných technológií, informačných a komunikačných technológií, elektronického obchodu. Je vhodné podporiť už etablovaných investorov (možnosť a pravdepodobnosť expanzie), ich strategických subdodávateľov (zahraničných aj domácich), a nadnárodné firmy, ktoré expandujú alebo uvažujú o re-alkácii. V oblasti MSP a pre živnostníkov a začínajúcich podnikateľov je obmedzujúcim faktorom rozvoja nedostatok kapitálu na realizáciu inovačných aktivít, znížený prístup k novým technológiám a ekotechnológiám, k priemyselným informáciám, výsledkom výskumu a vývoja a komplexným službám pre podnikanie. Nižšia je úroveň marketingu najmä v MSP a z finančného hľadiska majú MSP a začínajúci podnikatelia aj nedostatočné možnosti na vzdelávanie a školiace aktivity pracovníkov. Vo viacerých regiónoch absentuje prepojenie inovačno-podnikateľských aktivít na regionálny hospodársky rozvoj a nedostatočne je využitý rozvojový potenciál regiónov.

Mihalčová a kol. [10] zdôrazňujú, že v oblasti MSP je potrebné v ďalšom období zamerať podporu na:

- rozvoj a vytváranie MSP prostredníctvom prístupu k investičným zdrojom,
- rozvoj podnikateľských schopností MSP (vzdelávanie, permanentná odborná príprava, poradenstvo, dostupnosť informácií, výmena šírenia najlepšej praxe),
- zlepšenie prístupu MSP na jednotný vnútorný trh EÚ aj využívaním certifikácie zhody výrobkov s európskou normou,
- posilnenie technologických kapacít MSP (programy na sprístupnenie technológií, spolupráce MSP, inovačných schopností, zavádzania systémov riadenia kvality, certifikácie, podpora patentovej ochrany a podobne).

Schmiemann [12] zdôrazňuje, že v rámci EÚ bolo v roku 2005 hospodársky aktívnych viac ako 20 miliónov podnikov takých, ktoré sa nezaoberali finančným podnikaním (NACE Sections C to I and K). Významná časť z nich (99,8 %) predstavovali MSP s počtom zamestnancov nižším ako 250. Ich relatívny význam bol veľký, hoci v skutočnosti vytvárali len 67,1 % pracovných miest a generovali menej ako 57,6 % pridanej hodnoty vytvorenej v rámci EÚ v nefinančnej podnikateľskej sfére.

MSP v rámci európskej 27 zamestnávali v roku 2005 v priemere 4,3 pracovníka na jeden takýto podnik. V jednotlivých krajinách EÚ je ale tento údaj odlišný. Najvyšší priemerný počet zamestnancov MSP je na Slovensku – 12, v Estónsku, Írsku, Litve a v Nemecku 7 a menej ako 3 v ČR a v Grécku. Hoci údaj pre ČR je z roku 2004, je zrejme, že rozdiely sú výrazné. Faktom je skutočnosť, že krajiny s nižším priemerným počtom zamestnancov na MSP pociťovali dosah hospodárskej recesie ako posledné. Je to tak preto, lebo odvetvia, v ktorých MSP v týchto dvoch krajinách pôsobia, sú prevažne služby obyvateľstvu, stravovanie, ubytovanie, doprava a viaceré aktivity z oblasti cestovného ruchu.

Od čias, keď boli publikované prvé výsledky prác Zipfa a Pareta sa ekonofyzika vníma ako nástroj potvrdenia, či vyvrátenia viacerých téz. Zipf tvrdil, na základe výskumov a zostrojení Paretovho diagramu, že veľkosť mesta (aglomerácie) nemá vplyv na primeranosť jeho/jej rastu. Gibrat uviedol: „Zákon proporcionálnej efektivity nám hovorí, že logaritmy premennej budú rozdelené podobne ako pri normálnom rozdelení“. [5]

Dilling-Hansen [1] ukončil celý výskum, organizovaný v rokoch 1990 – 2006 len s 2 162 podnikmi, čo predstavovalo 16 % z celkového počtu 13 548 podnikov, o ktorých boli k dispozícii relevantné údaje. V tom čase z uvedeného počtu podnikov bolo 91 % malých podnikov s menej ako 50 zamestnancami. Väčšina podnikov bola z odvetvia stavebníctva a služieb.

V práci profesora Diling-Hansena je vyslovených niekoľko predpokladov:

- vo výskume sa pracovalo len s podnikmi, ktoré existovali už v roku 1990,
- priemerné údaje o veku podniku boli uvedené podľa dĺžky života podniku,
- výkonnosť podniku bola analyzovaná na základe:

- alternatívy 1: *ziskovosti* = *ročný výsledok/čistý kapitál*

- alternatívy 2: *persistencie profitu (trvalého zisku)*: $\pi_{it} = \alpha_i + \lambda_i \pi_{it-1} + u_{it}$

Geroski [4] poskytuje teoretické zdôvodnenie takéhoto empirického tvrdenia, založeného na predpoklade, že zisky sú závislé od rizík spojených so vstupom na trh, čo zasa závisí od zisku minulých rokov. To znamená, že firma s mierou zisku π_{it} , definovanou ako percentuálnou odchýlkou od priemeru zisku celej firmy v čase t , sa môže chápať ako začiatok procesu generovania údajov $\pi_{it} = \alpha_i + \lambda_i \pi_{it-1} + u_{it}$,

kde: λ_i je z intervalu $(-1, 1)$ a predstavuje krátkodobú životnosť – vytrvanie,

u_{it} predstavuje chybovú odchýlku - „biele šumové rušenie“,

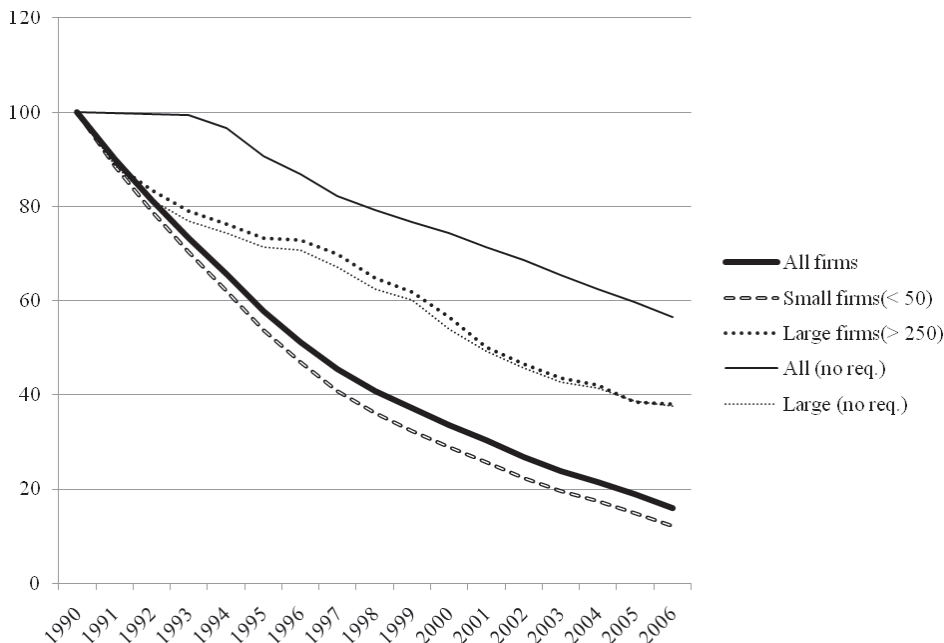
π_{it-1} predstavuje bezpodmienečný predpoklad dlhodobu plánovaného zisku.

Počas prieskumu, ale najmä v jeho záverečnej etape, nebolo možné získať údaje až o 7 683 podnikoch v porovnaní so situáciou z roku 1990.

V prieskume boli vyhodnocované informácie o odvetví, obrate, veku podniku, finančnej likvidite (solventnosti), forme podniku (napr.: spol. s r.o. alebo nie). Grafické vyjadrenie výsledkov skúmania na obrázku č. 1 znázorňuje nasledujúce vzťahy a skutočnosti:

- pravdepodobnosť prežitia podniku narastá s jeho veľkosťou,
- pravdepodobnosť prežitia podniku narastá s jeho vekom.

Percentuálne vyjadrenie prežitia podnikov v závislosti od ich veľkosti



- Legenda:
- všetky podniky
 - malé podniky (menej ako 50 zamestnancov)
 - veľké podniky (viac ako 250 zamestnancov)
 - všetky (nepožadované)
 - veľké (nepožadované)

Prameň: [1].

Na presnejšie vyjadrenie výkonnosti a rastu podniku je vhodné využiť štatistické ukazovatele. Hovoríme často aj o aspektoch, akými sú:

- zákonitosť proporcionálneho efektu,
- existencia viacerých typov empirických testov.

Doterajšie empirické výsledky vo všeobecnosti nepotvrdzujú Gibratovu zákonitosť, pretože malé firmy rastú rýchlejšie (ak uvažujeme pomer: cena / MES argument).

V prácach Evans (1987), Hall (1987), Storey (1990), Sutton (1997), Geroski (1995) sú uvedené a v štúdiu Audretsch et al. (2004) zovšeobecnené výsledky prieskumu o ekonomických aspektoch rastu podniku. Častou otázkou je, či je možné

na základe prieskumu interpretovať Gibratov zákon? Takmer všetky analýzy profesora Dilling-Hansena sú založené na údajoch z veľkých podnikov a za relatívne krátke obdobie. Štandardný test sa zameriava na rast výkonnosti – x_t (podnikový výkon v čase t).

$$(4) \log x_t = \beta_0 \log x_0 + \beta_1 + \beta_2 Z + \varepsilon_t$$

1. Štandardný test Gibratovho zákona

$$(4) \log x_t = \beta_0 + \beta_1 \log x_0 + \beta_2 Z + \varepsilon_t \quad (\text{výsledná rovnica})$$

- Empirický test: $\beta_1 = 1$?
- Vplyv z hľadiska veku podniku? Ak áno, $\beta_2 \neq 0$
- Ale čo, ak podnik zanikol – zmizol z našej vzorky?

2. Rozdielnosti medzi výkonom, veľkosťou, vekom a prežitím

$$(4) \log x_t = \beta_0 + \beta_1 \log x_0 + \beta_2 Z + \varepsilon_t \quad (\text{výsledná rovnica}).$$

$$(5) S_i^* = \gamma T_i + \mu_i \quad (\text{rozhodovacia matica}).$$

Heckman, J. (1979) o výbere modelu

Prežitie podniku môže ovplyvniť závery vyplývajúce zo vzťahu – rovnice (4)

1) V časovom období 1990 - 2006 bolo skúmaných 7683 firiem. Z nich:

- 2134 sú podniky, ktoré pokračujú vo svojom poslaní,
- 5549 podnikov zaniklo.

Výsledky dosiahnuté podnikmi a potvrdené prieskumom vo všeobecnosti vedú k záveru o odmietnutí Gibratovho zákona.

1) Prežitie podniku – závery

Vek, veľkosť a „ďalšie“ premenné môžu ovplyvniť pravdepodobnosť prežitia podniku.

4) Heckmanov selektívny model, ktorý je zameraný na ML-odhady potvrdil Gibratov zákon.

Avšak stále existujú odvetvia priemyslu so značne vyššou výkonnosťou malých podnikov. Sem patria aj primárne odvetvia priemyslu a služby s nízkou technickou náročnosťou a tým aj nákladovosťou. U týchto podnikov (predovšetkým malých a stredných) sa často stretávame s vyšším tempom rastu. Ale ani spomedzi týchto podnikov viaceré neprežili. Testovanie malých podnikov z hľadiska výkonu sa uskutočnilo podľa Gibratovho zákona. Na základe výsledkov bolo relatívne ľahké odmietnuť Gibratov zákon a dospieť k záveru, že malé a stredné podniky dosahujú lepšie, ako priemerné výsledky.

Endogeneity medzi výkonom a prežitím môžeme posudzovať na základe práce Heckmana o výbere modelu. Výsledky výberu môžu spôsobiť skreslenie. Odhad výkonnosti malých a stredných podnikov pomocou Heckmanovho postupu môže prispieť k vyriešeniu problému s nevhodnou alebo nesprávnou špecifikáciou.

Gibratov zákon tak nie je odmietnutý všeobecne, ale len v niektorých odvetviach, v ktorých malé a stredné podniky sú efektívnejšie (napr. sektor služieb s nižšou technologickou náročnosťou).

Záver

Treba poznamenať, že rovnice aproximujú rýchlosť rastu odvetvovo odlišných firiem. Konvenčná teória firmy je založená na produkčnej technológii, ktorá mení produkt na produkt, ale nepredpokladá, že proces riadiaci rýchlosť rastu automobiliek môže byť rovnaký ako ten, čo riadi rýchlosť rastu napr. farmaceutickej alebo papierenskej firmy. Je to dôležité kvôli univerzalite nachádzajúcej sa v štatistickej fyzike, kde rôzne systémy môžu byť charakterizované rovnakými fundamentálnymi zákonmi nezávisle od mikroskopických detailov. Dosiahnuté výsledky sú pre skúmané skupiny rovnaké ako výsledky pre celok, teda potvrdili univerzálnosť pre rôzne druhy odvetví.

Conclusion

It should be noted that equation approximates the growth rate of different sector firms. The conventional theory of the firm that's based on the production technology is changing the product to product but it doesn't expect, that controls the speed of fast-growing car companies may be the same as the growth rate as controls pharmaceutical and paper companies. This is important because of universality contained in statistical physics, where the same laws regardless of the underlying microscopic detail can characterize different systems. Achievements are the same as the group examined the results of the whole, therefore, confirmed the universality of various types of industries.

Literatúra

- [1] DILING-HANSEN, M.: Small firm performance and Gibrat's Law. Prezentácia počas 6th International Conference on SME 10-13 August 2009, Athens, Greece : Athens Institute for Education and Research. 10 p. (in print).
- [2] FRANZ, TRAXLER – HUEMER, GERHARD: Handbook of Business Interest Associations, Firm Size and Governance: A Comparative Analytical Approach. New York, NY : Routledge (Hardcover - Jun 19, 2007) 428 p. ISBN 0-203-96107-2.
- [3] GEIST, RADOVAN: Kríza a malé a stredné podniky. Publikované dňa 30. 06. 2009 11:54 dostupné na web: <http://www.enterprise-europe-network.sk/articles.php?tid=282&lang=sk> [citované 30. 9. 2009]. Pozri aj: Európania vidia v podnikaní príliš veľké riziko http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/zoznam_liniek/kriza-a-male-a-stredne-podniky-000237.
- [4] GEROSKI, P. A. (1990): Modelling persistent profitability. In D C Mueller (ed) The Dynamics of Company Profits, Cambridge: Cambridge University Press.
- [5] GIBRAT, ROBERT (1931). Les Inégalités Économiques, Paris, Sirey.
- [6] HECKMAN, J. (1979): „Sample Selection Bias as a Specification Error,“ *Econometrica*, 47, 153 – 161.
- [7] HUEMER, G.: Autoritatile nu sunt capabile sa elaboreze masuri concrete pentru IMM-uri Interviu cu Gerhard Huemer, directorul Directiei de Politici Economice si Fiscale din cadrul Asociatiei Europene a Mestesugarilor si a IMM-urilor (UEAPME). Un material de Bogdan Tupilat si Alexandru Enache. Dostupné na <http://fondurieuropene.newschannel.ro/video/gerhard-huemer-ueapme-autoritatile-nu-sunt-capabile-sa-elaboreze-masuri-concrete-pentru-imm-uri> [28. sepembra 2009].
- [8] JANIČKOVÁ, J. (2007): Vývoj zamestnanosti v MSP v Prešovskom kraji. In: SEMAFOR 2007. Ekonomika firiem 2007. Bratislava : Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave. p. 242. [in Slovak]. ISBN 978-80-225-2482-7. Available at: <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/> [11 July 2009].
- [9] Kríza a malé a stredné podniky. Bratislava : Euractiv 2009. Dostupné na: http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/zoznam_liniek/kriza-a-male-a-stredne-podniky-000237. [26. júna 2009]. Gibrat, Robert 1931. Les Inégalités Économiques, Paris, Sirey.
- [10] MIHALČOVÁ, B. a kol.: Vybrané kapitoly z firemného plánovania. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2004, 282 s., ISBN 80-225-1782-8.
- [11] MÜLLEROVÁ, L. – PAŠEKOVÁ, M.: IAS/IFRS for SME in the Czech Republic. Prezentácia počas 6th International Conference on SME 10-13 August 2009, Athens, Greece : Athens Institute for Education and Research. 10 p. (p. xy – xy). ISBN TBD (in print).
- [12] SCHMIEMANN, M. (2009): “Industry, trade and servicesanfred“. In: Eurostat, Statistics in focus 31/2008. Available at http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF [11. júla 2009].
- [13] ZIMERMANOVÁ, K. (2001). Vybrané problémy marketingového výskumu v medzinárodnom podnikateľskom prostredí. Ekonomika firiem 2001. Svät : Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave, p. 854. [in Slovak]. ISBN 80-225-1446-2.
- [14] ŽIGA, P. (2009): Presentation at the discussion of Euractiv „Slovensko a hospodárska kríza: budúcnosť už nie je to, čo bývala“. Bratislava : I-Europa, s.r.o. Available at: <http://www.euractiv.sk/posli-emailom/udalost/slovensko-a-hospodarska-kriza-buducnost-uz-nie-je-co-byvala-003026> [11. júla 2009].