

**EMPIRICKÝ VÝSKUM
PRE AKADEMIU PRE ZAČÍNAJÚCE PODNIKATEĽKY
A JEJ VZDELÁVACIE AKTIVITY**



Vypracovala: PhDr. Jarmila Filadelfiová

Bratislava 2010

1. ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE O VÝSKUME A ZBERE DÁT

Prieskum podnikateliek sa realizoval v rámci riešenia projektu EFRR „Regionfemme – ženy, vzdelanie, podnikanie“, ktorý v rokoch 2009 - 2012 implementuje SOPK Bratislava v partnerstve so Združením žien v podnikaní a Platformou Žena v podnikaní pri Hospodárskej komore Viedeň.

Projekt pozostáva z viacerých aktivít, pričom Empirický výskum bol súčasťou prípravy aktivity - Akadémie pre začínajúce podnikateľky.

Jeho cieľom bolo zistiť doterajšie skúsenosti žien na Slovensku so vzdelávaním zameraným na ženy – podnikateľky, ako aj potreby týchto žien z hľadiska informácií a zručností. Čo sa týka doterajšieho vzdelávania, sledovalo sa nie len časovanie vzdelávacích kurzov a školení v súvislosti s etapou podnikateľskej činnosti, ale aj druh absolvovaných vzdelávacích kurzov a prípadné problémy, na aké podnikateľky rôzneho typu v súvislosti so školiacimi aktivitami narážali. Pokiaľ ide o budúcnosť, zisťoval sa celkový záujem o vzdelávanie, preferovaný obsah kurzov, tiež formy vzdelávania a ideálny režim školení. Veľmi podrobne sa testovali potenciálne témy školení z perspektívy potrebnosti či užitočnosti pre súčasné a budúce podnikateľky. Zisťovali sa aj názory podnikajúcich žien na vytvorenie špeciálnej akadémie pre podnikateľky a jej obsahové zameranie. Prieskum dopĺňala otázka venovaná skúsenostiam podnikateliek z obdobia, keď začínali so svojimi aktivitami, ako aj nevyhnutné identifikačné charakteristiky samotných žien i ich biznisu.

Zber dát prebiehal na prelome leta 2010. Respondentkami sa stali aktuálne a potencionálne podnikateľky na Slovensku. Podľa Obchodného zákonníka (zákon č. 513/1991) je za podnikanie považovaná „sústavná činnosť uskutočňovaná podnikateľom samostatne, vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku“ (1991, § 2, ods. 1). Účastníčkami výskumu sa podľa tohto vymedzenia stali ženy, ktoré sa predmetu svojej činnosti venujú (resp. pripravujú sa venovať) sústavnejšie a samostatne – teda nie sú vo vzťahu podriadenosti. Podľa Margity Barošovej podstatou „samostatnosti činnosti“ je samostatné rozhodovanie subjektu podnikania o tom, aké tovary alebo služby bude na trhu poskytovať, akým spôsobom a kde bude svoje produkty vytvárať či vyrábať, s kým bude spolupracovať, akým spôsobom bude svoju podnikateľskú činnosť financovať, akú právnu formu podnikania si zvolí, ako bude vyzeráť jeho cenotvorba, aký zisk má dosahovať a pod. (Barošová, 2009, s. 8). Podľa viacerých zdrojov¹ môžu túto „sústavnú a samostatnú činnosť“ vykonávať tak fyzické, ako aj právnické osoby, t.j. jednotlivci (na základe živnosti) alebo obchodné spoločnosti. V prieskume sa formy podnikania nerozlišovali, anketa bola otvorená pre ženy podnikateľky s obidvomi statusmi.

Použitým výskumným nástrojom bol štandardizovaný dotazník s celkovým počtom otázok 16; z toho bolo päť otvorených otázok, ktoré ponúkali možnosť vpisovať voľné odpovede. Údaje sa zbierali dvomi spôsobmi: prostredníctvom internetovej ankety a na základe priamej distribúcie dotazníkov účastníčkam rôznych stretnutí, workshopov a konferencií pre podnikateľky organizovaných Združením žien v podnikaní, prípadne inými organizáciami. Podiel internetových ankiet a priamo zozbieraných (papierových) dotazníkov bol 69,4 % ku 30,6 %.

Predkladaná správa prezentuje v stručnej podobe základné zistenia o skúsenostiach podnikateliek na Slovensku so začiatkami podnikania, ale najmä o skúsenostiach so

¹ T.j. tak podľa samotnej legislatívy (zákon č. 105/1990 Zb. o súkromnom podnikaní občanov; zákon č. 513/1991 Obchodný zákonník; zákon č. 455/1991 o živnostenskom podnikaní a ich následné novelizácie), ako aj podľa výkladu zákonov alebo analytických štúdií (Biel, 2010; Barošová, 2009; Kubrická, 2010; SPSPART, 2010).

vzdelávacími aktivitami pre túto oblasť činnosti a vzdelávacích potrebách a očakávaníach. Na prezentáciu výsledkov sa v širšej miere využívajú tabuľkové a grafické prehľady.

Riešiteľky projektu **ďakujú** všetkým účastníčkam prieskumu za vynaložený čas a ochotu podeliť sa o svoje skúsenosti a názory, ktoré môžu byť užitočné nie len pre ostatné podnikateľky, ale aj pre organizácie, ktoré sa venujú vzdelávacím a podporným aktivitám určeným tejto skupine žien.

2. POPIS VÝSKUMNÉHO SÚBORU PODNIKATELIEK

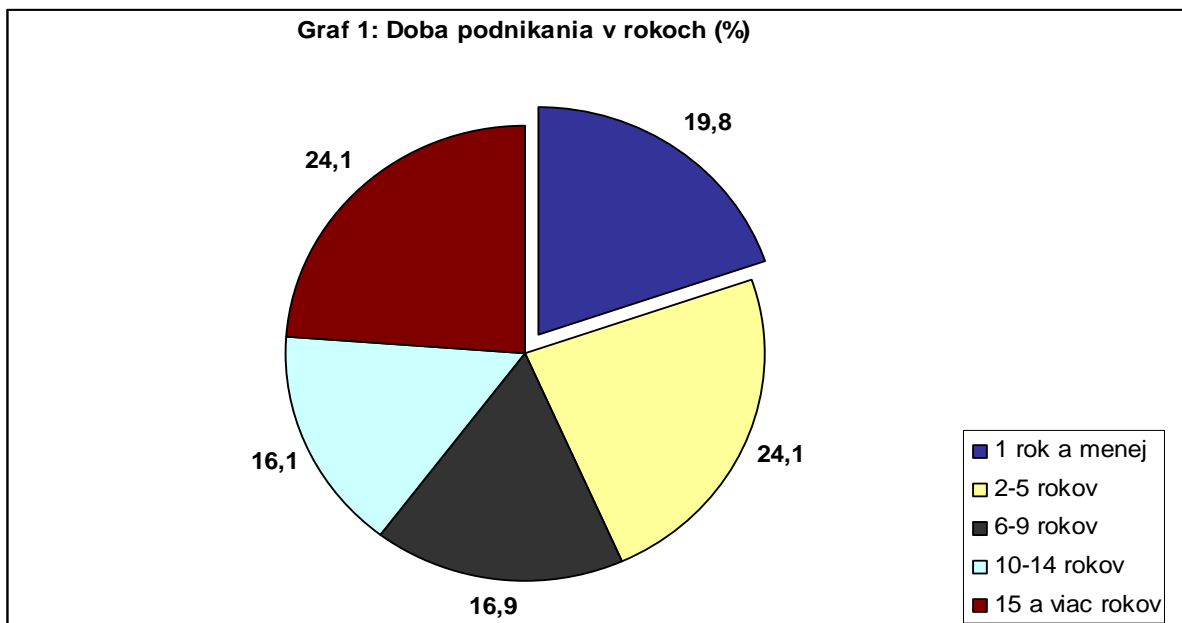
Celkovo sa ankety zúčastnilo 238 žien, ktoré už podnikajú alebo sa na tento typ pracovnej činnosti pripravujú. Z hľadiska doby trvania podnikania bol výskumný súbor pomerne heterogénny, nachádzali sa v ňom ženy s veľmi rôznorodým obdobím, počas ktorého vykonávali svoje podnikateľské aktivity. Časový interval sa pohyboval od niekoľkých mesiacov (menej ako jeden rok) až po 21 rokov. Čiže v prieskume sa podarilo získať odpovede od podnikateľiek nových, ktoré so svojou prácou iba začínajú, ako aj od podnikateľiek s dlhoročnými skúsenosťami, ktoré zahájili svoju činnosť bezprostredne po revolúcii.

Tabuľka 1: Doba podnikania (v rokoch)

	Podiel v %
0 rokov (pripravuje sa na podnikanie)	2,3
1 rok a menej	17,5
2-5 rokov	24,1
6-9 rokov	16,9
10-14 rokov	16,1
15 a viac rokov	24,1
Spolu	100,0

Poznámka: Tabuľka uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 13 žien, čo je 5,4 % celkového súboru).

Takmer pätina respondentiek (19,8 %) podnikala jeden rok a menej – vrátane tých, čo sa na zahájenie podnikania iba pripravujú, ďalších 24 % sa venovalo podnikaniu od 2 do 5 rokov; teda spolu 44 % skúmaných žien bolo podnikateľkami päť rokov a menej. Na druhej strane dlhodobých podnikateľiek s časom podnikania 15 rokov a viac bola necelá štvrtina (24,1 %), zostávajúcich 33 % skúmaných žien rozvíjalo svoju činnosť v trvaní od 6 do 14 rokov.



Súbor podnikateliek sa diferencoval aj na základe typu podnikania, teda či išlo o podnikateľky bez zamestnancov, so zamestnancami, prípadne nejakú inú možnosť. Prevažili podnikateľky, ktoré nemajú zamestnancov či zamestnankyne – tvorili vyše 58 % výsledného súboru. Na podnikateľky bez zamestnancov pripadla približne jedna tretina, necelých 10 % sa identifikovalo s kategóriou „iné“. Zaradili sa sem ženy, ktoré podnikajú popri zamestnaní, ďalej dvojnásobné podnikateľky, ktoré kombinujú podnikanie bez zamestnancov i so zamestnancami, ako aj ženy, ktoré sa ešte iba pripravujú na založenie živnosti alebo obchodnej spoločnosti. Jedna zo žien uviedla, že má sieť spolupracovníkov a spolupracovníčok, nie sú však jej zamestnancami. Zaradila sa sem aj žena, ktorá aktuálne čerpá rodičovskú dovolenku.

Tabuľka 2: Typ podnikania

	Podiel v %
Podnikateľka bez zamestnancov	58,1
Podnikateľka so zamestnancami	32,3
Iná možnosť	9,6
Spolu	100,0

Poznámka: Tabuľka uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 13 žien, čo je 5,4 % celkového súboru).

Rôznorodosť sa preukázala aj na základe toho, v akej oblasti ekonomiky rozvíjajú ženy svoju podnikateľskú činnosť. Najviac z nich deklarovalo oblasť služieb – až 69,3 %. Na druhé miesto sa zaradila sféra obchodu, kde pôsobilo 14,5 % žien a na výrobu pripadlo vyše 8 % skúmaných. Niektoré respondentky sa do uvedených kategórií nedokázali zaradiť – išlo o ženy, ktoré kombinovali výrobu alebo služby s obchodom, a tiež podnikateľky pôsobiace napríklad v oblasti výučby, finančných trhov alebo poradenstva.

Tabuľka 3: Kľúčová oblasť podnikateľskej činnosti

	Podiel v %
Výroba	8,1
Služby	69,3
Obchod	14,5
Iná možnosť	8,1
Spolu	100,0

Poznámka: Tabuľka uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 13 žien, čo je 5,4 % celkového súboru).

Účastníčky prieskumu boli ženy veľmi rôzneho veku – najmladšia mala 23 a najstaršia 69 rokov. Celkovo bol najpočetnejší vek 35 rokov (vyše 6 %), nasledovali ženy vo veku 40 rokov (viac ako 5 %), a potom vek 52 rokov (takmer 5 %). Podnikateľky do 30 rokov boli vo výskumnom súbore zastúpené 11,6 %, skupina od 31 do 40 rokov 24,2 %, ženy 41-50-ročné mali podiel 27,2 % a ženy 51-ročné a staršie 25,7 %. Z celkového súboru na otázku o veku neodpovedala viac ako jedna desatina respondentiek.

Tabuľka 4: Výskumný súbor podnikateľiek podľa veku (v rokoch)

	Podiel v %
Do 30 rokov	11,6
31-40 rokov	24,2
41-50 rokov	27,2
51+ rokov	25,7
Neuvedené	11,3
Spolu	100,0

Poznámka: Neodpovedajúce ženy sú zahrnuté do celkového počtu.

Podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania prevažovali v súbore odpovedajúcich ženy s vysokou školou, ktoré dosiahli 68,8 %. Druhou najpočetnejšou skupinou sa stali stredoškolačky s maturitou s celkovým podielom 28 %. Ženy s ukončenou učňovskou školou tvorili iba 3,2 % skúmaných podnikateľiek, najvyššie vzdelanie na úrovni základnej školy neuviedla ani jedna zo žien.

Tabuľka 5: Štruktúra podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania

	Podiel v %
Základná škola	-
Učňovská škola (bez maturity)	3,2
Stredná škola s maturitou	28,0
Vysoká škola	68,8
Spolu	100,0

Poznámka: Tabuľka uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 12 žien, čo je 5 % celkového súboru).

Už z vekovej štruktúry skúmaných žien možno usudzovať, že medzi nimi nebudú prevažovať ženy s malými deťmi. V ankete sa zúčastnili prevažne ženy, ktoré aktuálne nemali deti do 10 rokov – takých bolo 78,4 %. Zastúpenie podnikateľiek, ktoré mali aspoň jedno malé dieťa však predstavovalo zostávajúcich 21,6 % súboru, teda podarilo sa zachytiť aj skúsenosti žien kombinujúcich podnikanie so starostlivosťou o deti.

Tabuľka 6: Máte malé deti do 10 rokov?

	Podiel v %
Áno	21,6
Nie	78,4
Spolu	100,0

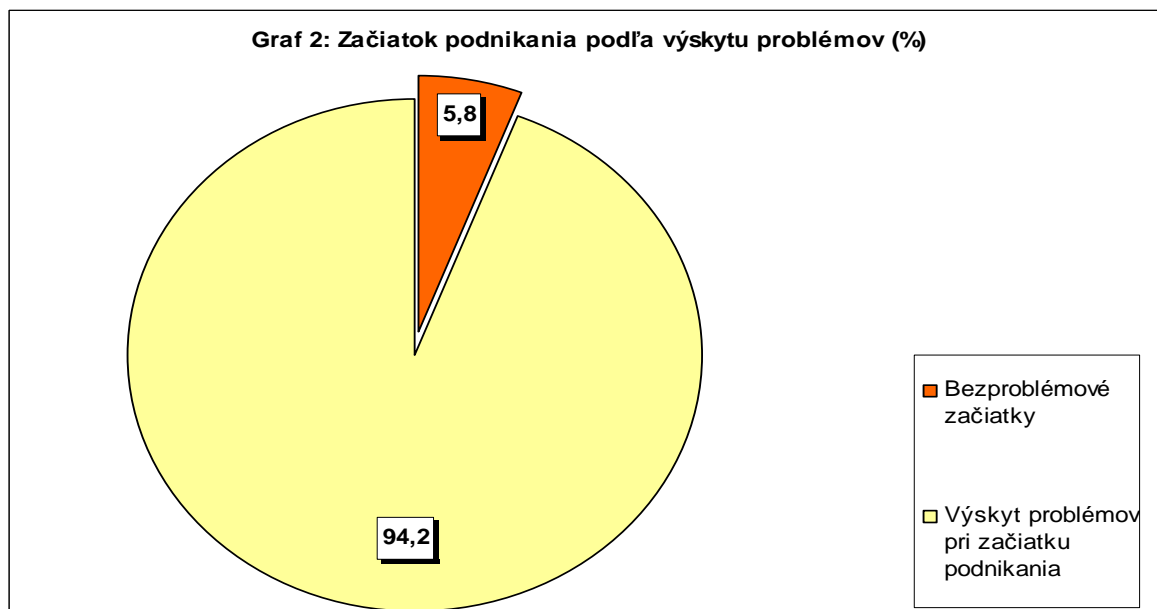
Poznámka: Tabuľka uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 12 žien, čo je 5 % celkového súboru).

Predstavenie demografickej štruktúry výskumného súboru oprávňuje konštatovať, že tak podľa základných charakteristík realizovaných podnikateľských aktivít (doba podnikania, typ a oblasť podnikania), ako aj podľa charakteristík osobnej situácie žien (vek, stupeň vzdelania a povinnosť starostlivosti o deti) bol výsledný súbor pomerne rôznorodý a zodpovedal

podielmi jednotlivých skupín celkovým štatistickým údajom (Barošová, 2009; Slovstat, 2010). Pokrýval proporcionálne rôzne špecifické skupiny podnikajúcich žien, dá sa teda predpokladať, že sa v rámci prieskumu podarilo zozbierať potreby a očakávania žien s diferencovanou skúsenosťou – s dlhou praxou i na začiatku podnikateľskej kariéry, s povinnosťami starostlivosti i s odrastenými deťmi, podnikateľky s rôznorodým obsahom činnosti, aj s odlišnou skúsenosťou so zamestnávaním pracovníkov a pracovníčok. Ich predstavy ohľadne obsahu ďalšieho vzdelávania a jeho formátovania boli široké a pestré.

2. PROBLÉMY PRI ZAČIATKU PODNIKANIA

Na úvod dotazníka pre podnikajúce ženy sa zaradila všeobecnejšia otázka zisťujúca ich osobné skúsenosti z obdobia, keď so svojimi aktivitami začínali. Skúsenosti žien môžu byť veľmi užitočné pre súčasné či budúce podnikateľky, môžu tiež významným spôsobom napomôcť pri nastavovaní vzdelávacích kurzov alebo profilovaní podpornej inštitúcie pre podnikateľky na Slovensku. Konkrétne znenie otázky bolo nasledovné: „Skúste stručne zhrnúť, s akými problémami ste sa stretávali pri začínaní podnikania (voľne vypíšte najväčšie problémy)“.



Absolútna väčšina skúmaných žien sa pri štarte svojej podnikateľskej činnosti stretla s problémami rôzneho druhu, len 5,8 % z nich malo pozitívnu skúsenosť – s nijakými väčšími prekážkami sa nepotýkali. Ako vyplýva z odpovedí nižšie, medzi faktormi, ktoré im boli nápomocné pri začiatkoch podnikania a pomohli im vyhnúť sa ťažkostiam, zdôrazňovali napríklad šťastie na „prajných“ a ochotných ľudí, ktorí dokázali poskytnúť podporu a pomoc. Dobrou stratégiou ako sa vyhnúť počiatocným problémom je tiež „postupný“ začiatok a budovanie klientely najprv popri zamestnaní, ako aj expertíza a poznanie fungovania firmy či živnosti ešte pred jej založením. Výhodou pre začiatkovníčky tiež je, keď majú možnosť prebrať know-how od skúsenejšej firmy a odborníkov. Zdôrazňovanou nevyhnutnou podmienkou pre začiatok podnikania však je tvrdá a poctivá práca – často aj 24 hodín denne, a dodržiavanie etických zásad vo vzťahu ku klientom.

Bezproblémové začiatky:

- *žiadne ťažkosti*
- *nemala som ťažkosti*
- *nemala som problémy*

- *myslím, že takmer žiadne - mala som šťastie na ľudí, ktorí ma na začiatku podporili, poskytli bezplatne kanceláriu a stali sa prvými zákazníkmi; klienti postupne prichádzali*
- *viedla som účtovníctvo pre malé a stredné firmy - nemala som žiadne väčšie problémy v tejto oblasti: prenajala som si kanceláriu, zakúpila techniku, chodila som po školeniach týkajúcich sa mojej profesie a pracovala som; a teraz opäť začínam po 4 rokoch TPP*
- *nemala som problémy, vedela som, do čoho idem, predtým som cca 7 rokov spolupracovala s podnikateľmi na rôznych úrovniach, aj s legislatívou*
- *ja som začala podnikat' popri zamestnaní, takže si postupne budujem klientelu a zviditeľňujem sa.*
- *mala som od počiatku za spoločníka svetového poradcu v nehnuteľnostiach a dostávala som to najprofesionálnejšie know-how, aké môže podnes dostať maklér nehnuteľností, naša kancelária bola členom KIBI, a. s., (Kempe Immobilien Börse International) a bola som v roku 1997 vyhodnotená v medzinárodnej skupine ako najlepšia realitná kancelária, získala som zlatú maklérsku berlu v Prahe; nemôžem napísať žiadne problémy, je mi ľúto, iba obrovskú drinu a pohotovosť 24 hodín, lebo potreby klienta boli môjmu tímu sväté; nosná bola etika a poskytovanie služieb nad očakávanie - a to je podnes mojou doménou, hoci už mám vlastnú firmu a pracujem sama, komorne; som členkou NARKS od roku 2000*

Takáto pozitívna skúsenosť však vyznela v slovenských podmienkach ako menšinová, nakoľko až 94,2 % respondentiek deklarovalo pri zahajovaní podnikania problémy. Ukázalo sa, že veľkou bolesťou začínajúcich podnikateľiek na Slovensku sú informácie, resp. ich deficit. Veľa žien sa sťažovalo na nedostatok informácií vôbec, prípadne na to, že ich nie je možné nájsť na jednom mieste. Ako tiež vyplynulo z odpovedí, mnohým na začiatku činnosti robila problém neznalosť účtovníctva a nedostatočná orientácia v zákonoch súvisiacich s podnikaním. Deficity v informáciách spôsobuje na Slovensku aj príliš často sa meniaci legislatíva, ktorá prináša do podnikateľského prostredia (ale nie len tam) neistotu a znižuje výrazným spôsobom orientáciu v zákonoch – či už sa to týka daní, odvodov do poisťovní, alebo pracovno-právnych vzťahov. Zo strany podnikateľiek sa kritizovala nie len zlá dostupnosť a obmedzený prístup k informáciám, ale aj ich nejednoznačnosť a následné komplikácie pri hľadaní riešení a odstraňovaní nedostatkov vzniknutých z neznalosti.

Informácie – nedostatok, neznalosť:

- *problém s informáciami*
- *nedostatok info*
- *nedostatok informácií (uvádzané veľa krát)*
- *nedostatok informácií na jednom mieste*
- *nedostatok informácií ohľadom podnikania*
- *nedostatok skúseností, informácií z legislatívy (uvádzané veľa krát)*
- *stále sa meniace zákony, nedostatok informácií*
- *nedostatok informácií, nepríjemní pracovníci na úradoch*
- *slabé informácie o účtovníctve a ďalších zákonoch*
- *neznalosť účtovníctva*
- *neznalosť účtovníctva, orientácia v zákonoch...*
- *nový živnostník na trhu práce - málo skúseností*
- *podpisovanie objednávok, prípadne zmlúv*
- *nemala som žiadne informácie ako začať s podnikaním a neexistovala žiadna možnosť tieto informácie získať - išla som do toho s tým, že uvidíme ako bude*
- *rýchla dostupnosť informácií k vysvetleniu účtovania DPH v cestovnom ruchu pre cestovné agentúry, kde je osobitná úprava a viacero stanovísk k legislatíve a jej úpravám*
- *nechápala som dostatočne, ako funguje systém platenia odvodov do Sociálnej poisťovne pre živnostníkov, nebola vtedy zabezpečená dostatočná informovanosť*

- *prístup k informáciám nie je vždy jednoznačný, je potrebné hľadať a pátrať, zisťovať ako v pozícii detektíva, a potom hľadať riešenia, ktoré sú väčšinou dosť komplikované - ako sklbiť materskú s podnikaním a prejsť úspešne cez legislatívu*

S „informačným deficitom“ veľmi úzko súvisí každodenná činnosť úradov, celková podoba legislatívy a prílišné zaťaženie administratívnymi činnosťami, nadmerná byrokracia. Vo vzťahu k informovanosti sú uvedené javy v pozícii určujúcich faktorov: fungovanie úradov a ich prístup k podnikateľkám majú veľký podiel na nedostatočnej informovanosti, najmä v začiatkoch podnikania; zlá a komplikovaná, často sa meniacia legislatíva výrazným spôsobom znižuje informačnú istotu podnikajúcich žien; prílišná byrokracia a administratívna náročnosť jednotlivých úkonov potrebných k zahájeniu (ale aj vykonávaniu) podnikateľskej činnosti sú taktiež jedným z výdatných kanálov, ktorý uberá z pocitu informovanosti a istoty konania v medziach zákona. Skúsenosť žien - podnikateliek hovorí o nedostatkoch v legislatíve, ktorá je permanentne v zmenách – a to aj v priebehu finančného roka, a je často pre bežného človeka nezrozumiteľná. Začiatky žien sprevádzala aj prílišná byrokracia a zaťaženie neúmerným množstvom potvrdení z rôznych úradov – často duplicitných; obraz dotvárala neochota úradníkov a úradníčok a nie práve zriedkavé „preháňanie“ ľudí z úradu na úrad, alebo z oddelenia na oddelenie. Hoci sú tieto javy v slovenských podmienkach všeobecné, u začínajúcich podnikateliek vystupujú obzvlášť intenzívne.

Úrady – administratíva – legislatíva:

- *úrady*
- *vybavovanie na úradoch (uvádzané opakovane)*
- *zariadovanie v úradoch - potvrdenia, byrokracia*
- *príliš veľa administratívnych procesov*
- *administratíva*
- *veľká administratíva*
- *veľa papierovačiek na začiatok, mnohé ešte doteraz doťahujem*
- *nedostatok informácií, preháňanie z úradu na úrad, byrokracia*
- *legislatíva, neúmerné množstvo potvrdení pre úrad práce*
- *byrokracia (uvádzané veľa krát)*
- *byrokracia v správe daní*
- *byrokracia úradníkov...*
- *neochotní úradníci*
- *neochota úradníkov poradiť*
- *neochota úradníčok, ktoré miesto rady ľudí preháňali z dverí do dverí*
- *nekompetentní úradníci a nevhodné úradné postupy, zmätočné zákony*
- *legislatíva (uvádzané opakovane)*
- *sústavná zmena zákonov, sústavná zmena výšky odvodov do Sociálnej poisťovne, Zdravotnej poisťovne, neskutočne veľa termínov na dodržanie hlásení, podávaní a iné...*
- *neznalosť a nezrozumiteľnosť legislatívy a zákonov časté zmeny zákonov, daní...*
- *časté zmeny zákonov v priebehu finančného roka*
- *v tej dobe nedostatky v zákonoch a pozostatky starého systému*
- *povolenia na podnikanie od obce - hygiena a zariadenie*

Je všeobecne známe, že veľkým problémom na začiatku podnikania sú financie. A ako vidieť z výpovedí mnohých respondentiek, nevyhýbali sa ani podnikajúcim ženám. Naopak – na nepostačujúci vstupný kapitál, na obmedzené možnosti v dostupnosti pôžičiek, finančných úverov alebo dotácií poukázala nejedna z nich. Objavila sa aj kritika Európskeho sociálneho fondu (ESF) a prílišná byrokracia pri prideľovaní a účtovaní finančných prostriedkov z tohto fondu. Veľké finančné problémy môže v začiatkoch podnikania (ale nie len) spôsobiť tiež

neuhradenie faktúr odberateľmi, najmä pri nedostatočnej výške prevádzkového kapitálu. S týmito všetkými situáciami sa ženy v prvotných fázach svojho podnikania stretávali.

Financie – nedostatok, zadĺženosť:

- *nedostatok financií (uvádzané opakovane)*
- *nepostačujúci vstupný kapitál*
- *žiadne pôžičky alebo dotácie (uvádzané opakovane)*
- *malá možnosť finančných úverov*
- *nedostatok financií; nedostatky v legislatíve - výrazná byrokracia pri pridelovaní peňazí z ESF*
- *po prvom polroku úspešného podnikania prišiel marec a bolo treba zaplatiť daň zo zisku; rákala som s peniazmi, ktoré mali prísť za najväčšiu dodávku v polovici februára - nechodili a nechodili, suma bola oveľa vyššia ako moje úspory; posledné 2 marcové týždne som dlžníkovi volala každý deň, bola to pritom známa veľká XY firma – hlavná účtovníčka danej firmy mi tiež tvrdila, že čakajú na jednu platbu; napokon úhrada prišla 3 dni pred koncom marca; nikdy nezabudnem na prvú skúsenosť s oneskorenou úhradou, odvtedy viem, že prevádzkový kapitál treba mať vždy v dostatočnej výške*

To ale zďaleka neboli všetky prekážky, na ktoré ženy pri zakladaní svojho biznisu narážali. Nie zriedkavým problémom na začiatku podnikania sú klienti. Spravidla ich nie je dostatok, ženy majú ťažkosti s ich vyhľadávaním, nemajú dostatok kontaktov, nevedia ako postupovať pri ich kontaktovaní. Niektoré zo žien spomínali svoje slabé komunikačné zručnosti v úvodných fázach podnikania, ako aj nedostatok sebavedomia, strach z neúspechu a pocity osamelosti. Toto sú tiež oblasti, ktoré by sa u začínajúcich podnikateľiek mali podporiť.

Klienti a nepripravenosť:

- *málo klientov*
- *hľadanie klientov a kontakty*
- *nedostatok klientov*
- *asi len s hľadaním klienta*
- *komunikácia s ľuďmi veľmi slabá*
- *nedostatočné sebavedomie, problémy komunikovať, plánovanie aktivít, nevedela som zvládnuť dočasný neúspech*
- *nevedomosť, ignorancia, osamotenosť*
- *strach z nevedomosti zákonov a z toho vyplývajúce sankcie*

Prieskum ukázal, že väčšina žien sa v začiatkoch svojho podnikania nestretla iba s jedným problémom, spravidla išlo o kombináciu rôznych ťažkostí a prekážok, ktoré museli prekonávať. Najčastejšie sa kombinoval nedostatok informácií s finančnými problémami a prílišnou administratívou a byrokraciou na úradoch. K tomu sa u niektorých žien pridávali ťažkosti vyplývajúce z nedostatku kontaktov a absencie know-how, resp. možností reklamy a propagácie svojich tovarov či služieb. Ženy, ktoré zamestnávali iných, spomínali tiež problémy s riadením svojich zamestnancov a zamestnankyň – s ich disciplínou a poctivosťou pri výkone pracovnej činnosti. Ku všeobecnejším prekážkam sa v niektorých prípadoch pridávali problémy s vhodnými priestormi pre činnosť, s parkovaním, alebo s kvalitným a cenovo prijateľným vybavením. Viaceré ženy pri spomínaní na svoje začiatky poukázali na nedostatok vlastného sebavedomia, ale aj na závisť okolia a hojné prejavy klientelizmu a korupcie na rôznych úrovniach – v biznise i na štátnych inštitúciách. Kritike sa nevyhol ani prístup štátu, ktorý podľa viacerých výpovedí charakterizuje nezájem o malých domácich podnikateľov a preferovanie veľkých zahraničných investorov. Súčasťou problémového balíka žien - podnikateľiek boli aj ťažkosti so zosúladením pracovných a rodinných povinností, respektíve strata zručností, prehľadu a kontaktov počas starostlivosti o narodené dieťa. Tieto všeobecné problémy žien na trhu práce vyplývajúce z ich materstva

a pretrvávajúcej nerovnej delby práce medzi ženami a mužmi sa teda dotýkajú nie len zamestnankyň, ale aj žien vykonávajúcich samostatnú činnosť.

Kombinácia ťažkostí:

- *nedostatok informácií, financií, skúseností, problémy na úradoch*
- *nedostatok financií, nedostatok informácií, problémy na úradoch pri vybavovaní*
- *nedostatok skúseností s podnikaním, nedostatok financií*
- *hlavný problém je zohnať finančné prostriedky na začiatok podnikania; množstvo papierov a potvrdení*
- *nesprávne, neúplné a nekompetentné informácie z úradu práce, neochota jeho pracovníkov, byrokracia, nedostatok finančných prostriedkov*
- *v्यavovovanie všetkých potrebných vecí na úradoch, kvôli "ochote" viacerých pracovníkov na uradoch, financie*
- *veľké množstvo papierov; problémy s podnikateľskými úvermi*
- *finančný kapitál, obchodné kontakty*
- *nedostatok financií, legislatívne medzery v súvislosti s predmetom mojej činnosti*
- *financie - podpora zo strany finančných inštitúcií žiadna; marketingová podpora - nutnosť vytvárať vlastné know-how*
- *nedostatok sebadôvery, málo obchodných kontaktov, nedostatok financií*
- *s finančnými; dôležitá je propagácia - treba dať o sebe vedieť, či o produkte alebo o službe*
- *zobrala som si 5 mil. úver, najväčší problém bol ho splácať; a naučiť zamestnancov disciplíny, poctivosti vo výrobe*
- *finančné problémy počas prvého roka, neznalosť elementárnych vedomostí, problém s nájdením vhodného účtovníka, problémy s neplatičmi, nedostatok kontaktov, zle nastavená cenová politika, problémy so zamestnancami, našlo by sa z každého rožku trošku*
- *špatná platobná disciplína; nekorektné jednanie; klientelizmus*
- *problémy na úradoch, neznalosť zákonov a noviel, s tým spojené nedodržanie niektorých nariadení - kvalifikovaná pracovná sila*
- *priestory, klientela nebola, zariadenie salónu*
- *nevyhovujúce staré priestory, musela som vypredať tovar po predošlej nájomníčke; čiastočná neznalosť trhu; okolie - záujem ľudí, správne kontakty na dodávateľov*
- *nájsť vhodné priestory na prevádzku; parkovanie - cena; nájsť vhodného spoločníka, financie*
- *malo zákazníkov, problém nájsť vhodné priestory, nakúpenie vybavenia*
- *málo klientov, plánovanie (podnikateľský plán), orientácia v zákonoch a povinnostiach živnostníka*
- *som SZČO, myslím si, že problémy, ktoré som mala, neboli nejako závažné, bolo treba sa zorientovať v daňových záležitostiach a vytvoriť si klientelu*
- *kde sa registrovať, aké sú povinnosti, ako zabezpečiť reklamu*
- *najväčšie problémy sú nájsť schopných a spoľahlivých zamestnancov a odvody*
- *1. nikto o mne nevedel, že podnikám (dovtedy som robila v štátnej správe) a nemohla som si dať reklamu, lebo advokácia to nedovoľuje; 2. treba mať ekonomické informácie, lebo treba platiť odvody, dane... - a to stojí peniaze za účtovníka*
- *práve "vypukol boom krízy", vysoké odvodové zaťaženie - myslím odvody do sociálnej poisťovne - u živnostníka sa nezohľadňujú výdavky, len príjmy, závišť okolia ("nedám ti zarobiť, radšej dám druhému, lebo ten nevie, že na to mám, hoci mi rovnakú službu predá podstatne drahšie"), naivný názor na úspech v podnikaní*
- *byrokracia na úradoch, finančné zázemie, zbytočné odvody, problémy so zákazníkmi - veľa som sa musela učiť*
- *nedostatok informácií, komplikované daňové zákony, poplatky v bankách, neznalosť fungovania povinného poistenia; získavanie klientov a práca s nimi; získanie kapitálu na rozbehnutie firmy; skĺbenie života rodiny s prácou*

- *legislatívne požiadavky na úrade práce pri prideľovaní príspevku na podnikanie; spojením zdravotných poisťovní sa zvýšila administratíva vo VŠZP, pri požadovaní potvrdenia o záväzkoch som najskôr dostala výhražný list a po odvolaní som nakoniec dostala informáciu o preplatku, ale potvrdenie bolo vydané aj tak s chybami; v bankách sú mladí - ale bez skúseností, ktorí nič nevedia a všetko sa chodia pýtať pani vedúcej, takže tam strávite o hodinu viac času ako ste chceli; v XY (telefonické služby – pozn. aut.) pri vybavovaní, tiež mladá manekýnka, ktorá sa na všetko musela pýtať, vypisovanie zmluvy jej niekto diktoval po telefóne, aj tak to urobila zle; v komerčnej poisťovni nevedia poistiť moju činnosť - sprostredkovanie činností v oblasti služieb (napríklad keď sprostredkujem dopravu turistom na nejaké miesto, pôjdem s nimi ako technický doprovod alebo sprievodkyňa a mne sa niečo stane, nemal by ich kto doviesť naspäť – v SR by to nevadilo, ale horšie je to v cudzine)*
- *nedostatok informácií od úradov - musela som si veľmi pracne zháňať informácie od predchodcov a tie boli neraz protichodné; nezáujem úradov pri riešení problémov, veľmi nízka kompetentnosť úradníkov; stále sa meniace legislatívne pravidlá - musela som robiť a nie stále sledovať zmeny, doplnky, vyhlášky a pod.; žiadna istota - denne som si hovorila, čo ak nebude zákazka...; z toho vysoká psychická záťaž; nekalá konkurencia - neboli fér pravidlá podnikateľskej súťaže; korupcia - hlavne v štátnych inštitúciách (napriek právu a nároku, cez úradníka sa dalo - platí to aj dnes - prejsť len podfukom alebo úplatkom)*
- *chýbajúci začiatkový kapitál, chýbajúce "inkubačné" podmienky (budova, kancelária, komunikačné prostriedky, legislatívna pomoc, atď.); v 90. rokoch málo žien v podnikaní a z toho vyplývajúce predsudky, kategorizácia podnikateliek do pre nás "vhodných oblastí" podnikania (maloobchod, služby, vzdelávanie)*
- *zo zdravotných dôvodov dieťaťa 6 rokov materskej a 2 roky nezamestnanosti a doba ide rýchlo, tak 8 rokov funkcie matky a udržiavateľky rodinného krbu bolo na stratu s realitou veľa; veľa som čítala a vnímala svet okolo; musela som sa odhodlať buď pracovať (čo pre dieťa bolo najhoršie riešene) alebo SZČO; požiadala som o príspevok na určitú činnosť, ktorá medzitým stratila zmysel, tak teraz opäť musím voliť medzi 2 smermi podnikania - predaj a pomoc ľuďom; prvý ma moc neuspokojí, ale môže priniesť peniaze, druhý prináša peniaze postupne a menej a vyžaduje veľa praxe a štúdiá, ale uspokojí; problém je "sedenie na dvoch stoličkách"*
- *nedostatok vhodných priestorov, financie, skĺbenie práce so starostlivosťou o malé dieťa*
- *dlhšie lehoty na vybavovanie; pomerne vysoké náklady na začiatku podnikania (napr. nákupná cena počítača vtedy dosahovala cca 100 000 Sk, kopírka viac ako 50 000 Sk), celé kancelárske vybavenie nepomerne drahé a vlastne všetko sa muselo odpisovať; obmedzená cena pre nákup auta na lízing; platobná neschopnosť odberateľov; veľmi vysoké a stále sa zvyšujúce odvodové zaťaženie; nerovnaké podmienky pre domácych a zahraničných investorov*
- *na začiatku bol asi všetko problém - čo je faktúra, ako ju správne vystaviť, ako založiť s.r.o., čo tomu predchádza, aké povinnosti z toho vyplývajú, DPH platca - neplatca; podnikateľský plán; ako zabezpečiť financovanie, prípadne ako zohnať partnerov; problémy, na ktoré pozná odpoveď väčšinou právnik, pracovníci na živnostenskom úrade nie sú vždy veľmi ochotní poradiť*
- *nekoordinovanosť zo strany štátu alebo iných organizácií (duplicita); kontrolné orgány, ktoré si na malých organizáciách zgustnú, aj keď všetko plnia ako majú, musia aj keď halierové veci nájsť; vysoké (aj dnes) poplatky za akékoľvek zmeny, ktoré v podnikaní vykonávate a zároveň vysoké pokuty, ak to nevykonáte; ako SZČO nemáte šancu dnes podnikáť, len keď s súčasťou väčšieho celku - t.j. musíte si založiť s.r.o., aby ste sa dostali k akým - takým zákazkám*
- *administratívne; finančné - ústretovosť bankových inštitúcií je minimálna; obtiažnosť dostať sa na trh s novým výrobkom bez známosti*
- *obchodný register – neskutočne dlhé termíny zápisov + korupcia!; colnice vnútorné, colná deklarácia – neznalosť zákona + korupcia!; neexistencia zákonov a ich neznalosť zo strany štátnej správy a úradníkov*

- *kríza v oblasti, v ktorej podnikám; nedostatok obchodných kontaktov a ponúk, následne demotivácia, stagnácia a zvažovanie začať podnikat' v inej oblasti, resp. odísť do zahraničia*
- *finančné - bankové služby; neserióznosť podnikateľského prostredia; prístup štátu k malým podnikateľom, korupcia*

Spomínanie žien na podnikateľské začiatky poukázalo na množstvo oblastí, v ktorých by potrebovali pomoc a podporu, prípadne inštitucionalizované zázemie. V stručnej rekapitulácii spomeňme, okrem zlepšenia všeobecných podmienok pre podnikanie v krajine a celkovej klímy (vrátane odstránenia korupcie, klientelizmu a neserióznosti podnikateľského prostredia), aspoň nasledovné potrebné aktivity:

- ✓ šírenie potrebných informácií, ich zrozumiteľnosť a dostupnosť na jednom mieste
- ✓ tlak na zjednodušenie relevantnej legislatívy a jej stabilitu
- ✓ tlak na odbúravanie administratívy a zmenu prístupu úradov
- ✓ dostupnosť a rozšírenie finančných možností pre začatie podnikania
- ✓ vytváranie databáz potenciálnych klientov
- ✓ vzájomná podpora a sieťovanie žien – podnikateliek
- ✓ podpora zručností potrebných pre vedenie firmy alebo živnosti
- ✓ pomoc pri zosúladení práce a rodinnej starostlivosti, ako aj podpora udržania vedomostí počas čerpania rodičovského voľna

3. ABSOLOVANÉ VZDELÁVACIE KURZY A ŠKOLENIA

Ako uvádza graf 3, v skúmanom súbore podnikateliek prevažovali ženy, ktoré sa už nejakých vzdelávacích aktivít zúčastnili. Táto skupina mala celkové zastúpenie 61,3 %; zostávajúcich 38,7 % súboru tvorili ženy, ktoré žiadne kurzy a tréningy zatiaľ neabsolvovali. V rámci tejto druhej skupiny sa vo zvýšenej miere vyskytovali ženy, ktoré sa na podnikanie ešte len pripravujú, vyššie boli medzi nimi zastúpené aj matky malých detí. Niektoré zo žien majú pre oblasť realizácie svojho podnikania absolvované vysokoškolské vzdelanie čerstvého dáta, preto doplňujúce školenia zatiaľ nepotrebovali.



Poznámka: Rátané iba zo žien, ktoré sa nejakého vzdelávania zúčastnili.

Najčastejšie uvádzaným obdobím, kedy ženy vyhľadávali doplňujúce vzdelávacie kurzy a školenia súvisiace s ich podnikaním, boli neskoršie etapy činnosti (takmer 44 %

podnikateľiek absolvujúcich nejaké vzdelávanie), druhým bolo obdobie pred samotným začiatkom podnikania (mierne nad 43 %). Najmenej žien sa do tréningov a školení zapájalo počas úvodných fáz podnikania. V takomto „zahajovacom“ štádiu sú pravdepodobne iné povinnosti súvisiace s meritom podnikateľskej činnosti natoľko intenzívne, že zostáva menej času na vzdelávanie.

Tabuľka 7: Absolvovali ste v súvislosti s Vaším podnikaním nejaký druh doplňujúceho vzdelávania alebo vzdelávacích či tréningových kurzov?

	Podiel v %
- vzdelávanie pred začiatkom podnikania	43,1
- vzdelávanie počas úvodnej fázy činnosti	34,3
- vzdelávanie v neskoršom období činnosti	43,8

Poznámka: Viaceré ženy absolvovali vzdelávacie kurzy v rôznych etapách svojej činnosti, preto súčet prekračuje 100 %.

Odpovede podnikajúcich žien na otázku, aké druhy vzdelávania konkrétne navštevovali, priniesla celú škálu oblastí a tém. Suverénne najfrekventovanejšie však boli školiace aktivity súvisiace s účtovníctvom a podnikaním. Väčšina respondentiek absolvovala školenia zamerané na vedenie účtovníctva a daňové zákony, resp. zákony súvisiace s odvodovými povinnosťami a mzdovými a personálnymi otázkami. Viaceré zo žien sa zúčastnili na školeniach formátovaných pre začínajúcich podnikateľov, ktoré sa zameriavali na celkovú podporu finančnej gramotnosti a všeobecných základov podnikania, vrátane vypracovania podnikateľského zámeru či plánu. V podstate sa pri tejto oblasti dajú rozlíšiť dve zamerania – školenia uvádzajúce do problematiky a školenia doplňujúce, ktorých úlohou bolo informovať podnikateľskú obec o najnovších zmenách v zákonoch.

Podnikanie a účtovníctvo:

- účtovníctvo (uvádzané veľa krát)
- jednoduché účtovníctvo
- podvojný účtovníctvo (zákon o jeho nutnosti bol potom zrušený)
- daňové kurzy, účtovníctvo
- semináre a školenia z oblasti účtovníctva a daní
- školenia - účtovníctvo, dane
- obchodné právo, účtovníctvo a dane
- vedenie účtovníctva a problematika daňových zákonov
- vedenie účtovníctva, daňové právo, pracovné právo, BOZP
- účtovníctvo, mzdy, zákonník práce, sociálna oblasť-
- daňové zákony, mzdové a personálne otázky
- oblasť personalistiky, mzdového účtovníctva, zákonník práce, iné zákony
- ekonomická oblasť
- za obdobie od r. 1994 ich bolo veľmi veľa a všetky sa týkali ekonomickej oblasti
- ekonomické, právne
- manažérske, účtovníctvo
- kurz pre začínajúcich podnikateľov
- školenie pre začínajúcich podnikateľov, povinnosti voči DÚ, SP a ZP, prehľad jednoduchého účtovníctva
- podnikateľské minimum, daňové zákony a ich úpravy pre cestovné agentúry
- manažérske vzdelávanie, finančná gramotnosť, základy podnikania
- začiatok podnikania
- podnikanie - na Slovensku
- ako podnikateľ - základné informácie pre začínajúceho podnikateľa a vypracovanie podnikateľského zámeru

- *založenie podnikateľskej činnosti, vypracovanie podnikateľského zámeru*
- *na podnikanie SZČO, všetky legislatívne veci ohľadom začiatkov v podnikaní, ako podnikateľ, ako sa vedieť orientovať v zákonoch, akú oblasť si vybrať pre podnikanie*
- *podnikateľská akadémia tu na portáli Podnikajte.sk, obsahom bol najmä rozvoj podnikateľských zručností, tvorba podnikateľského plánu, analýza trhu pred štartom podnikania atď.*
- *oblasť personalistiky, mzdového účtovníctva, zákonník práce, iné zákony*
- *založenie vlastnej firmy - tvorba podnikateľského plánu, podnikateľské minimum*
- *vypracovanie podnikateľského zámeru v súvislosti so záujmom o dotáciu z ESF*
- *marketing, vytvorenie vlastného podniku*
- *základy manažérstva, základy ekonomiky pre podnikateľov, finančné manažérstvo, kurz predaja*
- *ekonóm súkromného podnikateľa, podnikanie v EÚ*
- *vzdelávanie zamerané na doplnenie vedomostí v oblasti zákonov a riešenia problémov pri podnikaní*
- *samovzdelávanie - v oblasti zákonov, práce s ľuďmi*

Okrem ekonomických a právnych vecí sa veľmi častou oblasťou vzdelávania podnikateľiek stali školenia zamerané na osobnostný rozvoj. Z absolvovaných vzdelávaní vyplýva, že usilovali o zdokonalenie svojich zručností pri práci s počítačom, o zlepšenie sa v cudzích jazykoch, alebo sa snažili posilniť svoje komunikačné zručnosti.

Osobnostný rozvoj - jazykové kurzy, počítače, komunikácia:

- *jazykové, počítačové programy*
- *počítačový kurz*
- *počítačový kurz (word, excel)*
- *soft skills*
- *komunikácia, osobný rozvoj*
- *Kommunikation im Untenehmen, Präsentation in der Deutschen Sprache*

Istá špecifická skupina žien zdôrazňovala vo svojich odpovediach odborné vzdelávanie, t.j. vzdelávanie súvisiace s meritom ich podnikateľskej činnosti. Išlo napríklad o pekárské a cukrárske kurzy; pedikúru, manikúru a nechťový dizajn či kozmetiku; masérske kurzy a kurzy alternatívnej medicíny; ale aj kurzy finančného poradenstva, interiérového dizajnu alebo prekladateľskú a tlmočnickú činnosť. Spektrum odborných záujmov je teda veľmi široké, tak ako je široké spektrum samotného predmetu podnikania súboru žien.

Odborné kurzy:

- *kurz pekárskeho majstra absolvovaný v Nemecku*
- *pedikúra, manikúra*
- *nechtový dizajn*
- *pre nechťový dizajn, masáž*
- *masérske kurzy*
- *finančné poradenstvo*
- *interiérový dizajn*
- *alternatívna medicína*
- *vzdelávanie bolo zamerané na prekladateľskú a tlmočnickú činnosť.*
- *podlahy a športové povrchy a taktiež účtovníctvo, pretože som si ho sama viedla*
- *rekvalifikačný kurz kozmetička, pedikérka*
- *motivačný seminár pre vedúcich pracovníkov - ako dosahovať svoje ciele, vodcovské schopnosti; seminár o predaji*

Časť respondentiek vo svojich odpovediach na otázku o absolvovaných školeniach dala dôraz na formu vzdelávania. Uvádzali absolvovanie rôznych študijných programov na existujúcich univerzitách na Slovensku alebo v zahraničí, formy vzdelávacích aktivít alebo konkrétne vzdelávacie programy. Jedným z nich bol napríklad prakticky zameraný dvojročný výcvikový program pre malé a stredné podniky, ktorý sa realizoval s podporou holandskej vlády, ktorý kombinoval teoretickú prípravu a výcvik s praktickou časťou v podobe pobytov vo vybraných holandských firmách.

Formálne vzdelávanie a formy vzdelávania:

- *ekonomická univerzita*
- *získanie licencie na daňového poradcu, audítora, postgraduál na právnickej fakulte*
- *marketing, rôzne vzdelávania - Ivo Toman - finančné vzdelávanie cez OVP, doplňujúce, pedagogické minimum na Žilinskej univerzite, Ekonomická univerzita postgraduál - marketing,...*
- *vysoká škola - Žilinská univerzita, Stavebná fakulta*
- *vysokoškolské vzdelanie UJAK Praha - odbor andragogika a rôzne prednášky a kurzy pre manažérov a podnikateľov*
- *Realitná akadémia – obchodovanie s nehnuteľnosťami, kurzy osobnostného rozvoja*
- *poradca pre malé a stredné podniky – prakticky zameraný program v roku 1993-94 za podpory holandskej vlády – výcvik prebieha 2,5 týždňa v Holandsku na Inštitúte pre malé a stredné podniky a potom sa realizovala praktická časť na firmách, ktoré sme dostali pridelené; na ostatné (právne, ekonomické, personálne a marketingové) mám získané VŠ vzdelanie, ktoré ma na to v globále pripravilo*
- *podnikanie - v Rakúsku pre riaditeľov podnikov*
- *profesijne kurzy v rámci živnosti, školenia a konferencie, ECDL*

Už aj z vyššie uvedených príkladov vyplýva, že absolútna väčšina skúmaných podnikateľiek absolvovala pred začiatkom alebo počas realizácie svojej podnikateľskej činnosti viacero kurzov alebo školení. Najčastejšie kombinovali ekonomické a odborné vzdelávacie aktivity s jazykovými a počítačovými kurzami; tieto základné, bazálne obsahy a témy mnohé z podnikateľiek dopĺňali o školenia orientované na marketing a predaj, manažérske zručnosti, komunikáciu s klientom či tímovú prácu.

Vrstvenie vzdelávacích kurzov:

- *jazykové, aj odborné*
- *účtovníctvo, masérské kurzy, jazykové kurzy, kariérne poradenstvo*
- *kurzy manažérske vzdelávanie, počítačový kurz, ekonomické minimum*
- *v oblasti stavebnej činnosti, samoštúdium legislatívnych a iných predpisov, jednorazové kurzy - počítačové a iné zručnosti*
- *podnikania, semináre Združenia žien v podnikaní, prednášky a vychádzky BKIS, kurzy anglického a talianskeho jazyka*
- *controlling, finančná analýza, jazykový kurz, manažérske vzdelávanie, obchodné a predajné zručnosti*
- *legislatíva, získanie počítačových zručností, cudzie jazyky, jednoduché účtovníctvo, základy marketingu; zvyšovanie kvalifikácie v mojom odbore – DTP; vysoká škola dištančnou formou*
- *kurz manažmentu zameraný na podnikanie a spracovanie projektu, plánovania činnosti - trochu práva, účtovníctva, marketingu, psychológie, ekonómie*
- *zákoník práce a súvisiace predpisy; podvojný účtovníctvo; marketing, reklama (nebolo to nič moc)*
- *kurzy manažmentu, účtovníctva, daňovej problematiky, controllingu a pod. organizované rôznymi vzdelávacími spoločnosťami (chodia mi ponuky)*
- *schopnosť dobre predávať svoje produkty, jazykové vzdelávanie, marketing*
- *právne predpisy, marketing, biznis etiketa (odievanie, komunikácia, stolovanie a pod.)*
- *vzdelávanie súvisiace s podnikaním, odborné vzdelávanie*

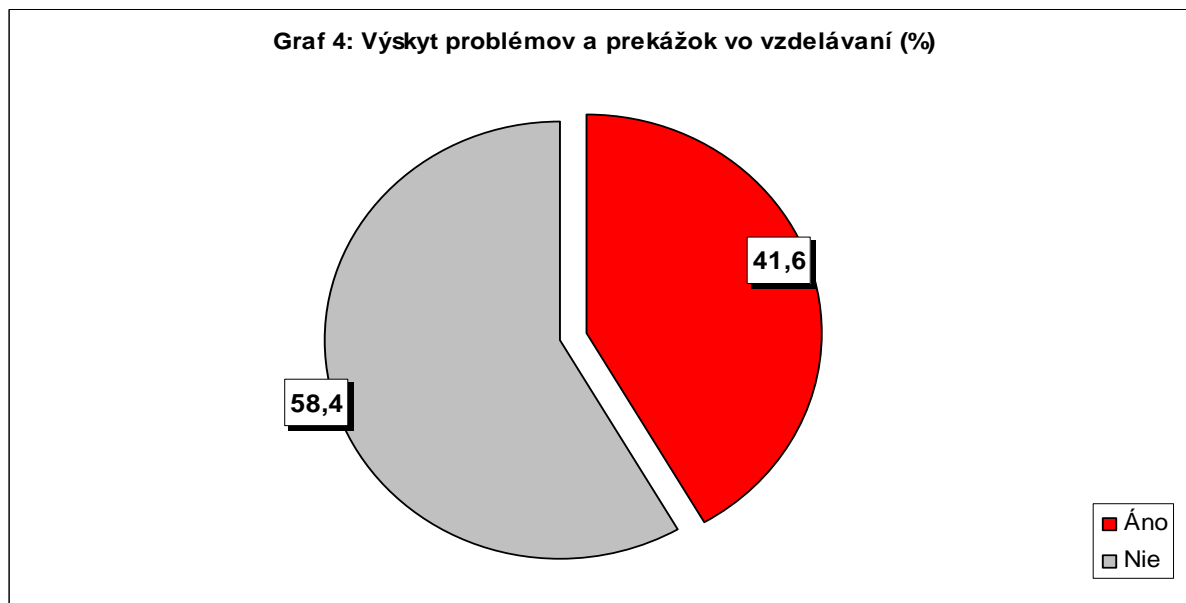
- *oblasť služieb - rekvalifikačné kurzy - kaderníctvo, vizážistika, školenia zamerané na tie isté služby, prednášky a školenia - zamerané na rozvoj osobnosti*
- *stratégia predaja a marketingu, finančný a časový manažment, efektívna komunikácia a náročný klient, tímová práca*
- *oblasť nehnuteľností, to znamenalo nábor, predaj, PR, ankety, štatistiky, kondícia, komunikácia, finančný manažment a pod., a to každý ¼-rok na jeden týždeň v KIBI, a. s. počas 3 rokov a v NARKS školenie pre začiatočníkov a pokročilých, prednášky na tému Katastrálny zákon a finančné záležitosti*
- *BOZP, daňový zákon, vyhradené technické zariadenia, tance iných národov*
- *vzdelanie – jazyk, výučba anglického jazyka, absolvovanie kurzov a školení, v oblasti účtovníctva, marketingu, realít, vysokoškolské vzdelanie I. stupňa, v súčasnej dobe dokončujem špecializované vzdelanie pre moje podnikanie*

V súbore sa objavili aj respondentky, ktoré zdôrazňovali potrebu neustáleho samovzdelávania, po celú dobu vykonávania podnikateľskej činnosti. Jedna z nich formulovala svoj názor na samovzdelávanie takto: „*samovzdelávanie – pred podnikaním i počas neho – je to neustály proces, treba študovať rôzne knihy o podnikaní, investovaní atď.*“ Viaceré zo žien vo svojich odpovediach deklarovali svoj všeobecný postoj k vzdelávaniu, napríklad aj v podobe takéhoto vyjadrenia: „*akýkoľvek druh vzdelávania ma posúva ďalej, pri rôznych vzdelávacích aktivitách sa dozviem a odkonzultujem si aj inú problematiku, než ktorá je predmetom vzdelávania – to je výhoda.*“

Je zrejmé, že ženy - podnikateľky si význam vzdelávania uvedomujú, čo dokumentuje aj množstvo školení a tréningov, ktorými prešli. Nie všetky ale boli s kurzami, ktoré navštívili, spokojné. Na jednej strane sa medzi odpoveďami našli pochvalné hlasy, na strane druhej sa niektoré výroky nevyhli kritickým komentárom typu „nebolo to nič moc“ a podobne.

Že ponúkané školenia nie vždy zodpovedajú predstavám a možnostiam podnikajúcich žien, na to upozornili aj komentáre respondentiek na priamu otázku požadujúcu kritické zhodnotenie absolvovaných kurzov: „Stretli ste sa počas vzdelávacích kurzov s nejakými problémami či prekážkami; ak áno, čoho sa týkali?“ Zo žien, ktoré mali skúsenosť so vzdelávaním, až 41,6 % konštatovalo nejaký nedostatok alebo bariéru, s ktorou sa museli potýkať. Hoci prevážila skupina podnikateľiek s bezproblémovou skúsenosťou so školeniami a tréningmi, viac ako 40 % „problémových“ vzdelávacích aktivít znamená pomerne vysoké číslo. Na nejaký problém upozorňovali častejšie ženy s malými deťmi, podnikateľky so zamestnancami a zamestnankyňami, ženy pôsobiace vo sfére výroby a tie, ktoré sa svojej podnikateľskej činnosti venujú už dlhší čas. Identifikované problémy, na ktoré podnikateľky poukázali, zároveň naznačujú, čoho by sa bolo potrebné v budúcnosti vyhnúť, respektíve aké stránky a aspekty vzdelávania posilniť.

Graf 4: Výskyt problémov a prekážok vo vzdelávaní (%)



Áké problémy s doterajším vzdelávaním podnikateľky zdôrazňovali? Týkali sa tak kvality vzdelávacích aktivít, ako aj režimu a nastavenia školení. Veľmi často sa napríklad kritické komentáre dotýkali časovej dimenzie. Čas sa v odpovediach skloňoval v rôznych pohľadoch. Bolo to jednak trvanie kurzu, ktoré sa hodnotilo pri porovnaní s kvantitou preberaných tém ako nevyvážené. Kriticky sa komentovalo aj časové zaradenie kurzov – v priebehu dňa alebo v priebehu roka. Niektorým respondentkám pôsobilo problém, že kurzy sa realizovali počas pracovnej doby, čo od nich vyžadovalo skĺbiť vzdelávanie so svojimi pracovnými povinnosťami; ďalším nevyhovovala ponuka kurzu práve v takom období roka, kedy je potrebné venovať sa rôznym uzávierkam a povinnostiam, ktoré vyžaduje zákon. Objavila sa aj otázka zosúladenia školenia nie len s pracovnými, ale aj s rodinnými povinnosťami podnikajúcich žien. Čas zohrával úlohu ešte v jednej súvislosti: aby bolo možné z časových dôvodov zúčastniť sa vzdelávania, mnohé podnikateľky sa mohli orientovať len na ponuky realizované v blízkosti bydliska. V prípade hlavného mesta, kde je ponuka pravdepodobne najbohatšia to nemusí byť až taký problém, v prípade podnikateľiek z odľahlejších regiónov sa môže prejavovať vo vyhranenejšej podobe.

Čas a zosúladenie s inými povinnosťami:

- časovo náročné – príliš dlhé vo vzťahu k ponúkanej obsahovej náplni
- nedostatok času a ťažkosti so zosúladením s pracovnými povinnosťami
- bolo to počas pracovnej doby a ja som mala vtedy veľa práce
- najväčšou prekážkou je čas konania, väčšinou je v pracovnej dobe
- vyhľadávala som si vzdelávacie aktivity, ktoré som dokázala skĺbiť so svojimi pracovnými povinnosťami a časom
- niektoré zaujímavé vzdelávacie aktivity boli organizované v termínoch, kedy je potrebné odovzdávať rôzne hlásenia a iné
- časy výučby kolidovali, inak s kurzami som bola vcelku spokojná - spokojná som bola len s kurzami, na ktoré nemal vplyv úrad práce – tie z úradu práce v rokoch 2005 a 2006 by som charakterizovala: „niekto sa dobre nabalil a nezamestnaní zbytočne zabili kopu času“
- zosúladenie s inými povinnosťami – pracovnými i rodinnými; cena kurzu
- bola som len v Bratislave, inde by som nemala čas

Ďalším problémom zdôrazňovaným ženami – podnikateľkami bola vzdialenosť miesta konania kurzu. Vzhľadom na to, že ženy realizujú svoje podnikateľské aktivity v rôznych

regiónoch Slovenska, môže byť ich záujem o konkrétne školenie vystavený konfrontácii s možnosťou cestovať – od biznisu alebo od rodinných povinností.

Vzdialenosť od miesta výkonu práce alebo bydliska:

- *niekedy vzdialenosť*
- *dosť vzdialené, ale nedalo sa vybrať*

Veľa kritických poznámok od podnikateľiek si vyslúžili aj ceny kurzov. V súvislosti s cenou sa objavovali adjektíva ako vysoká, príliš vysoká, prehnaná a pod. Najmä začínajúce podnikateľky môžu mať problém s ich úhradou; niektoré školiace pracoviská vyžadujú aj úhradu či nákup školiacich pomôcok, ktoré niekedy predávajú nad bežnú cenovú úroveň. Okrem samotnej výšky poplatku sa odpovede dotýkali aj nesúladu medzi cenou a tým, čo kurz napokon priniesol. Respondentky upozornili, že niektoré kurzy napriek cene nemali žiadnu úroveň a profesionalita výučby nebola adekvátna. V súvislosti s tým ženy upozornili na potrebu venovať pozornosť výberu školiacej inštitúcie.

Cena kurzov, nesúlad medzi cenou a kvalitou:

- *vysoká cena (uvádzané mnoho krát)*
- *cena kurzu*
- *cena kurzu, zosúladenie s inými povinnosťami*
- *cena kurzu bola veľmi vysoká, ale ten prvý seminár nám, majiteľom firmy, otvoril oči, preto sme si objednali ďalšie časti*
- *cena kurzov nie vždy zodpovedajúca kvalite informácií*
- *časovo sa dalo zvládnuť, avšak soboty a nedele bolo treba obetovať; ceny kvalitných kurzov sú vysoké, začiatočný podnikateľ ich ťažko zaplatí, kvalitu vzdelávania treba zabezpečiť starostlivým výberom školiacej inštitúcie*
- *cena kurzu – kvalita vzdelávania*
- *niekedy kvalita kurzu nezodpovedá prehnanej cene*
- *pre certifikáciu povinných veľa platených prednášok, konferencií, cvičení, skúšok; tiež pracovné pomôcky a materiál veľmi drahý - čiže problém peniaze*
- *ceny kurzov sú vysoké, prvý kurz bol drahý a nemal žiadnu úroveň, výučba bola neprofesionálna*
- *všetko som sa doučila sama, zarobili na nás školitelia, pretože nástroje a materiál nám predali drahšie ako v dostupných predajniach, učili nás robiť pedikúru na zemi, resp. na vankúšoch – no hrozné*

Najväčší blok kritických komentárov sa viazal k obsahu a realizácii kurzu. Týkali sa prístupu vyučujúcich a ich neprofesionálnosti, vyučovacích metód (veľa memorovania a málo praktických príkladov a možností diskusie), ponúkaného obsahu, ktorý niekedy zostával na úrovni triviálnych zistení či všeobecne dostupných informácií. Niektoré kurzy považovali respondentky za „prehustené“, kedy sa realizátori školenia pokúsili vtesnať príliš veľa učebnej látky do úzkeho časového intervalu, čo neposkytovalo možnosť absorbovať sprostredkované poznatky. Dochádzalo tiež ku kolíziám očakávaní frekventantiek kurzov s ponúkaným obsahom: veci, ktoré potrebovali pre svoju činnosť, mali v rámci kurzu iba minimálny priestor, na druhej strane bol vyplnený témami, ktoré neboli až tak potrebné. Ako prieskum naznačil, nie vždy sa ponuka kurzu stretne s potrebami účastníčok; nie vždy má školenie očakávanú kvalitu – v tomto smere sa objavilo aj hodnotenie slovom „podvod“.

Obsah a realizácia kurzu – prístup vyučujúcich a metódy vzdelávania:

- *okrem ceny kurzu prístup školiteľa*
- *nekompetentnosť školiteľov, nízka úroveň asertivity*
- *BOZP - prednášajúci sa nevedeli vyjadriť k nesúladu zákona a vyhlášky*

- časové a priestorové hľadisko OK, kvalita a metódy vzdelávania nedostačujúce – amatérsky prístup zo strany školiteľov, väčšinu materiálu som si naštudovala sama, ekonomickú agendu zvládam, potrebovala som iba "vychytať detaily"
- áno, hlavne čo sa týka kvality, prístupu školiteľov, niektoré kurzy boli vyslovene podvodom
- neprofesionalita lektorov, zlá príprava kurzu – priveľa látky, ktorá sa za daný časový úsek nedala zvládnuť, teoretické vedomosti bez skúseností z praxe, omieľanie všeobecných informácií
- kurz bol veľmi nahustený do 2 týždňov, nevládali sme to absorbovať, chýbal medzitým nejaký relax
- veľa učiva bolo sústredené na 1 deň - náročné na vnímanie, písanie...
- stretla som sa, ale to bolo skôr z neskorej alebo nepripravenej daňovej problematiky, vzhľadom k tomu, že zákony sa menia počas toho, ako sú schválené, a potom prídete na školenie a školia vás o tom, ako budú zmeny v tom či onom zákone; a hlavne je školenie potom neúplné
- neboli dobre stanovené osnovy výučby, učili sme sa veci, ktoré nie sú potrebné pre interiérový dizajn, a tie ktoré potrebujeme k práci, sme sa učili iba veľmi málo
- pri školeniach a seminároch v KIBI, a. s. som bola ako XY v spojení s mojimi zamestnancami, sledovala som ich prácu na diaľku, posielali mi faxom štatistiky a riešila som prípadné problémy; moji zamestnanci dostávali pravidelné školenia, a tak firma prosperovala; v NARKS som bola iba ako štatista, pretože NARKS vyžadoval školenie všetkých členov pre účely certifikácie, a to bolo povinné; prednášky z psychológie boli pre mňa utrpením, lebo psychológia, čo ako rozšírená a populárna veda, nevie príčinu problémov, a tak ich nemôže ani riešiť, nieto ešte liečiť, vie pomenovať iba následky

Hoci v menšom rozsahu, skúmané podnikateľky zmienili aj jazykové ťažkosti a bariéry – viazali sa na prípady školení, ktoré lektoroval niekto zo zahraničia. Problémom bola nedostatočná znalosť jazyka pre úroveň ponúkanú kurzom, prípadne zlyhanie v zabezpečení tlmočnických služieb zo strany organizátora vzdelávania.

Jazykové bariéry:

- jazyková bariéra – kurz som absolvovala v Nemecku
- zlý preklad zahraničného lektora

Ojedinele sa vyskytla kritika na systém informovania o existujúcich vzdelávacích kurzoch – k záujemkyniam sa dostávala oneskorene alebo neboli dostatočne komplexné. Objavila sa aj sťažnosť na nedostupnosť vhodných kurzov v mieste bydliska, ktorá sa opätovne vracia k možnosti, aby sa vzdelávacie aktivity nekoncentrovali iba v hlavných sídlach, ale prichádzali do regiónov.

Nedostatočné informácie o možnostiach vzdelávania, absencia kurzov:

- v začiatkoch malá dostupnosť informácií o kurzoch
- prišla som až na 5. seminár, nevedela som o ostatných
- nájsť vhodný test
- z úradu práce v tom čase nenašli žiadny adekvátny kurz, naučila som sa sama praxou v obchode, chodila som na rôzne výstavy a predvádzacie semináre

Môže byť v prípade regionálnej marginalizácie a priestorového rozmiestnenia potrieb vzdelávania riešením e-learning? Na základe získaných odpovedí sa zdá, že môže, ale aj nemusí. Internet a jeho prostredníctvom e-learning mnohé zo žien využívajú ako informačný zdroj, majú však svoje obmedzenia – ako respondentky podotýkajú. Niektoré weby nemusia

obsahovať najaktuálnejšie informácie a formuláre; vzdelávanie na diaľku zasa obmedzuje možnosti diskusie ku konkrétnym a špecifickým otázkam.

Internet, e-learning a jeho nedostatky:

- *kurz bol formou e-learningu, stačilo sa prihlásiť, takže mi maximálne vyhovoval; možno mi chýbal osobný kontakt s odborníkmi na tému, ktorí by mi zodpovedali konkrétne otázky ohľadne mojej firmy, čo sa však tiež následne vyriešilo mailovou komunikáciou s prevádzkovateľmi portálu*
- *daňové zákony - keď zavčas vykonávacie predpisy neboli na webe, daňové a iné podobné tlačivá, častá zmena DPH v priebehu roku*

Posledným zmieneným problémom boli nedostatky priestorov, kde sa vzdelávanie realizovalo. Ak sa školenie koná v nevyhovujúcom prostredí, výsledok kurzu sa miňa s pôvodným očakávaním a môže prerásť doslova do trápenia oboch zúčastnených strán. Skúmané podnikateľky upozornili, že ani táto dimenzia prípravy vzdelávacieho kurzu by sa nemala opomínať.

Chyby prostredia realizácie kurzu:

- *najväčším problémom bolo, že počas letných horúcich dní boli miestnosti prehriate a znižovala sa tým pozornosť účastníkov kurzu, rovno povedané boli to odtrpené hodiny za zaplatené peniaze*
- *nevhodné priestory, krátkosť trvania (5 dní), lektorka mala nedostačujúce poznatky v danej oblasti, väčšinu vecí som si naštuovala sama*

Problémov a prekážok účasti na vzdelávaní, na ktoré skúmané podnikateľky prostredníctvom ankety upozornili, bolo celý rad. Boli to ťažkosti viazané na čas i miesto konania, súviseli s financiami i jazykovými možnosťami, informovanosťou o kurzoch a ich internetovou podobou, najväčšiu kritickú spätnú väzbu ale dostalo formálne i obsahové nastavenie kurzov a práca školiteľov. Všetkým zmieneným aspektom by mali vzdelávacie subjekty venovať v budúcnosti svoju pozornosť. A diferenciacia kritických pripomienok podľa osobnej alebo podnikateľskej situácie naznačuje, že aj vzdelávacie kurzy by sa mali špecifikovať podľa zloženia frekventantiek kurzu.

Na ďalšie možné sféry zvažovania pri príprave vzdelávacích kurzov upozorňujú aj niektoré odpovede žien, ktoré sa počas nich s nejakými väčšími problémami či prekážkami nestretli. Ako sa uvádza vyššie, táto skupina žien bola početnejšia a väčšinou sa ich odpovede končili stručným konštatovaním bezproblémovej situácie. Ojedinele však poukázali napríklad na to, že ani finančná náročnosť kurzu nemusí byť prekážkou, ak jej zodpovedá kvalita a obsah vzdelávania. Zdôrazňovali pri niektorých témach potrebu dlhodobejšieho výcviku, tiež dôležitosť výberu vhodných vyučovacích metód adekvátnych preberanému obsahu, ako aj užitočnosť tzv. „business games“.

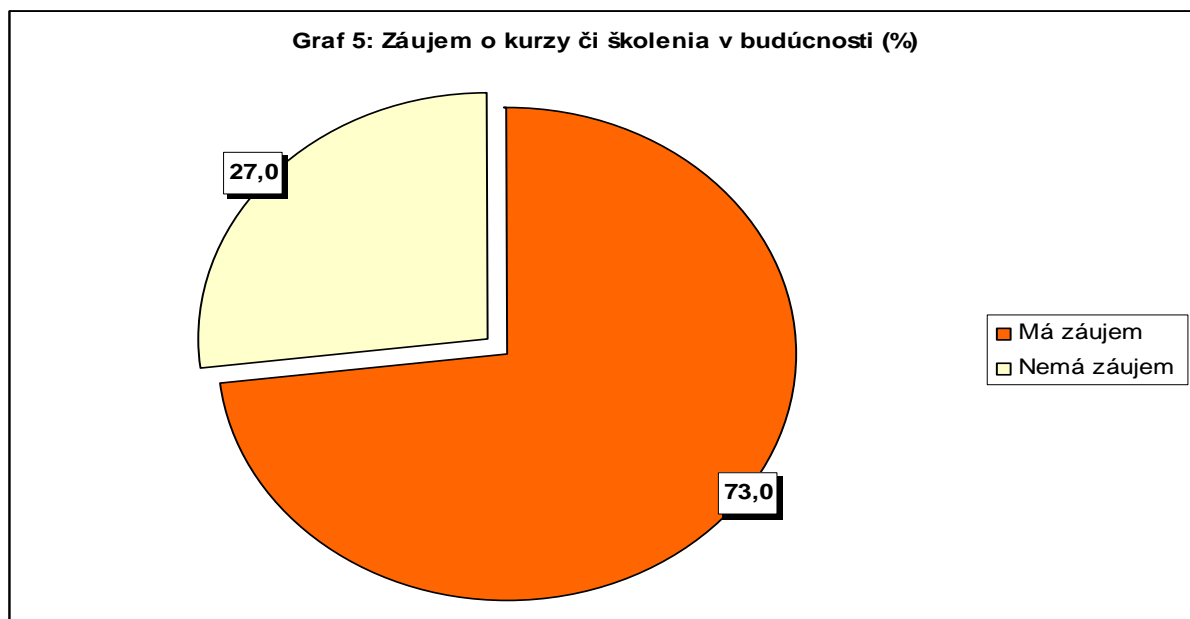
Nevyskytli sa problémy pri vzdelávaní:

- *nie* (jednoduchá odpoveď uvádzaná najčastejšie)
- *ani nie*
- *nie, nestretla* (uvádzané opakovane)
- *nie nestretla, som spokojná*
- *nemala som, neboli žiadne*
- *v tomto prípade nie*
- *bola som spokojná*
- *nie, i keď neraz bombastická ponuka nezodpovedala realite, často to boli vyhodené peniaze, neraz nie malé*
- *nie, myslím si, že nie, niektoré boli aj finančne náročné, ale myslím, že stáli za to*

- *nie, vzdelávala som sa individuálne – samoštúdium; externé školenia som absolvovala a priebežne absolvujem s cieľom udržiavať a zvyšovať si svoju kompetentnosť*
- *nedá sa všetkým a vždy vyhovieť, mne vyhovujú súčasné ponuky*
- *neviem odpovedať - bolo to kontinuálne vzdelávanie mimo republiky denne okolo 9 hodín zavretých v tréningových priestoroch; náročné, ale prospešné - najmä preto, lebo to bolo v anglickom jazyku a simultánne tlmočené - určite boli veľmi dobre zvolené metódy výučby - napr. business games*
- *vždy som sa snažila prispôsobiť sa danému vzdelávaniu, ak ovšem dané vzdelávanie bolo pre mňa adekvátne*

4. ZÁUJEM PODNIKATELIEK O VZDELÁVANIE

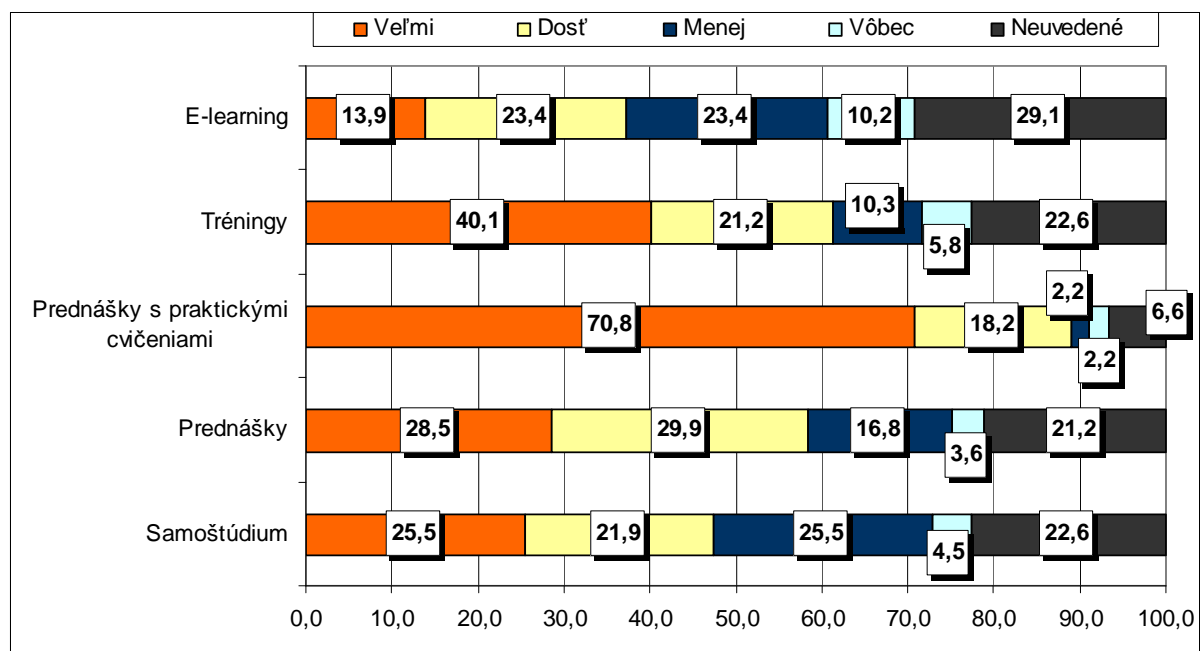
Ďalšia časť dotazníka sa venovala otázke záujmu podnikateliek o kurzy a školenia v budúcnosti. Okrem všeobecného záujmu sa zisťovali preferované formy vzdelávacích kurzov a tréningov a ich vhodný režim, ako aj priority a potreby z hľadiska obsahu vzdelávacích aktivít. Ako uvádza graf 5, až 73 % skúmaných podnikateliek prejavilo záujem o budúce vzdelávanie. Zostávajúcich 27 % skúmaného súboru možnosť vzdelávania v budúcnosti viac – menej odmietlo, boli medzi nimi predovšetkým podnikateľky, ktoré už majú viacero kurzov za sebou a podnikajú dlhšie obdobie.



Otázka: Bez ohľadu na to, či ste nejaké vzdelávanie v súvislosti s Vaším podnikaním absolvovali alebo nie, mali by ste záujem o nejaký kurz či školenie?

Vzdelávanie môže nadobúdať rozličnú podobu alebo formu. Ako vyhodnotili tie najznámejšie z nich skúmané podnikateľky optikou osobných preferencií, uvádza graf 6. Čo sa týka preferovaných foriem vzdelávania, na prvé miesto sa zaradili prednášky spojené s praktickými cvičeniami. Túto formu považovalo pre seba za najvýhodnejšiu spolu až 89 % skúmaných podnikateliek; 4,4 % o túto formu prejavilo malý alebo žiadny záujem a 6,6 % na otázku neodpovedalo. Prednášky spojené s praktickými cvičeniami sú teda z pohľadu žien výrazne najlepším konceptom vzdelávania, nakoľko ostatné zisťované formy vo svojich preferenciách za nimi značne zaostávajú.

Graf 6: Vyhovujúce formy vzdelávania (%)



Otázka: Aké formy vzdelávania Vám osobne najlepšie vyhovujú?

Druhé miesto v poradí prisúdili skúmané podnikateľky s takmer 30-percentným odstupom tréningom – za vhodnú formu ich považovalo 61,3 %; a tretie prednáškam s 58,4 %. Na posledné dve priečky pomyselného rebríčka sa zaradilo samoštúdium a e-learning, ktoré považovalo za vyhovujúcu formu vzdelávania 47,4 % a 37,3 % podnikateľiek. Necelé 4 % súboru navrhlo ďalšie možné formy vzdelávania, podnikateľky navrhovali doplnenie prednášok o diskusiu alebo otázky pre poslucháčov, individuálne školenia, prezentácie spojené s workshopmi, supervíziu alebo konkretizácia kurzov – či už na vybrané oblasti podnikania alebo projekty.

Ďalšie formy vzdelávania:

- pridala by som k prednáške diskusiu
- občasné otázky prednášajúceho poslucháčom
- hodiny one to one
- najlepšie pri malom počte - individualne
- ideálne - individuálny školiteľ priamo vo firme alebo doma
- B2B stretnutia, prezentácie spojené s workshopom.
- konkrétne riešenia projektov (komerčných alebo nekomerčných)
- vzdelávacie kurzy vo vybraných oblastiach podnikania
- štúdium v akadémii za prítomnosti supervízora

Názory skúmaných žien sa líšili aj na základe režimu vzdelávacích aktivít – aké obdobie dňa a ktoré dni v týždni sú pre nich ideálne, v akých časových celkoch a s akým trvaním kurzov by boli, vzhľadom ku svojim ostatným povinnostiam, najspokojnejšie.

Tabuľka 8: Preferované obdobie dňa pre vzdelávanie

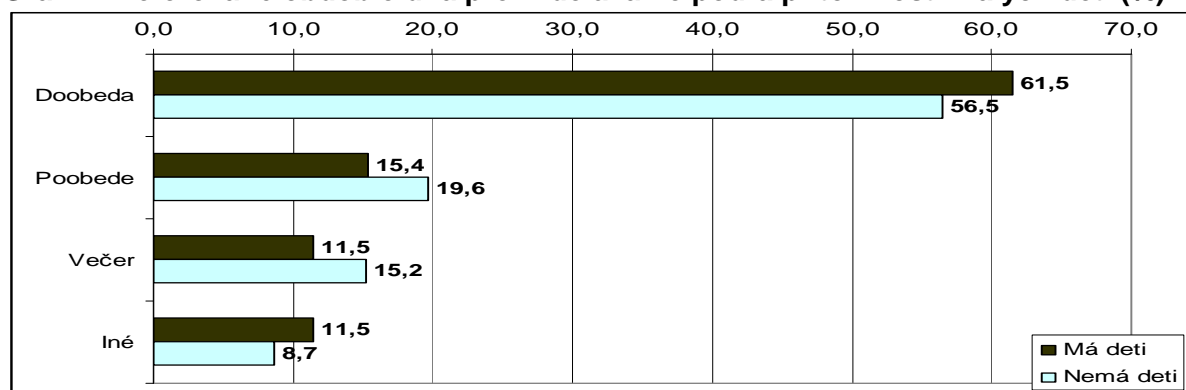
	Podiel v %
Doobeda	58,5
Poobede	17,9
Večer	13,8
Iné	9,8

Poznámka: Rátané iba zo žien, ktoré prejavili záujem o vzdelávanie.

Otázka: S ohľadom na organizáciu Vašich pracovných činností (resp. rodinné povinnosti), aký režim vzdelávacích aktivít je pre Vás najvhodnejší, by ste uprednostnili podľa obdobia dňa?

Pri sledovaní vhodného obdobia dňa pre vzdelávanie sa ukázalo, že takmer 60 % celkového súboru uprednostnilo dopoludňajšie hodiny. Popoludnie preferovalo necelých 18 % a večerné hodiny menej ako 14 % z nich. Preferencie žien sa líšili podľa toho, či aktuálne mali dieťa (do 10 rokov veku) alebo nie. Podnikateľky bez malých detí uvádzali častejšie popoludňajší alebo večerný čas, ženy s malými deťmi zasa vo vyššej miere uvádzali dopoludňajšie hodiny, respektíve iné riešenia – uviedli medzi nimi možnosť striedania období dňa v priebehu trvania kurzu, ale aj požiadavku na víkendové dni.

Graf 7: Preferované obdobie dňa pre vzdelávanie podľa prítomnosti malých detí (%)



Čo sa týka trvania vzdelávania počas dňa, skúmaným podnikateľkám by najviac vyhovovali poldňové kurzy. K takejto alternatíve sa prihlásilo 54,6 % súboru. Druhým najvyhovujúcejším formátom by boli jednodňové kurzy, ktoré uprednostnilo 24,4 %; najmenší záujem bol o viacdňové kurzy – vyhovoval by 16,8 % skúmaných. Inú alternatívu navrhli 4 % podnikajúcich žien (striedať dĺžku kurzov).

Tabuľka 9: Preferované trvanie vzdelávania počas dňa

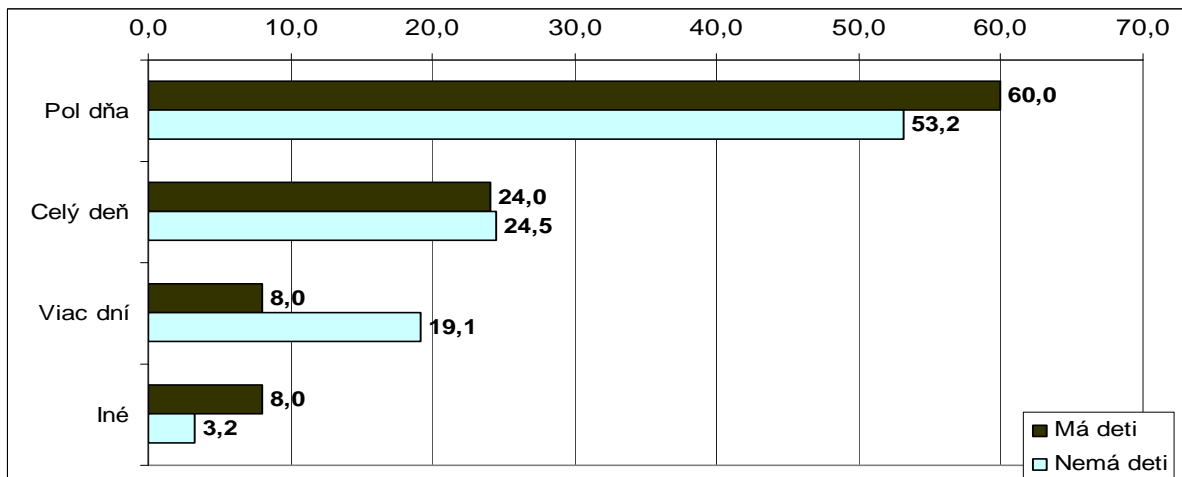
	Podiel v %
Pol dňa	54,6
Celý deň	24,4
Viac dní	16,8
Iné	4,2

Poznámka: Rátané iba zo žien, ktoré prejavili záujem o vzdelávanie.

Otázka: S ohľadom na organizáciu Vašich pracovných činností (resp. rodinné povinnosti), aký režim vzdelávacích aktivít je pre Vás najvhodnejší, by ste uprednostnili podľa trvania počas dňa?

Opäť sa prejavil rozdiel medzi podnikateľkami, ktoré sú zaťažené povinnosťami starostlivosti o deti a bez takýchto povinností. Ženy s malými deťmi uprednostňovali v porovnaní so ženami bez detí poldňové vzdelávacie kurzy, druhá skupina prideliла viac volieb niekoľkodňovým kurzom.

Graf 8: Preferované trvanie vzdelávania počas dňa podľa prítomnosti malých detí (%)



Pomerne veľká zhoda v odpovediach nastala v rámci výskumného súboru pri posudzovaní najlepšieho obdobia počas týždňa. Až tri štvrtiny skúmaných podnikateľiek by si želalo vzdelávanie počas pracovných dní, za víkendové dni sa vyslovilo len niečo vyše 22 % z nich. Nejakú inú možnosť odporučilo len 2,6 % respondentiek, opäť to bolo striedanie – pracovných a víkendových dní, alebo návrh na dve stretnutia za týždeň s tým, že od jedného do ďalšieho stretnutia by si v praxi overili, čo sa naučili.

Tabuľka 10: Preferované dni v týždni pre vzdelávanie

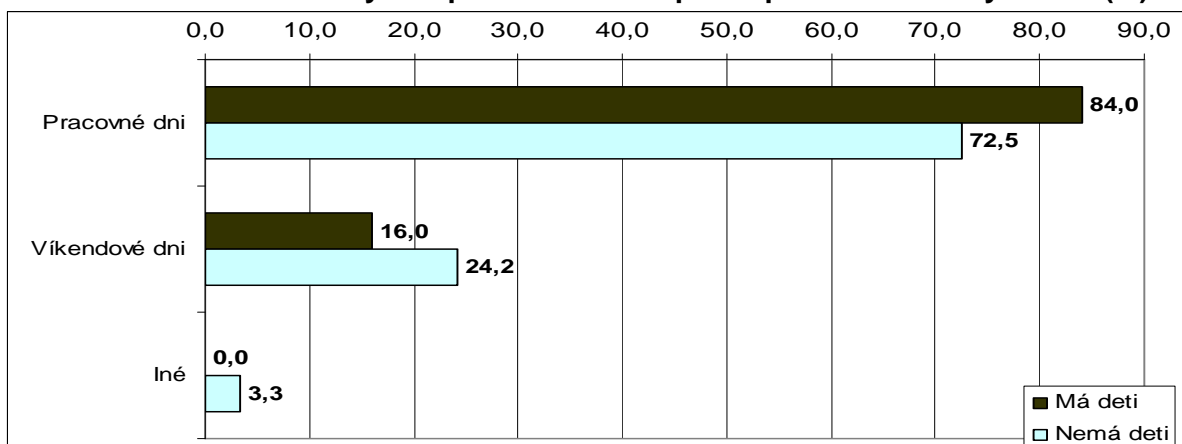
	Podiel v %
Pracovné dni	75,0
Víkendové dni	22,4
Iné	2,6

Poznámka: Rátané iba zo žien, ktoré prejavili záujem o vzdelávanie.

Otázka: S ohľadom na organizáciu Vašich pracovných činností (resp. rodinné povinnosti), aký režim vzdelávacích aktivít je pre Vás najvhodnejší, by ste uprednostnili podľa dní v týždni?

Porovnanie žien na základe aktuálneho rodičovstva aj pri tomto nastavení kurzov zaznamenalo väčšie diferencie. Ženy s malými deťmi prideliť až o 12 % preferencií viac pracovným dňom, ženy bez detí zasa o 8 % víkendovým dňom; častejšie tiež uvádzali inú možnosť.

Graf 8: Preferované dni v týždni pre vzdelávanie podľa prítomnosti malých detí (%)



Poslednou zisťovanou režimovou charakteristikou bolo celkové trvanie vzdelávacieho kurzu. Ako ukazuje tabuľka 11, prevážili krátkodobé kurzy v rozsahu jedného až dvoch dní.

Vyslovilo sa pre ne 68,5 % skúmaných žien. Mesačný kurz by prichádzal do úvahy pre 18 % opýtaných a polročný len pre 7,2 %. V rámci iných odpovedí podnikateľky navrhovali kurzy štvrtročné i dvojtýždňové, vyslovili sa tiež za možnosť prispôbiť dĺžku kurzu preberanej problematike – niektoré témy vyžadujú dlhší čas, iné sa dajú stihnúť za kratšie obdobie. Jedna z respondentiek navrhla kombináciu samoštúdia s konzultáciami a prednáškami počas dlhšieho obdobia

Tabuľka 11: Preferované trvanie kurzu

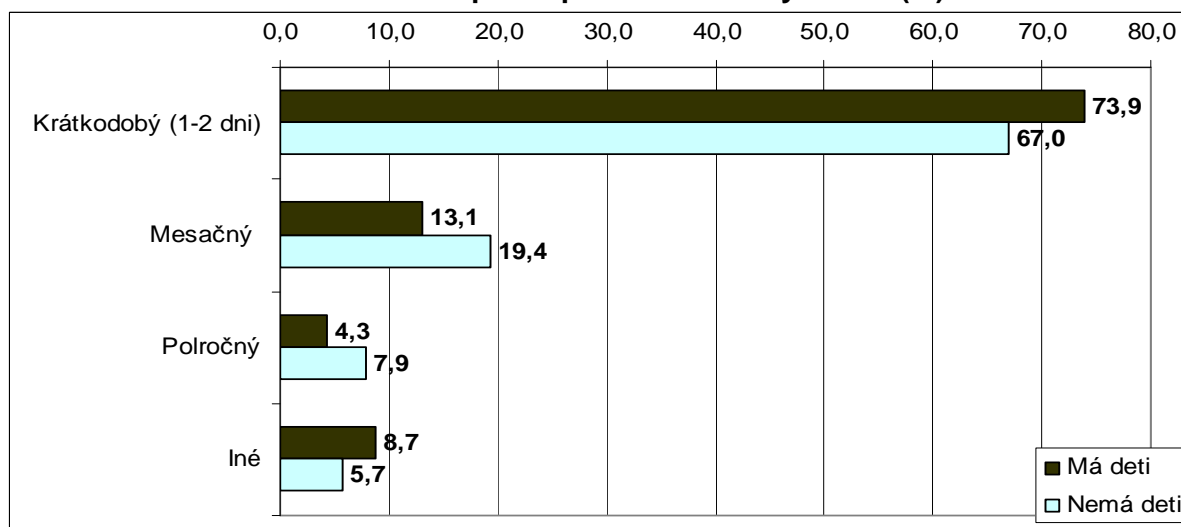
	Podiel v %
Krátkodobý (1-2 dni)	68,5
Mesačný	18,0
Polročný	7,2
Iné	6,3

Poznámka: Rátané iba zo žien, ktoré prejavili záujem o vzdelávanie.

Otázka: S ohľadom na organizáciu Vašich pracovných činností (resp. rodinné povinnosti), aký režim vzdelávacích aktivít je pre Vás najvhodnejší, by ste uprednostnili podľa trvania kurzu?

Hodnotenie rôznych alternatív trvania vzdelávacieho kurzu sa znovu odlišovalo za matky malých detí a ostatné ženy. Kým za prvú skupinu boli frekventovanejšie vybrané krátkodobé kurzy, voľba žien bez starostlivosti o malé deti bola slobodnejšia, volili výraznejšie viac dlhodobejšie alternatívy vzdelávania.

Graf 9: Preferované trvanie kurzu podľa prítomnosti malých detí (%)



Z celkového zhrnutia za všetky posudzované položky možného priebehu či usporiadania vzdelávacích aktivít vyšli nasledovné tri typy vhodných kurzov: 1. krátkodobé kurzy v rozsahu 1-2 dní, ktoré by sa konali v pracovných dňoch, boli by rozložené na poldne a konali by sa v dopoludňajších hodinách; 2. krátkodobé kurzy cez víkendy, ktoré by trvali celý deň; 3. dlhodobejšie kurzy (mesiac, príp. polrok), ktoré by boli rozložené do viacerých cyklov po niekoľko dní, a konali by sa cez víkendové, alebo aj pracovné dni. Dominantným bol ale prvý z nich, ktorý pokrýval najširšiu skupinu podnikajúcich žien.

Poslednou súčasťou zisťovaného záujmu podnikateľiek o vzdelávanie bolo obsahové či tematické zameranie kurzov. V dotazníku sa za týmto účelom využívali dve otázky – otvorená otázka poskytujúca možnosť voľného vyjadrenia predstavy o zameraní vzdelávania a uzavretá otázka s ponúkanými témami školení, pri ktorých sa hodnotila ich užitočnosť, resp. potrebnosť pre vlastné podnikanie.

Odpovede na otvorenú otázku charakterizovala, prirodzene, veľká rozmanitosť. Účastníčky prieskumu uvádzali nie len konkrétne témy a oblasti vzdelávania, ale aj formy vzdelávacích aktivít; nezriedka zostali v rovine vyjadrenia všeobecného záujmu či nezájmu o ďalšie vzdelávanie a vysvetlenia dôvodov. Z navrhovaných tém podnikateľky najčastejšie uvádzali účtovníctvo, dane a právo a ekonomiku podnikania. Niektoré respondentky prejavili záujem o začiatočnícky kurz k tejto téme, iné dávali dôraz na priebežné oboznamovanie sa s novými zmenami.

Účtovníctvo, dane – právo a ekonomika v podnikaní:

- účtovníctvo (uvádzané viac krát)
- účtovnícke, daňové
- účtovnícke a daňové finty
- oblasť účtovníctva a daňovej problematiky pre pokročilých
- áno, mala by som záujem o školenie týkajúce sa: jednoduchého účtovníctva daňovej legislatívy (novely zákonov), marketingovej komunikácie.
- povinnosti voči sociálnej poisťovni
- na odvody a nové veci ohľadom podnikania, aby ľudia boli viac informovaní
- mám záujem o účtovnícke vzdelávanie, hoci som právnička; je to preto, lebo s niektorými vecami od mojich už doposiaľ viacerých účtovníkov nesúhlasím a nemám si ich ako preveriť - zas len u ďalšieho účtovníka
- vždy aktuálne - zmeny daňových zákonov a podobne
- na zmeny, ktoré budú v zákonoch
- právo
- právnické a ekonomické otázky v podnikaní
- ekonomika vedenia firmy
- áno, právne, ekonomické a všeobecné informácie potrebné pre úspešné podnikanie
- určite áno, hlavne v oblasti ekonomickej a finančnej
- aktuálne právne otázky pri zmluvných vzťahoch, živnostenskom zákone - zmeny, novely, chytky pri daniach a účtovníctve

Obzvlášť „nové“ podnikateľky, ktoré ešte nepodnikajú dlho alebo sa pre podnikanie iba rozhodujú, by uvítali kurz venovaný začiatočníckam v tejto sfére, ženy mladšie i staršie by sa chceli naučiť byť v podnikaní úspešné. Chceli by spoznať procesy viažuce sa na rozbeh podnikania, čo treba urobiť pred zahájením činnosti, naučiť sa, ako zriadiť výrobu; ale tiež – čo treba pre úspech v podnikaní, správne nasmerovanie.

Začiatok podnikania – úspešné podnikanie:

- zameranie sa na procesy súvisiace so začiatkom podnikania
- kurz zameraný na konkrétne činnosti, ktoré treba urobiť pred začatím podnikania, ktoré úrady navštíviť a čo tam vybaviť; kurz zameraný na povinnosti - hlavne voči štátnym inštitúciám (daňový úrad, sociálna poisťovňa, zdravotné poisťovňa a iné) vyplývajúce z podnikateľskej činnosti (termíny, formuláre, on-line komunikácia)
- ako zriadiť výrobu
- mala by som záujem o školenie pre začínajúce podnikateľky, o všetko, čo sa týka podnikania aj cezhraničného podnikania
- ako správne podnikat, získať obchodné kontakty, všetko čo sa týka úspešného podnikania...
- áno, chýba mi odrazový mostík, niečo také, čo vás nasmeruje a naštartuje – školenie, kde by ste sa dozvedeli, čo všetko musíte mať a čo všetko musíte urobiť, ak chcete v tej alebo onej oblasti podnikat; ja som vo svojom podnikaní na začiatku doplatila na to, že som sa nevedela orientovať v ekonomike a práve a platila som zbytočné penále poisťovniam, ktoré bez pardónu, či zákon poznáte alebo nie, tieto penále od vás vymáhajú (veľmi mi ublížilo, že inštitúcie vás sankcionovali za niečo, čo ste nevedeli a neovládali, a hlavne ste nevedeli, kde tieto informácie máte hľadať)

Od účastníčok prieskumu zazneli aj požiadavky špecifickejšej podoby – spoznať podnikanie zamerané špeciálne na niektorú krajinu. Prevažoval záujem o Rakúsko a jeho trhy, no

niektoré zo žien hovorili o zahraničných trhoch a obchode vo všeobecnej rovine (prípadne európskom).

Rakúsko a zahraničie – podnikanie:

- ako začať s podnikaním v Rakúsku
- firemná kultúra v Rakúsku
- podnikanie, účtovanie - Rakúsko
- fungovanie zahraničných trhov
- mám záujem o vzdelávanie - zameranie na marketing, reklamu, medzinárodný obchod

Viacero skúmaných žien prejavilo záujem o manažérsky alebo marketingovo zameraný kurz. Chceli by si prehĺbiť poznatky a posilniť zručnosti v súvislosti s riadením podniku, predajom, naučiť sa presadiť na trhu a prezentovať svoje tovary či produkty.

Manažérsky a marketingovo zameraný kurz:

- odborné aj manažérske vzdelanie
- management, finančná stránka podnikania, ako si pripraviť dobrý biznis plán
- marketing a riadenie podniku
- marketing - podpora predaja
- internetový predaj
- predajné zručnosti
- určite áno, hlavne v oblasti predajných zručností, marketingu
- ako sa presadiť so svojím podnikateľským zámerom na trhu, ako efektívne prezentovať svoje služby či produkty
- áno, mala by som záujem o kurz týkajúci sa obchodovania, obchodného zástupcu
- marketing a reklama

Ani pri úvahách nad budúcim vzdelávaním podnikateľky neobišli jazykové kurzy. Hovorilo sa o nich v dvoch podobách: vo všeobecnosti ako o jazykových kurzoch, no niektoré zo skúmaných deklarovali záujem o vybraný jeden jazyk – napríklad o gréčtinu, španielčinu alebo nemecký jazyk.

Jazyky:

- jazykové
- jazykové – španielčina alebo gréčtina
- kurz nemčiny
- *Deutsch im Leasigbereich, Deutsch im Unternehmen*
- vzdelávanie by malo udržiavať stálu informovanosť podnikateľa, aby kráčal s dobou a nevyšiel z kontaktu so spoločnosťou; k tomu by mohli patriť aj jazykové kurzy - by som doporučovala aj formu na udržiavanie vedomosti v jazyku

Odpovede neobišli ani odborovo zamerané kurzy, ktoré súvisia s predmetom podnikania – objavili sa vo viacerých voľných výpovediach. Podobne ako pri minulom vzdelávaní, aj pri úvahách do budúcnosti sa spomenulo masérstvo, alternatívna medicína spolu so zdravou výživou, tiež oblasť vizáže; no tiež investovanie a problematika tzv. daňových rajov.

Odborové vzdelávacie kurzy:

- masérstvo, alternatívna medicína, zdravotné vzdelávanie, obchodné zručnosti
- na oblasť môjho pôsobenia čiže odborné kurzy na rozšírené vedomosti
- investovanie a daňové úľavy, daňové raje a ich vzťah k štátu
- bezplatné kurzy napr. Civil 3D (Autocad)
- skôr ma zaujímajú školenia zamerané na odbornú prácu, ktorú vykonávam
- strojopis
- oblasť rôznych masáží, anglický a francúzsky jazyk

- *oblasť reklamy, prezentácie a jazyky*
- *áno, mám záujem sa ďalej vzdelávať - bola by to oblasť zdravotníctvo - alternatívna liečba a pod.*
- *áno, stále sa mám chuť vzdelávať v oblasti vizáže - vlasy, farby, štýl, tvár - úprava, rôzne podporné školenia v oblasti podnikania, v oblasti rozvoja osobnosti a aj v oblasti zdravej výživy a zdravého životného štýlu, pretože krása zvonku je prepojená s krásou z vnútra*

Viacere skúmané podnikateľky by v budúcnosti rady navštevovali rôzne motivačné semináre, tréningy podporujúce obchodné zručnosti, asertivitu v komunikácii a sebahodnotenie a sebamanažovanie.

Motivačné – rozvoj osobnosti:

- *áno, mala by som záujem o nejaký motivačný seminár, ako sa "predať" a pod.*
- *obchodné zručnosti, vyjednávanie, time-, stress- a self-manažment, angličtina a nemčina (ja už len Callanovou metódou, ostatné metódy sú pre mňa strata času)*
- *ako presvedčiť zákazníkov, že peniaze, ktoré vložia, sa im vrátia; asertivita v komunikácii a presvedčacie metódy predaja – ako dostať zákazníka tam, kde ho chceme mať*
- *áno, rozhodne by som mala záujem, malo by byť zamerané na „soft skills“, komunikačné a prezentačné zručnosti, stres manažment, time manažment, budovanie imidžu, osobnosti, sebahodnotenie a pod.*
- *profesionálny majiteľ firmy - psychologicko-poradenské podanie, ako sa vytiahnuť z dennej operatívy, ako sa starať o víziu firmy, ako pracovať s ľuďmi uvedomujúc si, že svojou prácou ovplyvňujeme nielen profesný, ale aj súkromný život svojich spolupracovníkov; komunikácia vo firme (aj v osobnom živote), ako ju nezanedbať, lebo z toho vznikajú nevysvetlené dohady a následne osudové chyby; ukázať a vysvetliť zmeny správania podriadených, popísať varujúce signály, aby ich majiteľ firmy včas identifikoval ako demotivujúce činitele*

Jedna zo žien uprednostnila smerom do budúcnosti skôr poradenstvo pred vzdelávacími kurzami:

Poradenstvo:

- *skôr poradenstvo k špecifickým otázkam*

Voľné odpovede, ktoré zdôrazňovali formu vzdelávania pred obsahovým zameraním, sa dovoľávali napríklad workshopov pre jednotlivé oblasti podnikania. Skúsenejšie podnikateľky a tie z nich, ktoré majú veľa vzdelávacích kurzov za sebou, podčiarkovali ako podmienku svojej účasti odbornosť a fundovanosť vyučujúcich:

Forma a kvalita vzdelávania:

- *áno - workshopy v súvisiacich oblastiach podnikania*
- *vzdelávanie sa zídne vždy, ak mi niečo prinesie; muselo by byť ale naozaj fundované, lebo rôznych pseudoškoliťelov je vo svete aj na internete veľa, takže by ma oslovilo, ak by napríklad prednášali odborníci z oblasti; hodili by sa mi napríklad nejaké právne základy, ako možno so zamestnancami uzatvárať rôzne zmluvy, o vylúčení konkurencie, o sankciách, keď predčasne ukončia napríklad brigádnické zmluvy a pod., skrátka riešenie rôznych patových situácií; tiež ako napríklad účinne vymáhať dlhy od neplatičov (upomienky sú v SR akurát tak pozdravom pre skartovačky...); ďalej by ma zaujali napríklad rôzne stratégie na to, ako ušetriť vo firme peniaze; v podstate čokoľvek, čo mi môže byť nejakým spôsobom užitočné, najmä v praxi*

Viac ako polovica odpovedí vymenovala viacero vzdelávacích kurzov, o ktoré by mali záujem. Okrem tých bežnejších a frekventovaných požiadaviek, ako bolo účtovníctvo, podnikanie, výučba jazykov, manažment a sebarozvoj, prípadne odborné školenia

k predmetu podnikania, sa pripomínal ešte controlling, výber a motivovanie zamestnancov, biznis protokol a etika; ojedinele tiež možnosti uplatnenia pre telesne postihnutých a podpora podnikania mamičiek.

Vrstvené zameranie vzdelávania:

- *podvojný účtovníctvo, anglický jazyk*
- *jazykové kurzy, manažérske vzdelávanie*
- *marketing, podpora predaja, nové predpisy a novely zákonov*
- *jazykový kurz a priebežne upozorňovanie na novelizácie zákonov*
- *mám záujem, veľmi rada - daň z príjmu, daň z DPH, excel, jazykové kurzy*
- *marketingová stratégia, finančný manažment, strategické plánovanie predaja, časový manažment*
- *záujem by som mala v oblasti riešenia problémov v oblasti kontroingu a štýlov riadenia*
- *právne aspekty podnikania, manažérske zručnosti, ekonomické vzdelávanie, finančné riadenie, obchodné zručnosti*
- *áno, osobné kompetencie všetkých druhov, legislatívne info*
- *plánovanie a organizovanie času, výber správnych zamestnancov, motivovanie a vedenie zamestnancov*
- *motivovanie zamestnancov, výber zamestnancov, komunikačný kurz, plánovanie, smernice*
- *áno, mala by som záujem, zameranie - obchodné rokovanie (komunikácia, vyjednávanie, presvedčanie), biznis protokol, vzdelávanie v právnych predpisoch (zákon na ochranu osobných údajov, zákon o archívoch a registratúrach, obchodný zákonník a pod.)*
- *áno, určite - právne veci ohľadom podnikania, ktoré podnikateľ zistí, až na vlastnej koži - podanie daňového priznania, zvolávanie valného zhromaždenia, legislatíva; takisto veci, ktoré podnikaniu predchádzajú - analýza podnikateľského plánu a dôležitosť jeho vytvorenia, neskôr marketing a manažment podniku, rast firmy, a možno i veci z oblasti investícií na trhu - akcie, futures, atď*
- *na účtovníctvo, praktické kurzy pre ženy v oblasti ručných prác, reklamu, predaj, možnosti pre telesne postihnutých*
- *na rozšírenie v oblasti podnikania, podporu mamičiek v podnikaní, jazykové kurzy*

Ako potvrdzuje uvedený prehľad, spektrum školení a tréningov, o ktoré je medzi podnikateľkami záujem, je mimoriadne široký. Znamená to, že podnikateľky sú zainteresované na zvyšovaní svojej poznatkovej úrovne i osobných zručností a predpokladov. Potenciál pre vzdelávanie je u nich veľký, ich odpovede zároveň naznačili, že patria k náročnejším frekventantom s bohatšou skúsenosťou vo vzdelávacích aktivitách rôzneho druhu, preto aj ponuka, ktorá ich môže osloviť, musí zodpovedať istej kvalite a prinášať nové veci.

Niektoré respondentky svoj potenciálny záujem v odpovedi bližšie nekonkretizovali a zostali iba pri vyjadrení súhlasu: „áno mala by som záujem“, „isteže áno“, „áno“, „áno, samozrejme“, „určite áno - z nižšie uvedených kurzov“, atď. Ženy v podnikaní sú presvedčené, že kontinuálne vzdelávanie ľudí pôsobiacich v podnikateľskej sfére je nevyhnutné – už aj kvôli neustálej zmene zákonov: „vzhľadom na to, že je stála zmena zákonov, je potrebné sa zúčastňovať pravidelne školení, a tým sa veľmi zvyšujú náklady na vzdelávanie“. Záujem o vzdelávanie v budúcnosti pretrváva aj preto, lebo mnohé odborne zamerané kurzy nie sú na Slovensku dostupné: „to určite, však na Slovensku je žiaľom málo vzdelávacích kurzov v oblasti, v ktorej podnikám, čerpám zo zahraničných periodík a internetu“. Zdá sa, akoby silnela požiadavka nie len na špecifika podnikania v iných krajinách, ale aj na angažovanie zahraničných odborníkov k nám v pozícii lektorov.

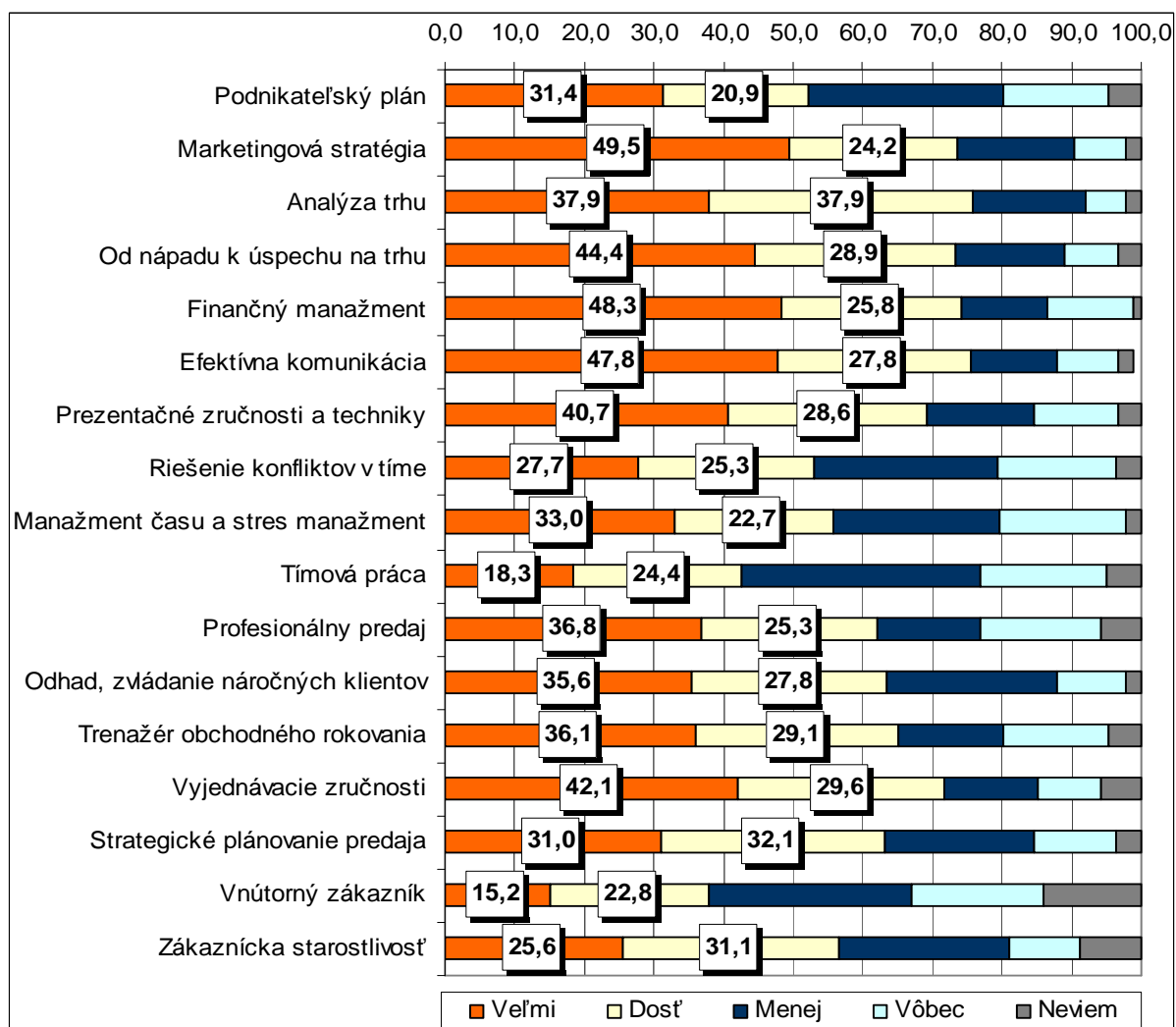
Nesúhlas s predstavou ďalšieho vzdelávania, ktorú aktuálne deklarovalo 27 % účastníčok prieskumu, má zaiste množstvo dôvodov, v prieskume sa v explicitnej podobe objavili dva. Niektoré ženy o školeniach neuvažujú pre momentálnu saturáciu či presýtenosť vzdelávacími

kurzami v doterajšej kariére: „nie - nakoľko som od roku 1996 živnostníčka a absolvovala som pomerne veľa kurzov, ktoré boli zamerané na prácu s klientom, empatiu, obchodné zručnosti, manažment času, efektívnu komunikáciu, marketing a pod.“ Druhým dôvodom, ktorý sa vo výpovediach skúmaných podnikateľiek objavil, bol vek: „momentálne kvôli veku o tom neuvažujem“.

Viaceré ženy zostali vo svojej odpovedi na otázku o záujme o vzdelávanie akoby „na polceste“ a uchýlili sa k neurčitému vyjadreniu typu: „v tomto momente neviem, avšak čo ma zaujme, na to sa dám ešte nahovoriť“, „všetko potrebné dostávame od NARKS, hlavne akútne veci, zákony, novely, kataster a pod.; minulý týždeň prebehla Medzinárodná konferencia o normách - bolo to veľmi prínosné a do budúcnosti v EÚ potrebné; NARKS usiluje všemožne o profesionalizáciu tohto neľahkého, ale krásneho povolania, takže ďakujem za opýtanie“, „v súčasnosti určite nie - právne a ekonomické veci sledujú moji spolupracovníci, ktorých platím, ja len povrchne sledujem zmeny; marketingové veci detto - mám na to poradcu v špecifických problémoch; skôr ma dnes zaujímajú odborné záležitosti pri zmenách činnosti mojej firmy“. Poslednú skupinu tvorili ženy, ktoré boli v čase prieskumu do vzdelávania zapojené, alebo uprednostňovali samoštúdium: „zúčastňujem sa vzdelávacích seminárov v mojom odbore, ktoré organizuje stavovská organizácia“, „sústavne sa vzdelávam - na Slovensku aj v zahraničí“, „absolvujem priebežne cez SKSI“, „chodím pravidelne na školenia“, „pravidelne si sledujem aktuality a vzdelávam sa v nových materiáloch v oblasti môjho podnikania, a taktiež z oblasti účtovníctva“.

Väčšina skúmaných žien v podnikaní sa ale v budúcnosti vzdelávať chce (73 % celkového súboru) a vyjadrili množstvo svojich predstáv, čo by ich zaujímalo a aké kurzy potrebujú. Ako dopadlo testovanie jednotlivých tém na základe zatvorenej otázky s odstupňovanou hodnotiacou škálou prezentuje graf 11.

Graf 10: Témy vzdelávacích kurzov podľa potrebnosti (%)



Poznámka: Do hodnotenia tém sa zaradili iba ženy so záujmom o ďalšie vzdelávanie.

Otázka: Ktoré z nasledujúcich tém by boli pre Vás a vaše podnikanie užitočné, by ste potrebovali?

Hodnotenie žien zaradilo na prvé miesto *analýzu trhu*, ktorú považovalo za veľmi alebo dost užitočnú spolu až 75,8 % odpovedajúcich. S minimálnym bodovým rozdielom sa na druhej priečke umiestnila *efektívna komunikácia* s celkovým podielom 75,6 %. Tretie miesto získal *finančný manažment*, ktorý by potrebovalo 74,1 % odpovedajúcich podnikateľiek. Do prvej päťky sa ešte zmestila *marketingová stratégia* s celkovou mierou potrebnosti na úrovni 73,7 % a téma „*od nápadu k úspechu*“ so 73,3 % volieb.

Druhú päťicu užitočných a potrebných tém pre podnikateľky otvárajú *vyjednávacie zručnosti*, ktoré označilo 71,7 % hodnotiacich žien. Nasledovaná bola *prezentačnými zručnosťami a technikami* s celkovým podielom 69,3 % a ďalej sa zaradil *trenažér obchodného rokovania* so 65,2 %. Deviate a desiate miesto pripadlo *odhadu a zvládaniu náročných klientov* (63,4 %) a *strategickému plánovaniu predaja* (63,1 %).

Nad 60 % hlasov presvedčených o potrebnosti témy vzdelávania pre svoju podnikateľskú prax získalo ešte *strategické plánovanie predaja*, ktoré sa s celkovým skóre 62,1 % umiestnilo na jedenástom mieste. Všetky zostávajúce témy zostali pod touto 60-percentnou hranicou, mnohé z nich by však uvítala viac ako polovica odpovedajúcich žien. Išlo o nasledovné vzdelávacie okruhy: *zákaznícka starostlivosť* – 56,7 %; *manažment času a stres manažment* – 55,7 %; *podnikateľský plán* – 52,3 %; *tímová práca* – 42,7 %; a napokon *vnútrotný zákazník* – 38,0 %. Ukázalo sa, že v podstate všetky ponúkané témy by

si našli svoje odberateľky, rozdiely v hodnoteniach vnášala skôr „podnikateľská situácia“ žien – či zamestnávajú iných ľudí alebo nie, do akej sféry hospodárstva svojou podnikateľskou činnosťou spadajú, ale aj ako dlho sa už svojim podnikateľským aktivitám venujú.

Prieskum potvrdil, že záujem podnikateliek na Slovensku o vzdelávanie je stále pomerne veľký; druhým zistením je, že je aj výrazne rôznorodý. Ženy angažujúce sa v podnikateľskej oblasti potrebujú vzdelávanie tak v ekonomických odboroch, ako aj v oblastiach súvisiacich so začiatkom podnikania alebo jeho úspešnosťou, chceli by sa však vzdelávať alebo trénovať aj v osobných zručnostiach rôzneho druhu (jazyky, ovládanie počítača a pod.), záujem prejavili tiež o odborne zamerané kurzy. Z tzv. podnikateľských tém vzdelávania dali najväčší dôraz na analýzu trhu, efektívnu komunikáciu a finančný manažment, marketingovú stratégiu a cestu k úspešnému podnikaniu, záujem ale mali o všetky potenciálne témy – hoci diferencovaný podľa štádia podnikania a predchádzajúcich vzdelávaní.

Ukázalo sa, že začínajúce podnikateľky a ženy vykonávajúce podnikateľskú činnosť dlhšie potrebujú iné nastavenie kurzov: kým prvé by uvítali aj základné informácie ako podnikateľ, druhá skupina kládla dôraz na formát doplňujúcich školení pri väčších zmenách v súvisiacich zákonoch a „pravidlách hry“. Na základe svojich doterajších skúseností so vzdelávaním dávajú podnikateľky pomerne silný dôraz na kvalitu a profesionalitu kurzov, veľmi by uvítali „živší“ koncept vzdelávania, kde by sa zapojili aj praktické cvičenia a bola by možnosť diskusie, a tiež individuálnejší prístup.

5. NÁZOR NA ZRIADENIE AKADÉMIE PRE ZAČÍNAJÚCE PODNIKATEĽKY

Posledná časť dotazníka sa pokúšala zistiť názory podnikateliek na vytvorenie špeciálnej organizácie pre podnikateľky, ktoré začínajú rozvíjať svoju podnikateľskú činnosť. Účastníčky výskumu mali na základe svojich doterajších skúseností zhodnotiť, či je takáto inštitúcia v slovenských podmienkach užitočná alebo nie. Ako ukazuje tabuľka 12, spolu až 83,9 % účastníčok výskumu vyjadrilo presvedčenie, že takýto typ organizácie by bol na Slovensku potrebný; dokonca takmer 60 % z nich vyjadrilo rozhodný súhlas. Proti bolo zanedbateľných 1,5 % respondentiek, zostávajúcich 14,6 % otázku nevedelo posúdiť alebo nezodpovedalo.

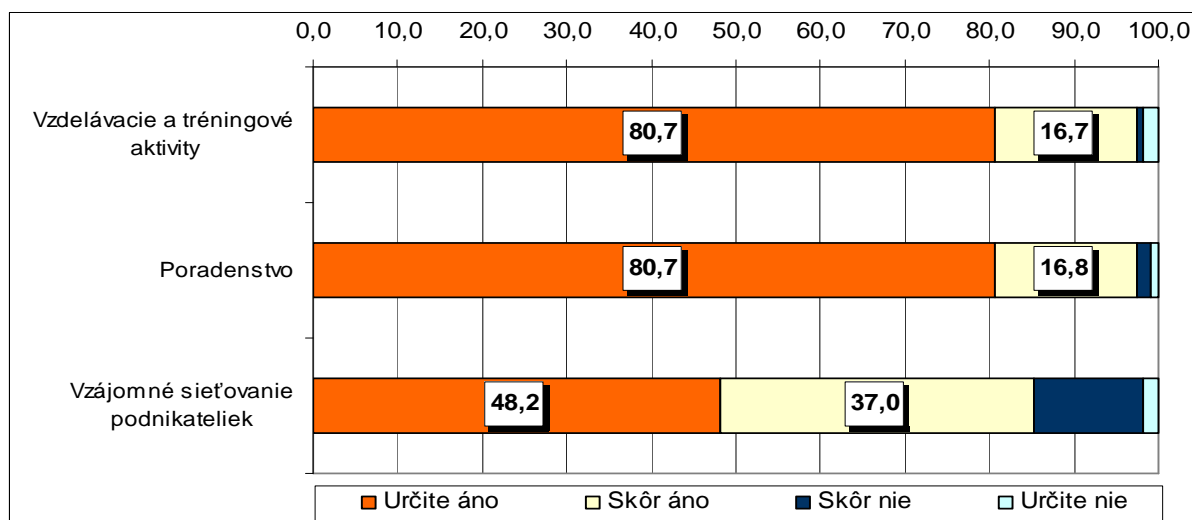
Tabuľka 12: Názor na založenie Akadémie pre začínajúce podnikateľky

	Podiel v %
Rozhodne áno	59,1
Skôr áno	24,8
Skôr nie	-
Rozhodne nie	1,5
Neviem posúdiť	6,6
Neuvedené	8,0

Otázka: Čo si myslíte, na základe Vašich doterajších skúseností s podnikaním, o založení „Akadémie pre začínajúce podnikateľky“; je takáto inštitúcia v našich podmienkach užitočná alebo nie?

Teda záujem, resp. presvedčenie o užitočnosti akadémie pre začínajúce podnikateľky bolo mimoriadne vysoké. Dá sa predpokladať, že je za ním doterajšia skúsenosť žien s podnikaním na Slovensku, ktorá s veľkou pravdepodobnosťou nebola jednoduchá, ako naznačili a doložili odpovede na otázku o problémoch pri začiatku podnikania. Dotazník ale nezostal iba pri názore na založenie takejto inštitúcie, aspoň v stručnej podobe sa pokúšal presondovať, aké sú predstavy respondentiek o tom, čomu by sa mala venovať, akým aktivitám a činnostiam.

Graf 11: Akým aktivitám v prospech začínajúcich podnikateliek by sa mala akadémia pre začínajúce podnikateľky venovať



Poznámka: Graf uvádza len platné odpovede (na otázku neodpovedalo 19 žien, čo je 8 % celkového súboru).

Takmer 100-percentný súhlas nastal u vzdelávacích a tréningových aktivít a poradenstva. Takmer všetky odpovedajúce účastníčky ankety sú presvedčené, že toto sú rozhodne činnosti, ktorým by sa mala akadémia pre začínajúce podnikateľky venovať (graf 11). Sieťovanie podnikateliek už nebolo také jednoznačné, ale aj v tomto prípade sa absolútna väčšina skúmaných žien vyjadrila za (85,2 %). Vyše 6 % podnikateliek pridalo v rámci možnosti iné svoju predstavu o ďalších aktivitách, navrhovali, aby akadémia slúžila ako priestor na výmenu skúseností, ďalej tútorovanie, mala by zabezpečovať stáže, organizovať zahraničné konferencie, jedna zo žien navrhla sieťovanie podľa profesie.

Ak by sme mali zhrnúť, už takéto prvé zisťovanie názorov na vytvorenie nejakej inštitúcie pre začínajúce podnikateľky naznačilo, že potreba takejto inštitúcie je medzi podnikateľkami pociťovaná veľmi intenzívne, a dokonca majú pomerne konkrétnu predstavu o tom, čomu by sa mala venovať. Je to najmä organizovanie vzdelávacích kurzov alebo tréningov a poradenstvo, pomerne veľkú úlohu podnikateľky očakávajú aj vo vzťahu k sieťovaniu podnikajúcich žien. Akadémia by mala slúžiť aj na výmenu skúseností medzi podnikateľkami, mohla by zabezpečovať a organizovať tútorovanie pre začiatníčky, či ponúkať stáže alebo organizovať konferencie. Ak by sa potreba takejto inštitúcie potvrdila opakovane v iných, možno širších výskumoch, rozhodne by sa malo úsilie o jej vytvorenie dostať do reálnejších kontúr.

6. ZHRNUTIE ZISTENÍ

Prieskumu sa zúčastnilo 237 žien, ktoré sa venujú podnikaniu alebo pripravujú na zahájenie podnikateľskej činnosti, z nich 69,4 % odpovedalo prostredníctvom internetovej ankety a 30,6 % bolo oslovených priamo na niektorom z podujatí organizovaných pre podnikajúce ženy. Podľa základných charakteristík podnikateľských aktivít (doba podnikania, typ a oblasť podnikania), ako aj podľa charakteristík osobnej situácie žien (vek, stupeň vzdelania a povinnosť starostlivosti o deti) bol výskumný súbor pomerne rôznorodý a zodpovedal podielmi jednotlivých skupín celkovým štatistickým údajom. Podarilo sa zozbierať názory a očakávania podnikateľiek s diferencovanou skúsenosťou, ich predstavy ohľadne obsahu ďalšieho vzdelávania a jeho formátovania boli široké a pestré.

- ✦ **Absolútna väčšina skúmaných žien (94,2 %) sa pri štarte svojej podnikateľskej činnosti stretla s problémami rôzneho druhu, len 5,8 % z nich sa s nijakými väčšími prekážkami nepotýkala.** Medzi faktormi, ktoré boli nápomocné pri začiatkoch podnikania a pomohli vyhnúť sa ťažkostiam, zdôrazňovali podnikateľky šťastie na „prajných“ a ochotných ľudí, dobrou stratégiou ako sa vyhnúť počiatočným problémom je tiež „postupný“ začiatok a budovanie klientely najprv popri zamestnaní, ako aj expertíza a poznanie fungovania firmy či živnosti ešte pred jej založením, prípadne možnosť prebrať know-how od skúsenejšej firmy a odborníkov.
- ✦ **Čo sa týka prežívaných problémov pri začínaní podnikania, týkali sa nasledovných oblastí:**
 - ✓ **Informácie** - zo strany podnikateľiek sa kritizovala nie len zlá dostupnosť a obmedzený prístup k informáciám, ale aj ich nejednoznačnosť.
 - ✓ **Úrady, administratíva a legislatíva** - skúsenosť žien hovorí o nedostatkoch v legislatíve, ktorá je permanentne v zmenách a je často pre bežného človeka nezrozumiteľná; začiatky podnikania sprevádzala aj prílišná byrokracia a zaťaženie neúmerným množstvom potvrdení z rôznych úradov – často duplicitných; obraz dotvárala neochota úradníkov a úradníčok a „preháňanie“ ľudí. Hoci sú tieto javy v slovenských podmienkach všeobecné, u začínajúcich podnikateľiek vystupujú obzvlášť intenzívne.
 - ✓ **Financie** - nepostačujúci vstupný kapitál, obmedzené možnosti v dostupnosti pôžičiek, finančných úverov alebo dotácií; objavila sa aj kritika Európskeho sociálneho fondu - prílišná byrokracia pri prideľovaní a účtovaní finančných prostriedkov z tohto fondu; veľké finančné problémy spôsobovalo v začiatkoch podnikania tiež neuhradenie faktúr odberateľmi, najmä pri nedostatočnej výške prevádzkového kapitálu.
 - ✓ **Klienti a nepripravenosť** – nedostatok klientov na začiatku podnikania, ženy majú ťažkosti s ich vyhľadávaním, nemajú dostatok kontaktov, nevedia ako postupovať pri ich kontaktovaní; niektoré zo žien spomínali svoje slabé komunikačné zručnosti v úvodných fázach podnikania, ako aj nedostatok sebavedomia, strach z neúspechu a pocity osamelosti.
 - ✓ **Kombinácia problémov** – prieskum ukázal, že väčšina žien sa v začiatkoch svojho podnikania nestretla iba s jedným problémom, spravidla išlo o kombináciu rôznych ťažkostí a prekážok, ktoré museli prekonávať.
 - ✓ **Zosúlad'ovanie práce a rodiny** - súčasťou problémového balíka podnikateľiek boli aj ťažkosti so zosúladením pracovných a rodinných povinností, respektíve strata zručností, prehľadu a kontaktov počas starostlivosti o narodené dieťa. Tieto všeobecné problémy žien na trhu práce vyplývajúce z ich materstva a pretrvávajúcej nerovnej delby práce medzi ženami a mužmi sa teda dotýkajú nie len zamestnankýň, ale aj žien vykonávajúcich samostatnú zárobkovú činnosť.
- ✦ **Spomínanie žien na podnikateľské začiatky poukázalo na množstvo oblastí, v ktorých by potrebovali pomoc a podporu, prípadne inštitucionalizované zázemie.** Okrem zlepšenia všeobecných podmienok pre podnikanie v krajine a celkovej klímy

(vrátane odstránenia korupcie, klientelizmu a neserióznosti podnikateľského prostredia), je dôležité nasledovné:

- ✓ **šírenie potrebných informácií, ich zrozumiteľnosť a dostupnosť na jednom mieste**
 - ✓ **tlak na zjednodušenie relevantnej legislatívy a jej stabilitu**
 - ✓ **tlak na odbúravanie administratívy a zmenu prístupu úradov**
 - ✓ **dostupnosť a rozšírenie finančných možností pre začatie podnikania**
 - ✓ **vytváranie databáz potenciálnych klientov**
 - ✓ **vzájomná podpora a sieťovanie žien – podnikateliek**
 - ✓ **podpora zručností potrebných pre vedenie firmy alebo živnosti**
 - ✓ **pomoc pri zosúladení práce a rodinnej starostlivosti, ako aj podpora udržania vedomostí počas čerpania rodičovského voľna**
- ✦ **V skúmanom súbore podnikateliek prevažovali ženy, ktoré sa už nejakých vzdelávacích aktivít v minulosti zúčastnili - 61,3 %; zostávajúcich 38,7 % žiadne kurzy a tréningy zatiaľ neabsolvovalo. V rámci tejto druhej skupiny sa vo zvýšenej miere vyskytovali ženy, ktoré sa na podnikanie ešte len pripravujú, vyššie boli medzi nimi zastúpené aj matky malých detí.**
- ✓ Najčastejšie uvádzaným **obdobím, kedy ženy vyhľadávali doplňujúce vzdelávacie kurzy, boli neskoršie etapy činnosti**, druhým bolo **obdobie pred samotným začiatkom podnikania**; najmenej žien sa do školení zapájalo počas úvodných fáz podnikania.
 - ✓ Odpovede podnikajúcich žien na otázku, aké druhy vzdelávania navštevovali, priniesla celú škálu oblastí a tém, najfrekvencovanejšie však boli **školiace aktivity súvisiace s účtovníctvom a podnikaním**; ďalej školenia zamerané na **osobnostný rozvoj; odborné vzdelávanie** súvisiace s meritom ich podnikateľskej činnosti a pod. **Absolútna väčšina skúmaných podnikateliek absolvovala viacero kurzov alebo školení**, najviac kombinovali ekonomické a odborné vzdelávacie aktivity s jazykovými a počítačovými kurzami; tieto základné obsahy a témy dopĺňali o školenia orientované na marketing a predaj, manažérske zručnosti, komunikáciu s klientom či tímovú prácu.
 - ✓ Je zrejmé, že **ženy - podnikateľky si význam vzdelávania uvedomujú**, čo dokumentuje aj množstvo školení a tréningov, ktorými prešli. **Nie všetky ale boli s kurzami, ktoré navštívili, spokojné**. Na jednej strane sa medzi odpoveďami našli pochvalné hlasy, na strane druhej sa niektoré výroky nevyhli kritickým komentárom typu „nebolo to nič moc“ a podobne.
- ✦ **Zo žien, ktoré mali skúsenosť so vzdelávaním, až 41,6 % konštatovalo nejaký nedostatok alebo bariéru, s ktorou sa museli potýkať. Problémy sa týkali tak kvality vzdelávacích aktivít, ako aj režimu a nastavenia školení.**
- ✓ Veľmi často sa kritické komentáre dotýkali **časovej dimenzie**: bolo to jednak trvanie kurzu, ktoré sa hodnotilo pri porovnaní s kvantitou preberaných tém ako nevyvážené; kriticky sa komentovalo aj časové zaradenie kurzov – v priebehu dňa alebo v priebehu roka; niektorým pôsobilo problém, že kurzy sa realizovali počas pracovnej doby, čo od nich vyžadovalo skĺbiť vzdelávanie so svojimi pracovnými povinnosťami; ďalším nevyhovovala ponuka kurzu práve v takom období roka, kedy je potrebné venovať sa uzávierkam; objavila sa aj otázka zosúladenia školenia s rodinnými povinnosťami podnikajúcich žien.
 - ✓ Ďalším problémom bola **vzdialenosť** miesta konania kurzu: vzhľadom na to, že ženy realizujú svoje aktivity v rôznych regiónoch Slovenska, môže byť ich záujem o konkrétne školenie vystavený konfrontácii s možnosťou cestovať – od biznisu alebo od rodinných povinností..
 - ✓ Veľa kritických poznámok si vyslúžili **ceny kurzov**: objavovali sa hodnotenia ako vysoká, príliš vysoká, prehnaná cena; začínajúce podnikateľky môžu mať problém s úhradou; okrem samotnej výšky poplatku sa odpovede dotýkali aj nesúladu medzi

cenou a tým, čo kurz napokon priniesol - nemali žiadnu úroveň a profesionalita výučby nebola adekvátne.

- ✓ Najviac kritických komentárov sa viazalo k **obsahu a realizácii kurzu**: týkali sa prístupu vyučujúcich a ich neprofesionálnosti, vyučovacích metód (veľa memorovania a málo praktických príkladov a možností diskusie), ponúkaného obsahu, ktorý niekedy zostával na úrovni triviálnych zistení či všeobecne dostupných informácií; niektoré kurzy považovali respondentky za „prehustené“ (príliš veľa učebnej látky do úzkeho časového intervalu); dochádzalo ku kolíziám očakávaní s ponúkaným obsahom. Ako prieskum naznačil, nie vždy sa ponuka kurzu stretne s potrebami účastníčok; nie vždy má školenie očakávanú kvalitu – v tomto smere sa objavilo aj hodnotenie slovom „podvod“.
- ✓ Podnikateľky zmienili aj **jazykové ťažkosti a bariéry** – viazali sa na prípady školení, ktoré lektoroval niekto zo zahraničia. Problémom bola nedostatočná znalosť jazyka pre úroveň ponúkanú kurzom, prípadne zlyhanie v zabezpečení tlmočnických služieb zo strany organizátora vzdelávania.
- ✓ Vyskytla sa aj kritika na **systém informovania o existujúcich vzdelávacích kurzoch** – k záujemkyniam sa dostávali oneskorene alebo nekomplexné. Objavila sa aj sťažnosť na **nedostupnosť vhodných kurzov v mieste bydliska**, ktorá sa vracia k možnosti, aby sa vzdelávacie aktivity nekonzentrovali iba v hlavných sídlach, ale prichádzali do regiónov.
- ✓ **Internet a jeho prostredníctvom e-learning** mnohé zo žien využívajú ako informačný zdroj, majú však svoje obmedzenia. Ako respondentky podotýkajú, niektoré weby nemusia obsahovať najaktuálnejšie informácie a formuláre; vzdelávanie na diaľku zasa obmedzuje možnosti diskusie ku konkrétnym a špecifickým otázkam.
- ✓ Posledným problémom boli **nedostatky priestorov**, kde sa vzdelávanie realizovalo.

Identifikované problémy, na ktoré podnikateľky poukázali, zároveň naznačujú, čomu by sa bolo potrebné v budúcnosti vyhnúť, respektíve aké stránky a aspekty vzdelávania posilniť.

✦ **Až 73 % skúmaných podnikateľiek prejavilo záujem o budúce vzdelávanie.**

- ✓ Čo sa týka preferovaných **foriem vzdelávania**, na prvé miesto sa zaradili **prednášky spojené s praktickými cvičeniami** - až 89 % skúmaných podnikateľiek. Druhé miesto v poradí prisúdili s 30-percentným odstupom **tréningom**; tretie **prednáškam**; na posledné dve priečky sa zaradilo **samoštúdium a e-learning**. Časť súboru navrhla ďalšie možné formy vzdelávania - **doplnenie prednášok o diskusiu alebo otázky pre poslucháčov, individuálne školenia, prezentácie spojené s workshopmi, supervíziu alebo konkretizácia kurzov** – či už na vybrané oblasti podnikania alebo projekty.
- ✓ Z hľadiska **režimu kurzov** vyplynuli z celkového zhrnutia tri typy vhodných kurzov: 1. **krátkodobé kurzy v rozsahu 1-2 dní, ktoré by sa konali v pracovných dňoch, boli by rozložené na poldne a konali by sa v dopoludňajších hodinách**; 2. **krátkodobé kurzy cez víkendy, ktoré by trvali celý deň**; 3. **dlhodobejšie kurzy (mesiac, príp. polrok), ktoré by boli rozložené do viacerých cyklov po niekoľko dní, a konali by sa cez víkendové, alebo aj pracovné dni**. Dominantným bol ale prvý z nich, pokrýval najširšiu skupinu podnikateľiek.
- ✓ **Obsahová stránka** vzdelávacích kurzov - odpovede charakterizovala veľká rozmanitosť: účastníčky prieskumu uvádzali konkrétne témy a oblasti vzdelávania, aj formy vzdelávacích aktivít. Z navrhovaných tém podnikateľky najčastejšie uvádzali **účtovníctvo, dane a právo a ekonomiku podnikania**; niektoré respondentky prejavili záujem o začiatnícky kurz k tejto téme, iné dávali dôraz na priebežné oboznamovanie sa s novými zmenami; zazneli aj požiadavky špecifickejšej podoby – spoznať **podnikanie zamerané špeciálne na niektorú krajinu** (prevažoval záujem o Rakúsko a jeho trhy).

- ✓ **Viac ako polovica odpovedí vymenovala viacero vzdelávacích kurzov, o ktoré by mali záujem:** okrem tých bežnejších a frekventovaných, ako bolo účtovníctvo, podnikanie, výučba jazykov, manažment a sebarozvoj, prípadne odborné školenia k predmetu podnikania, sa pripomínal ešte controlling, výber a motivovanie zamestnancov, biznis protokol a etika; ojedinele tiež možnosti uplatnenia pre telesne postihnutých a podpora podnikania mamičiek.

Spektrum školení a tréningov, o ktoré je medzi podnikateľkami záujem, je mimoriadne široký. Znamená to, že podnikateľky sú zainteresované na zvyšovaní svojej poznatkovej úrovne i osobných zručností a predpokladov. Potenciál pre vzdelávanie je u nich veľký, ich odpovede zároveň naznačili, že patria k náročnejším frekventantkám s bohatšou skúsenosťou vo vzdelávacích aktivitách rôzneho druhu, preto aj ponuka, ktorá ich môže osloviť, musí zodpovedať istej kvalite a prinášať nové veci.

- ✦ **Prieskum potvrdil, že záujem podnikateliek na Slovensku o vzdelávanie je stále veľký; druhým zistením je, že je aj výrazne rôznorodý.** Ženy angažujúce sa v podnikateľskej oblasti potrebujú vzdelávanie tak v ekonomických odboroch, ako aj v oblastiach súvisiacich so začiatkom podnikania alebo jeho úspešnosťou, chceli by sa však vzdelávať alebo trénovať aj v osobných zručnostiach rôzneho druhu (jazyky, ovládanie počítača a pod.), záujem prejavili tiež o odborne zamerané kurzy. Z tzv. podnikateľských tém vzdelávania dali najväčší dôraz na analýzu trhu, efektívnu komunikáciu a finančný manažment, marketingovú stratégiu a cestu k úspešnému podnikaniu, záujem ale mali o všetky potenciálne témy – hoci diferencovaný podľa štádia podnikania a predchádzajúcich vzdelávaní.
- ✦ **Ukázalo sa, že začínajúce podnikateľky a ženy vykonávajúce podnikateľskú činnosť dlhšie potrebujú iné nastavenie kurzov:** kým prvé by uvítali aj základné informácie ako podnikateľ, druhá skupina kládla dôraz na formát doplňujúcich školení pri väčších zmenách v súvisiacich zákonoch a „pravidlách hry“. Na základe svojich doterajších skúseností so vzdelávaním **dávajú podnikateľky pomerne silný dôraz na kvalitu a profesionalitu kurzov**, veľmi by uvítali „živší“ **koncept vzdelávania**, kde by sa zapojili aj praktické cvičenia a bola by možnosť **diskusie, a tiež individuálnejší prístup**.
- ✦ **Zisťovanie názorov na vytvorenie nejakej inštitúcie pre začínajúce podnikateľky naznačilo, že potreba takejto inštitúcie je medzi podnikateľkami pociťovaná veľmi intenzívne, a dokonca majú pomerne konkrétnu predstavu o tom, čomu by sa mala venovať.** Je to najmä organizovanie vzdelávacích kurzov alebo tréningov a poradenstvo, pomerne veľkú úlohu podnikateľky očakávajú aj vo vzťahu k sieťovaniu podnikajúcich žien. Akadémia by mala slúžiť aj na výmenu skúseností medzi podnikateľkami, mohla by zabezpečovať a organizovať tútorovanie pre začiatočnice, či ponúkať stáže alebo organizovať konferencie. Ak by sa potreba takejto inštitúcie potvrdila opakovane v iných, možno širších výskumoch, rozhodne by sa malo úsilie o jej vytvorenie dostať do reálnejších kontúr.

Použitá literatúra:

1. Barošová, M.: *Vybrané aspekty podnikania žien*. Bratislava, Inštitút pre výskum práce a rodiny 2009.
2. Biel, B.: *Právne formy 1: Fyzické osoby*. Dostupné na: <http://www.zivnostnik.sk/node/273>.
3. Foltínová, A. a kol.: *Slobodné povolania*. Bratislava, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania 2000. Dostupné na: http://www.nadsme.proxia.sk/mediafiles//Publikacie/slobodne_povolania.pdf.
4. Kubrická, M.: *Základné administratívne kroky pri začatí podnikateľskej činnosti (fyzické osoby * právnické osoby * prílohy)*. Informačný materiál pre podnikateľov, Bratislava 2010.
5. Partnerstva.sk. Prehľad základných právnych predpisov. Podnikateľský sektor. Dostupné na: http://www.partnerstva.sk/buxus/generate_page.php?page_id=459.
6. *Právne formy podnikania*. Portal.gov.sk. Dostupné na: <http://portal.gov.sk/Portal/sk/Default.aspx?CatID=41&etype=2&aid=317>
7. *Slovstat*. Bratislava, Štatistický úrad SR. Dostupné na: <http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>.
8. SPSPART: *Charakteristika subjektov podnikania*. Bratislava, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania 2010. Dostupné na: <http://www.spspart.edu.sk/oa/predmety/poe/108-charakteristika-subjektov-podnikania.pdf>.
9. *Zákon č. 105/1990 Zb. o súkromnom podnikaní občanov v znení neskorších predpisov*. Bratislava, NR SR 1990.
10. *Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov*. Bratislava, NR SR 1991.
11. *Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov*. Bratislava, NR SR 1991.