



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

**KVALITATÍVNY PRIESKUM NA SKUPINE  
VYBRANÝCH TYPOVO ODLIŠNÝCH ŠTÁTNYCH  
PRÍSLUŠNÍKOV TRETÍCH KRAJÍN S POVOLENÝM  
POBYTOM NA ÚZEMÍ SR ZA ÚČELOM PODNIKANIA**

**Záverečná správa**

Vypracoval: GfK Slovakia, s.r.o.

Marec 2015



Projekt Zlepšenie podmienok na trhu práce a podnikania štátnych príslušníkov tretích krajín je spolufinancovaný Európskou úniou z Európskeho fondu pre integráciu štátnych príslušníkov tretích krajín. Solidarita pri riadení migračných tokov.

## OBSAH

1. Ciele prieskumu, metodika, vzorka .....	3
1.1. Ciele prieskumu .....	3
1.2. Metodika prieskumu .....	3
1.3. Charakteristika výberovej vzorky .....	4
2. Zhrnutie .....	5
3. Výsledky prieskumu .....	7
1.1. Dôvody odchodu z domovskej krajiny na Slovensko .....	7
1.2. Faktory, na základe ktorých si štátni príslušníci tretích krajín vybrali práve Slovensko .....	8
1.3. Bariéry, s ktorými sa štátni príslušníci tretích krajín stretli pri začatí podnikania .....	10
1.4. Preferované formy pomoci podnikania cudzincov na Slovensku.....	12
1.5. Hodnotenie súčasných podmienok na podnikanie pre cudzincov na Slovensku .....	13
1.6. Plány štátnych príslušníkov tretích krajín do budúcnosti ohľadom podnikania .....	14
4. Prílohy .....	17

## **1. Ciele prieskumu, metodika, vzorka**

### *1.1. Ciele prieskumu*

V zmysle zadania Objednávateľa bol prieskum zameraný na nasledovné oblasti:

- a) dôvody odchodu z domovskej krajiny na Slovensko,
- b) faktory, na základe ktorých si štátni príslušníci tretích krajín vybrali práve Slovensko,
- c) bariéry, s ktorými sa štátni príslušníci tretích krajín stretli pri začatí podnikania (znalosť jazyka, problémy pri uznávaní diplomov, diskriminácia, neznalosť slovenskej legislatívy),
- d) preferované formy pomoci podnikania cudzincov na Slovensku,
- e) hodnotenie súčasných podmienok na podnikanie pre cudzincov na Slovensku,
- f) plány štátnych príslušníkov tretích krajín do budúcnosti ohľadom podnikania.

### *1.2. Metodika prieskumu*

Pre tento prieskum boli zvolené kvalitatívne metódy zberu a vyhodnocovania dát. Kvalitatívny prieskum zameraný na podnikanie štátnych príslušníkov tretích krajín v SR bol uskutočnený formou osobných hĺbkových rozhovorov na vybranej vzorke 5 štátnych príslušníkov tretích krajín, ktorí na území SR podnikajú. Výstupy z rozhovorov boli spracované subsumačnou metódou prostredníctvom tematickej analýzy. Zber dát prebiehal v termínoch od 13. - 25. marca 2015.

Osobné 60 minútové hĺbkové pološtruktúrované rozhovory (individuálne interview, IDI) prebiehajú formou osobného rozhovoru respondenta so skúseným sociológom - moderátorom. Rozhovory prebiehajú podľa schváleného scenára, kde sú definované oblasti rozhovoru. Pološtruktúrované rozhovory sme doplnili o prvky naratívneho rozhovoru, ktoré majú za cieľ hlbšie poznanie motivácií, interpretácií a názorov a umožnenia voľnejšieho rozprávania zo strany respondenta. Týmto sa docieli nielen hlbšie porozumenie, ale umožní to respondentovi štrukturovať svoje rozprávanie, čím sa viac otvorí a podelí o nielen naučené (spoločensky želateľné) odpovede na danú tému, ale reálne skúsenosti z jeho/jej života. Moderátor môže smer rozhovoru prispôbovať aktuálnej situácii a detailnejšie sa venovať otázkam, ktoré sú pre daného respondenta relevantné.

Odsúhlasený scenár je uvedený v prílohe.

### 1.3. Charakteristika výberovej vzorky

Výberová vzorka podľa zadania Objednávateľa obsahovala 5 podnikateľov – z Ukrajiny, Ruska, Vietnamu, Číny a Srbska, ktorí podnikajú na území SR. Zoznam potenciálnych respondentov dodal Objednávateľ, Zhotoviteľ vybral jednotlivých respondentov ochotných zúčastniť sa prieskumu a realizoval s nimi individuálne rozhovory.

**Tabuľka č. 1: Popis výberovej vzorky (respondenti)**

1	Ukrajina, žena, podnikateľská činnosť: kvetinárstvo, pobyt na SR 20 a viac rokov, doba podnikania: 5-10 rokov
2	Rusko, žena, podnikateľská činnosť: doprava a logistika, pobyt na SR od 5-10 rokov, doba podnikania: do 5 rokov
3	Vietnam, muž, podnikateľská činnosť: veľkoobchod - spotrebný a priemyselný tovar, reality, cestovná kancelária, pohostinská činnosť, dovoz ázijských potravín do slovenských malých obchodov a reťazcov, pobyt na SR 20 a viac rokov, doba podnikania: 20 a viac rokov
4	Čína, muž, podnikateľská činnosť: dovoz a obchod so spotrebným tovarom, elektronikou, pobyt na SR 20 a viac rokov, doba podnikania: viac ako 10 ale menej ako 20 rokov
5	Srbsko, muž, podnikateľská činnosť: začal v gastronómii, bol finančný poradca, poisťovací agent, teraz v priemysle a sprostredkovateľských službách, pobyt na SR 20 a viac rokov, doba podnikania: 20 a viac rokov

## **2. Zhrnutie**

Na základe rozhovorov so štátnymi príslušníkmi tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, sa nedá hovoriť, že by Slovensko bolo krajinou, ktorá aktívne láka cudzincov. Aj zo skúseností respondentov vyplýva, že v ich prípadoch išlo najmä o tzv. push faktory, teda tie, ktoré motivujú z krajiny odísť, a rozhodnutie ísť na Slovensko bolo skôr náhodné a dočasné (aspoň podľa pôvodných plánov). Hlavné dôvody pre odchod z domovskej krajiny boli nedostatočné pracovné príležitosti, politická a ekonomická nestabilita v ich krajine, sťažené podmienky na podnikanie, či nesloboda. Príslušníci tretích krajín vycestovali s túžbou po lepšom vzdelaní, lepších pracovných možnostiach, spoznať svet, či vidinou lepších životných podmienok pre seba a svoju rodinu. Hlavné dôvody, prečo na Slovensku príslušníci tretích krajín zotrvali, boli osobné väzby, ktoré si počas štúdia, respektíve prvých rokov pracovania a podnikania vybuodovali. Taktiež išlo o zvyk, úspech v podnikaní a v neposlednom rade znalosť pomerov, ktoré by si v novej krajine museli opätovne nadobudnúť.

Najčastejšie spomínanými a najväčšími problémami, s ktorými sa štátni príslušníci tretích krajín pri začatí podnikania stretli, sú jazyk a komplikovanosť založenia a vedenia s.r.o. Zahraniční podnikatelia sú na začiatku podnikania veľmi závislí na rodine, svojich známych, alebo komunitách zahraničných podnikateľov na Slovensku, či už sa to týka počiatočného kapitálu, znalostí potrebných na začatie podnikania, či právnickej alebo účtovníckej pomoci, ktorá je v dnešnej dobe nutná. Respondenti tiež spomínali neustále sa meniace podnikateľské prostredie v zmysle nariadení o pobyte a podnikaní, čo býva problém, s ktorým sa potýkajú až doteraz.

Keďže najčastejšími problémami, s ktorými sa príslušníci tretích krajín podnikajúci na Slovensku pri zakladaní podnikania stretávajú, sú jazyková bariéra, zložitosť systému a nedostatok voľného finančného kapitálu, podnikatelia by najviac privítali pomoc vo forme počiatočného finančného kapitálu, či už vo forme jednorazovej investície, matchingových grantov alebo zvýhodnených pôžičiek. Podnikatelia s pôvodom mimo územia Slovenska by tiež privítali poradenstvo v oblasti podnikania a obchodu, konkrétne v oblasti odvodov, daní a vedenia účtovníctva.

Podnikatelia, ktorí sú pôvodom z tretích krajín, sa zhodli na tom, že jeden z najväčších nedostatkov na Slovensku je neustále sa meniace podnikateľské prostredie. Tiež sa sťažujú na vysoké daňové zaťaženie ako aj náklady na zamestnancov (odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne). Niektorí respondenti, hlavne v prípade viditeľnej fyzickej odlišnosti od

majoritnej spoločnosti, tiež spomínali problém s diskrimináciou v prístupe ľudí a úradníkov. Iní podnikatelia vnímajú diskriminačne nariadenia ohľadom podmienok pre podnikanie, ako napríklad vykazovanie zisku od prvého roka, povinnosť nosiť potvrdenie o finančnom zabezpečení neustále so sebou, neférový prístup zo strany zdravotných poisťovní, či zlé skúsenosti na cudzineckej polícii. Väčšina zahraničných podnikateľov sa tiež zhoduje, že v konečnom dôsledku na slovenských úradoch vybavujú, čo potrebujú, ale treba na to čas, trpezlivosť a peniaze. Podnikatelia pozitívne vnímajú prístup informácií na internete ako aj zavádzanie elektronickej komunikácie a služieb, čo podľa ich slov systém zjednodušuje a urýchľuje ich prácu.

Drvivá väčšina príslušníkov tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, by podnikanie na Slovensku svojim známym odporúčala, aj keď sa im to zdá teraz náročnejšie ako keď začínali oni. Podnikatelia, ktorí by podnikanie na Slovensku neodporučili, spomínajú hlavne vysoké daňové zaťaženie a odvody pre zamestnancov. Aj tí, ktorí by podnikanie na Slovensku odporúčili, sa zhodnú na tom, že štát podnikateľov nepodporuje dostatočne, niekedy dokonca brzdí v rozvoji.

### **3. Výsledky prieskumu**

#### *1.1. Dôvody odchodu z domovskej krajiny na Slovensko*

Hlavné dôvody pre odchod z domovskej krajiny boli nedostatočné pracovné príležitosti, politická a ekonomická nestabilita v ich krajine, sťažené podmienky na podnikanie, či nesloboda. Príslušníci tretích krajín vycestovali s túžbou po lepšom vzdelaní, spoznať svet, lepších pracovných možnostiach, či vidinou lepších životných podmienok pre seba a svoju rodinu.

#### Vycestovanie za prácou

Príslušníci tretích krajín, ktorí odchádzali z domovskej krajiny s cieľom zapojiť sa do pracovného procesu spomínali, že využili známych, či tzv. klientov, ktorí im pomohli nájsť prvú prácu, či vybaviť prvé miesto pobytu. Zo svojej domovskej krajiny neodchádzali len tak naslepo, ale mali prísľub práce či miesto pobytu pre seba a svoju rodinu. Pre väčšinu príslušníkov tretích krajín, ktorí vycestovali za prácou, bol tento prechod spojený s neistotou a strachom, ktorý bol umocnený zraniteľnosťou a úplnou odkázanosťou na cudzích ľuďoch, z ktorých navyše mali pocit, že ich chcú využiť či oklamať.

Ekonomickí migranti spomínali, že aj keď vo svojej domovskej krajine pracovali, tak im často meškala výplata, či boli vyplácaní v naturáliách. Iní zase spomínali, že aj keď doma podnikali, neboli so svojím zárobkom spokojní. Navyše politická situácia a geopolitické zmeny v regióne ich síce priamo neohrozovali na životoch, avšak zároveň nedávali nádej na zlepšenie situácie. Preto sa v istom bode rozhodli, že jedinou možnosťou je emigrácia.

Jeden z respondentov tiež spomínal, že jeho rodina dostala ponuku pracovať na Slovensku priamo pre firmu, ktorá investovala v ich domovskej krajine a pre ktorú jeho rodičia roky pracovali. Tí vycestovali za vidinou kariérneho rastu a zlepšenia životných podmienok ako aj rozšírenia obchodnej činnosti. Tiež však spomínal, že bolo a ešte stále je v jeho okolí bežné, že rodiny kompenzujú nedostatočný príjem tým, že vyšlú jedného člena rodiny do zahraničia, aby zarobil a posielal pravidelné platby naspäť.

Pre našich respondentov tiež platí, že v prípade, že príslušníci tretích krajín už mali založenú rodinu, vycestovali rovno so všetkými členmi nukleárnej rodiny.

#### Vycestovanie za účelom štúdia na vysokej škole

Príslušníci tretích krajín, ktorí vycestovali z domovskej krajiny na Slovensko za účelom štúdia, išli za vidinou lepšieho vzdelania. Obaja už mali za sebou prvý stupeň vysokoškolského vzdelania a mali túžbu absolvovať ďalší stupeň v zahraničí. Pre týchto respondentov sa vycestovanie spája skôr s pozitívnymi emóciami, ako nadšenie z cestovania, spoznávanie sveta a nových kultúr, jedál a nápojov, či radosti zo skúsenosti, že sa nachádza mimo domova. Príslušníci tretích krajín, ktorí vycestovali z domovskej krajiny za účelom štúdia, prišli sami a až následne si na Slovensku našli partnera, respektíve založili rodinu.

## *1.2. Faktory, na základe ktorých si štátni príslušníci tretích krajín vybrali práve Slovensko*

Pre väčšinu respondentov bol výber krajiny náhodný, aj keď ich cesty boli veľmi odlišné. Pre niektorých išlo o pridelenú krajinu v rámci študijného pobytu (žiadna možnosť voľby), pre iných to bola prvá príležitosť vycestovať za prácou do zahraničia (prvá a tým pádom najlepšia). Niektorí vycestovali s rodičmi, ktorí pracovali pre slovenskú firmu investujúcu v ich domovskej krajine (istota príjmu v rodinnej firme) a pre niektorých bolo Slovensko tranzitná krajina (plánom boli krajiny západnej Európy).

*„Slovensko absolútne nebola pôvodná destinácia. [...] Ako všetci sme mali zahraničný americký sen o západe, kvôli možnosti zárobku a štandardom života. Slovensko nebola a ani teraz nie je vyhľadávaná krajina, je to prechodná krajina. Ale ja som spokojný s tým, čo som dosiahol za 20 rokov a s tým, že všetky moje deti majú vysokoškolské vzdelanie a prácu. Majú oveľa, oveľa spokojnejší život, ako by sme kedy v XXX mali.“ (respondent 5)*

Slovensko bolo pre niektorých najprv považované za prechodnú krajinu, v ktorej sa nakoniec rozhodli zostať. Dôvody zapustenia koreňov boli hlavne osobné väzby, ktoré si počas štúdia, respektíve prvých rokov zamestnania a podnikania vybudovali. Podstatná bola aj znalosť pomerov, ktoré by si v novej krajine museli osvojiť. Taktiež išlo o zvyk a v neposlednom rade o úspech v podnikaní, čo im dodávalo chuť ďalej podnikat' na Slovensku.

Pre respondentov, ktorým sa končil pobyt na základe ich pôvodného účelu bolo podstatné, ako jednoduché bolo vybaviť si pobyt a začať podnikat'.

*„Bolo mi vtedy jedno, že či budem na Slovensku alebo v Čechách podnikat', keď už som vedel jazyk. Vtedy [1992] sa dalo zmeniť účel pobytu, tak som si najprv založil živnosť a potom s. r.o. Vtedy to bolo jednoduché, nie ako teraz. Tiež sa dalo založiť*



*si spoločnosť na široké spektrum činností - reklamná činnosť, sprostredkovanie tovaru - veľkoobchod alebo maloobchod. To teraz už nie je možné.” (respondent 3)*

Príslušníci tretích krajín, ktorí vycestovali z domovskej krajiny za účelom štúdia, si vybrali Slovensko, lebo im boli poskytnuté štipendiá a štúdium bolo do veľkej miery kryté z finančnej podpory od prijímajúceho štátu. Obaja taktiež poznali Slovensko z filmov, či kníh, respektíve z rozprávania Slovákov, ktorých stretli v rámci mládežníckych programov EÚ sústrediacich sa na kultúrnu výmenu.

Pre podnikateľov, ktorí prišli z krajiny patriacej do skupiny slovanských jazykov, bol jedným z hlavných dôvodov príchodu, respektíve zotrvania na Slovensku, väčšia podobnosť kultúr, ktorá im bola bližšia ako tá západných krajín. Táto blízkosť uľahčuje nielen rýchlejšie zvládnutie jazyka, ale zároveň zjemňuje dopady kultúrneho šoku, ktorú všetci cudzinci a ich rodinní príslušníci pri príchode prežívajú. Menšia geografická vzdialenosť k domovskej krajine navyše umožňuje intenzívnejší kontakt s rodinou, ktorá zostala v pôvodnej krajine, čím sa tiež znižuje následok pocitu vykorenenia zo svojej komunity či kultúry.

*„Bolo to miesto prechodné, stále sme mali namierené do Austrálie. Ale keď sme s manželkou videli, aký šok zažili deti po troch mesiacoch tu, že to boli úplne iné charaktery. Bol to kultúrno-civilizačný šok, išli z úplne iného prostredia do 5. triedy slovenskej školy. Vtedy sme sa rozhodli, že im nebudeme robiť ďalšie šoky a rozhodli sa, že sa budeme venovať podnikaniu a životu na Slovensku.” (respondent 5)*

Pri otázke *prečo ste sa rozhodli podnikáť na Slovensku* väčšina respondentov spomenula, že to bola jediná voľba. Zhodli sa na tom, že mali problém sa zamestnať napriek tomu, že mali potrebné kvalifikácie (VŠ vzdelanie) či jazykové schopnosti, ktoré by ich na tú prácu predurčovali.

*„Diplomy nám neuznali, lebo sme ich nemali nostrifikované, takže sme sa nemohli zamestnať. Takže mojim cieľom bolo, čo najrýchlejšie vybaviť podnikanie. Paralelne sme sa učili jazyk a deti chodili do školy. Snažili sme sa podnikáť, niekedy to šlo lepšie, niekedy horšie. Nie sme výnimka. sme ako 95% ostatných prisťahovalcov. Nezostalo nám nič iné, než podnikáť. Mali sme nejaký kapitál, chuť robiť a vedeli sme, ako treba podnikáť. Lebo Slováci sa vtedy báli. My sme mali skúsenosti. My sme nemali na výber. Keď sme odchádzali, tak sme sa dohodli, že sa nevrátíme. Museli sme uspieť.” (respondent 5)*

### 1.3. Bariéry, s ktorými sa štátni príslušníci tretích krajín stretli pri začatí podnikania

Najčastejšie spomínanými a najväčšími problémami, s ktorými sa štátni príslušníci tretích krajín pri začatí podnikania stretli, sú jazyková bariéra a komplikovanosť založenia a vedenia s. r.o. Podnikatelia z tretích krajín, ktorí si firmu zakladali nedávno, tvrdia, že bez právnik, účtovníčky a firmy, ktorá sa venuje zakladaniu firmy, v dnešnej dobe nie je možné začať podnikáť, lebo je to príliš komplikované. Tiež sa sťažujú, že ten proces trvá dlhšie ako v okolitých krajinách a že je pre cudzincov dvojnásobne až štvornásobne drahší, ako keď si s.r.o. zakladá slovenský občan.

*„Začiatky sú ťažké. Tie byrokratické procedúry, ktoré sú nezmyselné doteraz. Každý deň tie bariéry musí človek prekonávať. Keď nastúpila nová generácia, ktorá už mala skúsenosť zo zahraničia, tak už sa tie bariéry znižujú.“ [...] „Jazyková bariéra je najväčšia [prekážka]. Pre mňa nie. Jazyk mi veľmi veľa pomohol. Vynikal som nad ostatnými tým, že ovládam jazyk a tým pádom predpisy a zákony. Vždy som pôsobil ako manažér a riaditeľ, budoval som systémy. Aj štúdium psychológie tu na Slovensku mi pomohlo.“ (respondent 3)*

Pre podnikateľov, ktorí pred začatím podnikania absolvovali slovenskú strednú či vysokú školu, resp. boli v zamestnaneckom pomere a tým pádom sa naučili plynule po slovensky, nebol jazyk pri vybavovaní podnikania problém. Všetci sa však zhodujú, že bez znalosti slovenského jazyka sa na Slovensku podnikáť nedá a to hlavne v styku so štátnymi inštitúciami. Najviac sa sťažujú, že ani úrady, ktoré sú styčným bodom pre komunikáciu s cudzincami (ako napríklad cudzinecká polícia, či colný úrad) nevedia komunikovať a dokonca ani nemajú k dispozícii informácie v cudzích jazykoch. Vo výnimočných prípadoch sú informácie dostupné v anglickom jazyku, formuláre a oficiálna komunikácia však prebieha len v slovenčine.

Z rozhovorov tiež vyplýva, že zahraniční podnikatelia sú na začiatku podnikania veľmi závislí na rodine, svojich známych, či komunitách zahraničných podnikateľov na Slovensku. V prípade, že známi a rodina nepodniká a daná komunita nie je natoľko súdržná a aktívna, musia zvoliť často až dvojnásobne drahšiu cestu cez právnickú firmu, ktorá sa špecializuje na zakladanie s. r.o. pre príslušníkov tretích krajín. Negatívne skúsenosti spomínajú aj pri hľadaní účtovníčky.

*„Musela som si zobrať kopec školení osobne, aby som sa z toho vysomárila, lebo som cítila, že niečo nie je v poriadku s tou účtovníčkou. [...] Cez školenia a lektorov*

*mi odporučili terajšiu účtovníčku a z tou som už spokojná [za obdobie pätnástich mesiacov tretia].” (respondent 2)*

Z našich rozhovorov vyplynulo, že komunity z Číny a Vietnamu sú pomerne organizované a súdržné a poradenstvo či pomoc podnikateľom-krajanom poskytujú. Príslušníci z Ruska, Ukrajiny a Srbska o takýchto komunitách, ktoré by krajanom pomáhali v podnikaní, nevedia. Ak aj nejaké spolky alebo skupiny existujú, tak sú veľmi neformálne a fungujú skôr na kamarátskej báze, alebo sa sústredia na kultúrno-sociálny rozmer viac ako na podnikateľskú činnosť.

V počiatočných zahraničných podnikateľom pomáha Medzinárodná organizácia pre migráciu (IOM), či nadácie ako napríklad Nadácia Milana Šimečku. Štátne inštitúcie ako napríklad živnostenský, alebo daňový úrad tiež do určitej miery pomáhajú, ale kvôli jazykovej bariére to práve pri začínajúcich podnikateľoch nefunguje veľmi efektívne. Preto začínajúci podnikatelia, ktorí jazyk neovládajú, musia využívať svojich známych, sprostredkovateľa či prekladateľa z danej komunity, alebo profesionálne platené služby.

*„Mala som šťastie, mne s tým pomohla manželova rodina, ktorá pomáha dodnes. Švagor je podnikateľ a pomohol v začiatkoch, dal firmu na začiatok na seba, povedal, čo mi bolo treba. Potom som už všetko vybehávala sama. Napríklad na internete som si pozerala, kto predáva pokladne. Porovnávala som a vybrala najlacnejšie. Ak máte peniaze, dá sa všetko.” (respondent 1)*

Respondenti tiež spomínali neustále sa meniace podnikateľské prostredie v zmysle nariadení o pobyte a podnikaní, čo býva problém, s ktorým sa potýkajú až doteraz. Konkrétne spomínali, že pri zmene typu pobytu bolo treba meniť aj živnosť, respektíve sa menili nároky na vykazovanie zisku, či predkladanie dokumentov pre s. r.o., čo odvádza pozornosť od podnikania, čím sa znižujú zisky nielen pre nich, ale aj pre štát. Príslušníci tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, tiež hovoria, že v dnešnej dobe je potrebný veľký počiatočný kapitál, ktorý si kvôli vysokým úrokom nepožičiavajú v banke, ale od známych, či rodiny. Tí podnikatelia, ktorí začínali pred viac ako 20 rokmi hovoria, že dnes sú podmienky ešte tvrdšie, lebo nielenže je na trhu väčšia konkurencia, ale aj podmienky na založenie firmy ako aj predĺženie pobytu na základe podnikania sú oveľa tvrdšie ako boli, keď oni začínali. Stáva sa, že kvôli povinnému vykazovaniu ziskov už od prvého roku, veľa zahraničných podnikateľov buď skrachuje, alebo si nedáva techniku zakúpenú na podnikanie do nákladov, ale vypláca si väčší zisk a následne to kupuje ako súkromná osoba. Navyše je pri

prechodnom pobyte na založenie s. r.o. potrebný slovenský konateľ, čo naďalej predlžuje a predražuje proces začatia podnikania.

*„Keď máte trvalý pobyt, už tie zásadné problémy neriešite. Otvoriť si firmu na prechodný pobyt, to je dosť komplikované. Tuším len na zlúčenie rodiny si môžete otvoriť firmu, ale v iných prípadoch musíte meniť povolenie na pobyt. Ak ste zamestnaní, nemôžete popritom mať firmu. V prípade štúdia môžete, ale aj to je novinka. A na založenie s. r.o. musíte dať najprv slovenského konateľa, potom keď je firma zaregistrovaná, sa to mení. Potom keď ste konateľom musíte vykazovať čistý zisk 20-násobku životného minima. To je brutálne. Po prvé si človek otvorí firmu, čo bez pomoci právnikov, firmy ktorá sa sústreďuje na zakladanie firmy pre cudzincov, nemáte šancu, ale vôbec. A potom na ulici len tak nenájdete Slováka, ktorý by vám robil konateľa dočasne.“ (respondent 2)*

#### **1.4. Preferované formy pomoci podnikania cudzincov na Slovensku**

Príslušníci tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, by najviac privítali pomoc vo forme počiatočného finančného kapitálu, či už vo forme jednorazovej investície, alebo zvýhodnených pôžičiek. Privítali by takéto pôžičky aj pri rozširovaní podnikania a to formou pôžičiek s nižším úrokom ako ponúka banka. Mnohí by si vedeli predstaviť systém podobný tomu v bankách, kde podnikateľ musí predložiť podnikateľský plán, na základe ktorého by sa nastavila výška pôžičky ako aj úrok a dĺžka splácania. Podnikatelia to často prirovnávali k mladomanželským pôžičkám, ktoré keďže sú v záujme štátu, sú ponúkané za výhodné úroky. Podnikatelia si tiež vedia predstaviť systém matchingových grantov, pri ktorých by štát pôsobil ako garant, respektíve ako poskytovateľ polovice prostriedkov potrebných na podnikanie a žiadateľ by prispel svojou polovicou.

Podnikatelia s pôvodom mimo územia Slovenska by tiež privítali poradenstvo v oblasti podnikania a obchodu, konkrétne v oblasti odvodov, daní a vedenia účtovníctva. Keďže prvými inštitúciami, na ktoré sa cudzinec obráti, keď chce podnikáť a mať na Slovensku pobyt sú cudzinecká polícia a okresný úrad, tieto inštitúcie by mali poskytovať základné informácie o tom, aké formy podnikateľských subjektov sú na Slovensku možné a pre koho sú vhodné, ako aj aké inštitúcie v tomto smere potrebné navštíviť (napríklad vo forme letáku, či brožúrky). Tieto informácie by mali byť tiež poskytované prostredníctvom informačných portálov na internete, ktoré by podávali jednotné, celistvé a hlavne aktuálne informácie o tom, čo je pre založenie a vedenie s. r.o. alebo živnosti potrebné. Tiež by na tomto portáli uvítali prehľad o cenových reláciách na trhu s realitami, aby mal podnikateľ predstavu aj bez informácií od známych. Zároveň by pomohli aj všeobecné vzorové zmluvy napríklad pre

prenájom priestorov či pracovné zmluvy, čím by neboli natoľko vystavení zneužitiu a závislí na okolí.

Podnikateľom, ktorí na Slovensku podnikajú už dlhšie, tiež prekáža, že veľké zahraničné firmy dostávajú výhody, ktoré im nie sú prístupné, ako napríklad daňové prázdniny, či finančné stimuly. Toto zaobchádzanie sa im zdá neférové voči menším firmám, ktoré na slovenskom trhu pôsobia dlhodobo a tým pádom dlhodobo prinášajú prínos, či už prostredníctvom daní, alebo zamestnávania slovenských občanov.

Príslušníci tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, by tiež privítali (neformálne) združenia pre podnikateľov, ktoré by ponúkali základné kurzy vedenia firmy, či coaching/mentoring pri určovaní smerovania firmy do budúcnosti.

#### *1.5. Hodnotenie súčasných podmienok na podnikanie pre cudzincov na Slovensku*

Ako už bolo vyššie spomínané, podnikatelia, ktorí sú pôvodom z tretích krajín, sa zhodli na tom, že jeden z najväčších nedostatkov na Slovensku je neustále sa meniace podnikateľské prostredie. Svrne sa vyjadrili, že v dnešnej dobe je nutné si najať účtovníčku a právnika, ktorí sa tejto oblasti venujú na plný úväzok, lebo oni sami tie zmeny už nestíhajú sledovať. Aj tí, ktorí na Slovensku žijú a podnikajú dlhodobo (viac ako 20 rokov) a kedysi si účtovníctvo a mzdy viedli sami, to už v dnešnej dobe nerobia, práve kvôli komplikovanosti a neustálym zmenám v zákonoch a nariadeniach.

Podnikatelia sa sťažujú najmä na vysoké daňové zaťaženie ako aj náklady na zamestnancov (odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne). Tvrdia, že ak by tieto náklady boli nižšie, tak by sa podnikatelia nesnažili systém obísť, ale priznávali by zamestnancom vyššie mzdy, respektíve by zamestnávali viac ľudí.

Niektorí respondenti, hlavne v prípade viditeľnej fyzickej odlišnosti od majoritnej spoločnosti, tiež spomínali problém s diskrimináciou v prístupe, iní vnímajú niektoré nariadenia diskriminačne.

*„Nie každý, kto sem príde podnikat' je zlodej, nie každý kto má šikmé oči musí predávať textil na Miletičke. Každý deň, keď vyrazíte na ulicu, sa s tým stretnete. Nielen v osobnom, ale aj v profesionálnom živote. Keď prídete na daňový úrad, alebo colnicu, tam je to na dennom poriadku. Niekedy odchádzal človek z tých úradov taký deprimovaný, že až.“ [... ] „Keď ide v TV príspevok o tom, že niekto z našich urobil*

*niečo zlé, tak už sme na druhý deň všetci podozriví. Bezchybné ovládanie jazyka na tom nič nemení.” (respondent 3)*

Podnikatelia pôvodom z tretích krajín sa tiež sťažujú na odlišné pravidlá pre slovenských a zahraničných podnikateľov. Všetci, ktorí už získali občianstvo, rozprávali o ľahších podmienkach a úľave, že už nemusia riešiť pobyt a s tým tvrdšie podmienky pre podnikanie. Podnikatelia z tretích krajín sa ponosujú na výšku finančnej čiastky, ktorú treba mať blokovanú na účte a fakt, že potvrdenie z banky o disponibilných zostatkoch na účte musia nosiť stále so sebou. Zdá sa im to nebezpečné a zneužiteľné v prípade straty, či odcudzenia. Zahraniční podnikatelia, ktorí nemajú slovenské občianstvo, taktiež spomínajú neférový prístup zo strany zdravotných poisťovní. Tvrdia, že jediná poisťovňa, ktorá je ich ochotná poistiť, je Union a tá je drahšia ako ostatné. Tiež hovoria o skúsenostiach s dlhým čakaním, jazykovej bariére, neľudskom prostredí a zlom zaobchádzaní na cudzineckej polícii.

Čo sa týka prístupu slovenských úradov, tak sa väčšina zahraničných podnikateľov zhoduje, že v konečnom dôsledku vybaví, čo potrebujú, ale treba na to čas, trpezlivosť a peniaze. Väčšina z podnikateľov tvrdí, že sa nedajú hodnotiť jednotlivé inštitúcie ako celok, lebo je to zakaždým o individuálnom prístupe úradníkov. Taktiež sa zhodli, že informácie úradníci zväčša vedú podať, len musí človek presne vedieť, čo si pýtať a v prípade negatívnej odpovede si to treba ešte raz overiť u kolegu pri inom okienku.

Väčšina sa taktiež zhodne, že kontrolné úrady, ako napr. Slovenská obchodná inšpekcia, je veľmi prísna. Často bez mihnutia oka naparí pokuty namiesto toho, aby napomenula a až v prípade opakovaného porušenia zákona, pokutovala. Taktiež v tejto súvislosti spomínajú, že nie všetci podnikatelia sú si rovní a že trestanie a vo všeobecnosti prístup štátnych inštitúcií je selektívny.

Podnikatelia pozitívne vnímajú prístup informácií na internete ako aj zavádzanie elektronickej komunikácie a služieb (napr. pokladňa, ohlasovanie zmien, nahlásenie živnosti), čo podľa ich slov systém zjednodušuje a urýchľuje ich prácu. Navrhujú však, aby sa nemuseli viesť záznamy duplicitne - v papierovej a elektronickej forme.

#### *1.6. Plány štátnych príslušníkov tretích krajín do budúcnosti ohľadom podnikania*

Všetci respondenti plánujú na Slovensku zostať a naďalej podnikáť. Dôvodom sú už spomínané osobné a pracovné väzby, ktoré si na Slovensku za dobu pobytu vytvorili. Tí respondenti, ktorých podnikanie presahuje hranice Slovenska taktiež hovoria, že vďaka

globalizácii obchodu a služieb a s tým spojenej prevažujúcej elektronickej komunikácii, už prestáva byť podstatné, kde sa človek fyzicky nachádza. Pre týchto podnikateľov je preto podstatná životná úroveň a pohodlie krajiny, kde majú zázemie a žije ich rodina. Keďže Slovensko je členom EÚ, Schengenského priestoru a Eurozóny, tak podľa ich názoru nezáleží, kde je firma vedená, keďže nariadenia sú si podobné a čím ďalej tým viac sa harmonizujú. Avšak jedným dychom dodali, že pri rozširovaní činnosti porovnávajú okolité krajiny medzi sebou a podľa výhodnosti podmienok vyberajú, kam činnosť presunúť.

Všetci respondenti vyjadrili túžbu rozširovať svoje podnikanie. Niektorí plánujú v najbližšom čase rozšíriť svoje podnikanie o ďalšiu činnosť, iní priberajú nových zamestnancov na otvorenie viacerých pobočiek (napríklad aj v cudzine). To však záleží od prístupu k voľnému kapitálu, ktorý pri dnešnej ekonomickej situácii na trhu, slabej kúpnej sile, ako aj kurze dolára a eura nie je jednoduchý. Navyše to podľa ich slov tiež záleží od toho, či nájdu spoľahlivých zamestnancov. Len dvaja z piatich respondentov vidia rozširovanie v najbližšej dobe reálne. Keďže konkurencia na trhu je silná, je to skôr o neustálej potrebe sa prispôsobovať, sledovaní konkurencie a prinášaní novinek.

Väčšina z podnikateľov tiež hovorí o tom, že podnikateľ bude, dokiaľ z danej činnosti budú príjmy. Len jeden respondent spomenul, že keby sa v danej oblasti prestalo dariť, tak sa na novú činnosť neodváža.

*„Ja budem ako cowboy. Nebudem rozmýšľať, že či pôjdem do dôchodku, lebo kým ja toho dožijem, tak tam nebudú peniaze. Budem podnikateľ, dokým budem vládnuť a potom keď nebudem vládnuť, zomriem. Budem v tomto odvetví dovtedy, kým to bude zarábať. Venujem sa viacerým obchodným činnostiam, otáčam sa tam, kde sú peniaze. Ale chcem byť hospodár svojho času a venovať svoj čas svojim deťom a rodine. To je základ.“ (respondent 5)*

Dôvodom k odchodu zo Slovenska, respektíve ukončeniu podnikania na Slovensku by bola napríklad hrozba znárodňovania majetku, prílišná regulácia zo strany štátu a neustále kontrolovanie až šikana od štátnych inštitúcií, napríklad Slovenskej obchodnej inšpekcie. Tí podnikatelia, ktorí majú otvorené pobočky v iných krajinách Európy by tiež zvažovali presunutie činnosti v prípade, že by daňové zaťaženie a náklady na zamestnancov boli výhodnejšie natoľko, že by sa im to oplátilo presunúť.

Väčšina príslušníkov tretích krajín, ktorí na Slovensku podnikajú, by podnikanie na Slovensku svojim známym odporúčala, aj keď sa im to zdá teraz náročnejšie, ako keď

začínali oni. Podmienky pre zahraničných podnikateľov sú nastavené aj podľa politickej situácie a diplomatických vzťahov medzi danými krajinami, takže si treba zistiť, v ktorej z krajín, o ktoré má podnikateľ záujem, sú vzťahy najpozitívnejšie. Taktiež to záleží od toho, nakoľko si je mentalita národa a pracovná morálka podobná tej jeho/jej a podľa toho sa prispôbiť. Kvôli vysokej konkurencii sa tiež treba oboznámiť s trhom a mať skúsenosť v obchodnej činnosti, do ktorej sa podnikateľ chce pustiť.

Podnikatelia, ktorí by podnikanie na Slovensku neodporučili, spomínajú hlavne vysoké daňové zaťaženie a odvody pre zamestnancov. Aj tí, ktorí by podnikanie na Slovensku odporúčili sa zhodnú na tom, že štát podnikateľov nepodporuje. Skôr naopak, potláča ich a brzdí v rozvoji.

*„Pokiaľ podnikáte v cudzom jazyku, je vám jedno, či podnikáte v Budapešti či v Bratislave. [Odporučili by ste podnikanie na Slovensku vašim známym?] Určite nie. Situácia nepraje. Kvôli daniam a sociálke. Nie je to nastavené tak, aby si človek zarobil. Hlavne ak si cudzinec otvorí firmu, musí hneď vykázať zisk, zaplatiť dane a odvody. Nemáte šancu si uplatniť reálne výdavky na začiatku podnikania. [...] Už Čechy sú na tom lepšie. Nemajú daňovú licenciu a majú nižšie dane. [...] a založiť účet v cudzej mene sa dnes dá už hocikde na svete.“ (respondent 2)*



*Kvalitatívny prieskum na skupine vybraných typovo odlišných štátnych príslušníkov tretích krajín s povoleným pobytom na území SR za účelom podnikania.*

## **4. Prílohy**

Scenár

Audiozáznamy na CD