Univerzita Komenského v Bratislave

Fakulta managementu

Diplomová práca

Bratislava 2009 Bc. Peter Kabát

Univerzita Komenského v Bratislave

Fakulta Managementu

Katedra stratégie a podnikania

Poradenstvo pre malé a stredné firmy

Diplomová práca

Diplomant: Bc. Peter Kabát

Školiteľ: Mgr. Miloš Mrva, PhD.

Bratislava 2009

Čestné prehlásenie

Čestne prehlasujem, že diplomovú prácu som vypracovala samostatne s využitím teoretických

vedomostí a s použitím uvedenej literatúry.

V Bratislave dňa 20.4.2009 ......................................................................

Bc. Peter Kabát

Poďakovanie

.... školiteľ, frajerka, ...

Obsah

generované automaticky

Úvod

Niečo v skratke o poradenstve, adaptácia na slovenské pomery,

cieľ diplomovky

metódy použité v praktickej aj teoretickej časti

1½ A4

# Poradenstvo vo svete a u nás

## História

Datovať začiatky poradenstva ako takého nie je jednoduché. Už v prvopočiatkoch spoločnosti, keď sa ľudia pri práci začali špecializovať na niektoré oblasti pôsobnosti a postupne sa začala udomácňovať deľba práce, bolo určite prirodzené, že jedni radili druhým a naopak, ako najlepšie robiť to čo vedia. Na to aby bola rada dobrá, bolo nevyhnutné, aby poradca mal dostatok skúseností. Určite aj vďaka možnosti zdieľať skúsenosti a učiť sa na chybách druhých to ľudstvo dotiahlo tak ďaleko.

Medzi klasických poradcov minulosti ale aj súčasnosti patria kňazi, duchovní, mnísi, prípadne rôzni učenci, za ktorými ľudia chodili v ťažkých časoch po radu.

Postupne s rozvojom práva alebo účtovníctva sa začali objavovať ľudia, ktorí iste radi (z filantropie alebo za úplatu) ponúkali svoju expertízu rôznych potrebných záležitostí pre klientov. V tomto období sa dá už hovoriť o poradenstve ako ho vnímame my. Samozrejme, vzťahy podliehajú dobe, mravom a okolnostiam.

Medzi prvé spoločnosti, ktoré dokázali na poradenstve založiť svoj úspech patria ...

Pre potreby tejto diplomovej práce však nebudeme rozoberať úlohy sociálneho, psychického alebo životného poradenstva, ale zameriame sa na poradenstvo, ktoré pomáha ľuďom, manažérom a firmám zorientovať sa v trhovom prostredí ekonomík sveta, robiť správne rozhodnutia a napĺňať svoje ciele a očakávania zákazníkov.

## Poradenstvo ako priemysel, služba, produkt ?

voľná úvaha nad rozličným chápaním poradenstva

## Úspechy poradenstva

Nejakých pár príbehov o tom, ako poradenstvo skutočne pomohlo (toto by nemal byt problem najst, kedze je to kvalitna reklama pre firmy)

## Malé a stredné podniky

Prieskumy, ako ktoré podniky na svk vyuzivaju poradenstvo, etc ...

# Analýza poradenských služieb

## Rôzne typy poradenstva

### Finančné poradenstvo

### Právne

### Strategické

### Inkubátory

### Business Angels

### Startup / Offshore

### Outsourcing

###  IT / Technické

## Využívanosť poradenstva malými a strednými podnikmi

# Dopad krízy na poradenské spoločnosti

notes:

D) Ciel - **Priniesť analýzu a zhodnotenie trhového prostredia poradenských služieb na Slovensku pre malé a stredné podniky.**(tu by mali byt rozobrane vsetky typy poradenstva – strateg, financne, pravne, technicke, procesne, offshore, outsourcing, start podnikania, EU, inkubatory, business angels ...) –

**Zhodnotiť dopad fin. a hosp. krízy na poradenské spoločnosti**, ich reakcie a metódy prispôsobenia sa. – tento ciel zalezi hlavne na mojej schopnosti nadviazat kontakt s niektorou inou poradenskou spolocnostou ako E&Y, hlavne tymi mensimi.

F) **Prakticka cast** – tu by som rad pripravil **dva typy dotaznikov**, jeden pre poradenske spolocnosti, ako sa same dokazali adaptovat na recesiu, druhy pre SMEs, celkovo o poradenstve.

Rozhovor by sice mohol byt zaujimavy z toho hladiska, ze sa dozviem kopu inych veci od ludi, ale neprinasa pridanu hodnotu k mojmu cielu.

Este pripada do uvahy porovnavacia analyza, ale to si myslim, ze by bolo na dlhe lakte, kedze som skepticky v tom, ze by sa mi podarilo najst dvoch SMEs, ktori by si boli podobni a jeden by poradenstvo vyuzil, druhy nie. Porovnavacia analyza v pripade poradenskych firiem by asi tiez nebola na mieste, kedze predpokladam, ze tieto budu vo vacsej miere ovplyvnene znizenim dopytu po ich sluzbach v danom obdobi ako prezieravym podnikatelskym planom a zmenou ponuky ich sluzieb.