

2017

Kolektív autorov

Analýza podmienok zakladania podnikov z hľadiska start-upov ako potenciálu zvýšenia zamestnanosti na Slovensku



Tento projekt sa realizuje vďaka podpore z Európskeho sociálneho fondu v rámci Operačného programu Ľudské zdroje.

www.esf.gov.sk

www.employment.gov.sk

www.ia.gov.sk

NÁRODNÝ PROJEKT

Centrum sociálneho dialógu II.

Typ projektu: Neinvestičný

Termín realizácie projektu: 06/2016 – 07/2021

ITMS projektu: 312031B970

Kolektív autorov

Autorské dielo bolo vypracované v rámci aktivity č. 1 Budovanie odborných kapacít sociálnych partnerov Národného projektu Centrum sociálneho dialógu II. expertným tímom sociálneho partnera Republiková únia zamestnávateľov. Vyjadruje názory a postoje sociálneho partnera na predmetnú tému. Autorské dielo nevyjadruje názory ani postoje prijímateľa projektu a bolo schválené Riadiacim výborom Národného projektu Centrum sociálneho dialógu II.

OBSAH

ZOZNAM ILUSTRÁCIÍ A ZOZNAM TABULIEK	6
ZOZNAM ZNAČIEK A SKRATIEK.....	7
1. MANAŽÉRSKE ZHRNUTIE	9
2. ÚVOD.....	11
3. DEFINÍCIA A TERMINOLÓGIA STARTUPOV	14
3.1 Definície nástrojov kapitálového financovania startupov.....	15
3.1.1 Rodina, priatelia a blázni	17
3.1.2 Kolektívne investovanie.....	17
3.1.3 Anjelský kapitál.....	19
3.1.4 Venture kapitál.....	20
3.1.5 Private equity	22
3.1.6 Financovanie prostredníctvom verejných trhov (IPO)	23
3.2 Európsky zákon o startupoch 2020	24
3.2.1 Dostupné financovanie pre podnikateľov	26
3.2.2 Zjednodušenie zakladania startupov.....	29
3.2.3 Podnikateľská výmena.....	31
3.2.5 Geo-odblokovanie	36
4. NAJLEPŠIE PRÍKLADY PODPORY STARTUP PROJEKTOV V EÚ A VO SVETE.....	39
4.1 Nemecko.....	39
4.2 Veľká Británia	41
4.3 Írsko	43
4.4 Spojené štáty americké.....	45
4.5 Kanada	47
4.6 Izrael	50
4.7 Austrália.....	53
4.8 Singapur.....	56
4.9 India.....	58
4.10 Čína.....	63

4.11 Taiwan	65
4.12 Južná Kórea.....	67
4.13 Japonsko	69
5. ANALÝZA POTENCIÁLU STARTUPOVEJ KOMUNITY Z HĽADISKA SLOVENSKA	75
5.1 Vplyv podnikania startupov na slovenskú ekonomiku	77
5.2 Finančná a nefinančná infraštruktúra podpory startupov na Slovensku	83
5.2.1 Inštitucionálni investori a fondy rizikového kapitálu pôsobiace na Slovensku	86
5.2.2 Startupové inkubátory, akcelerátory a co-workingy pôsobiace na Slovensku.....	95
5.2.3 Možnosti financovania prostredníctvom špecializovaných programov EÚ	104
5.3 Potenciál slovenských startupov v medzinárodnom porovnaní	108
5.3.1 The Global Information Technology Report	108
5.3.2 Deloitte Technology Fast 50 in Central Europe	110
6. ODPORÚČANIA	116
6.1 Zvýšenie kvality podnikateľského prostredia	117
6.2 Odbúranie bariér pri začatí podnikania.....	118
6.3 Systematické odstraňovanie regulačného zaťaženia	118
6.4 Vytváranie stabilného legislatívneho prostredia.....	119
6.5 Podpora činnosti investorov poskytujúcich rizikový kapitál	120
6.6 Podpora prepájania akademického výskumu s potrebami súkromného sektora.....	120
7. ZÁVER	123
ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV	125

ZOZNAM ILUSTRÁCIÍ A ZOZNAM TABULIEK

Graf 1: Údolie smrti

Graf 2: Porovnanie objemov investícií rizikového kapitálu ako podielu na HDP v jednotlivých európskych krajinách za rok 2015

Tabuľka 1: Počet slovenských technologických firiem, ktoré sa umiestnili v hodnotení Technology Fast 50 in Central Europe v rokoch 2010 až 2016

ZOZNAM ZNAČIEK A SKRATIEK

ART	Pokročilá rýchla doprava
BIG	Business Information for Growth
CCEI	Center for Creative Economic Innovation
COSME	Program pre konkurencieschopnosť podnikov a malých a stredných podnikov
EC BIC	European Community Business and Innovation Centres
DPH	Daň z pridanej hodnoty
EODB	Ease of Doing Business
EFRR	Európsky fond regionálneho rozvoja
EK	Európska komisia
EÚ	Európska únia
EVCA	European Private Equity & Venture Capital Association
EYIF	European Young Innovators Forum
FFE YE	Foundation for Entrepreneurship – Young Enterprise
HDP	Hrubý domáci produkt
IMD	Institute for Management Development
IPO	Financovanie prostredníctvom verejných trhov
IT	Informačné technológie
MSP	Malé a stredné podniky
NISA	National Innovation & Science Agenda
NPC	Národné podnikateľské centrum
NRF	Národná nadácia pre výskum
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OP	Operačný program
RIEC	Rada pre výskum, inovácie a podnikanie
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SBA	Slovak Business Agency
SIP	Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program
SKA	Square Kilometer Array

SR Slovenská republika
STU Slovenská technická univerzita
VTP Vedecko-technologický park

1. MANAŽÉRSKE ZHRNUTIE

Startupy majú v ekonomike nezastupiteľné miesto. Úspešné príklady zo zahraničia ukazujú, že práve tento typ podnikania má potenciál zvýšiť prílev zahraničných investícií, posilniť inovačnú kapacitu ekonomiky, výrazne posilniť konkurencieschopnosť a vytvárať pracovné miesta v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou. Správne nastavenie podnikateľského prostredia a regulačného rámca v oblasti podpory inovácií a podnikateľského vzdelávania sú základnými predpokladmi pre ďalší rozvoj tohto segmentu podnikov.

Startupový ekosystém na Slovensku je však v súčasnosti ešte stále relatívne mladý a málo rozvinutý. Napriek tomu, že dokázal vyprodukovať hŕstku firiem, ktoré sa stali hráčmi na regionálnom a dokonca aj globálnom trhu, je celkový vplyv podnikania startupov na slovenskú ekonomiku zanedbateľný. Celkový počet startupových projektov v rôznych fázach vývoja je na Slovensku nízky. Podľa rôznych zdrojov sa číslo pohybuje od konzervatívneho odhadu 184 startupov až po optimistický odhad 425 startupov. Táto skutočnosť sa nevyhnutne premieta aj do slabého príspevku slovenských startupov k tvorbe pracovných miest a hrubého domáceho produktu. Startupy podľa odhadov tejto analýzy priamo vytvárajú zhruba 900 až 2100 pracovných miest a na hrubom domácom produkte majú 0,02-percentný podiel. Tento stav predstavuje príležitosť pre ďalší významný rozvoj slovenského startupového ekosystému.

Vzhľadom k tomu, že objem dostupných prostriedkov rizikového kapitálu pre startupy je vďaka iniciatívam súkromného aj verejného sektora adekvátny, opatrenia vlády by sa mali sústrediť najmä na nefinančný rámec podpory startupov a inovatívneho podnikania na Slovensku. V rámci podpory podnikania by však hlavné ťažisko opatrení malo ostať v segmente malých a stredných podnikov, ktoré sú tradičnou chrbticou slovenskej ekonomiky. Malé a stredné podniky – obzvlášť tie, ktoré podnikajú v tradičných odvetviach ekonomiky – totiž podľa posledných dostupných dát Európskej komisie stále predstavujú 99,9 percenta všetkých podnikov na Slovensku, pričom vytvárajú 70,7 percenta všetkých pracovných miest a 61,2 percenta pridanej hodnoty v ekonomike. Malé a stredné podniky dlhodobo sú – a v

dohľadnej budúcnosti aj naďalej budú – kľúčovým segmentom ekonomiky. Najzásadnejší význam majú práve v ekonomicky menej rozvinutých regiónoch, v ktorých nepôsobia veľké firmy a nadnárodné korporácie. V takýchto oblastiach tvoria drvivú väčšinu pracovných miest a reprezentujú miestny kapitál.

Nefinančný rámec podpory podnikania startupov aj segmentu malých a stredných podnikov sa však do veľkej miery prelína. Inovatívne aj tradičné podnikanie môže do veľkej miery ťažiť z vhodného nastavenia podnikateľského prostredia, systematického odstraňovania regulačných bariér, stabilného legislatívneho prostredia a aktívnych opatrení zameraných na podporu podnikateľského vzdelávania.

2. ÚVOD

Startupy sú vysoko rizikovým podnikaním. Drvivá väčšina z nich končí neúspechom už v ranom štádiu. Hrstka tých najúspešnejších však svojimi inováciami dokáže meniť podobu odvetví aj celých ekonomík a vytvárať úplne nové trhy. Vo vyspelých ekonomikách tvorí tradične prevažnú časť pracovných miest – zvyčajne viac ako dve tretiny – segment malých a stredných podnikov. Startupy však predstavujú motor inovácií, ktoré vytvárajú pracovné miesta a podnikateľské príležitosti v oblastiach s vysokou pridanou hodnotou. Tento trend podchytili ako prvé vyspelé a inovatívne ekonomiky ako Spojené štáty, Veľká Británia, Japonsko či Izrael. Aktívna podpora firiem a podnecovanie najmä inovatívneho podnikania sa následne začali dostávať medzi nástroje hospodárskej politiky aj v ďalších vyspelých krajinách.

V pokrízovom období a vo svetle dosahov podnikania radikálne inovatívnych spoločností sa však pozornosť politikov a verejnosti do istej miery sústredila aj na otázku, či startupy pracovné miesta tvoria alebo ničia. Faktom je, že dnešné technologické spoločnosti napriek vysokému prínosu pre ekonomiku priamo vytvárajú omnoho menej pracovných miest ako dokázali priemyselné giganty minulého storočia. Napríklad automobilka General Motors na vrchole svojho rozmachu v roku 1955 zamestnávala zhruba 400 tisíc pracovníkov. Pre porovnanie Facebook – jeden z najväčších technologických gigantov dneška – vlani priamo zamestnával iba 17 tisíc ľudí. Nepriamo však v dôsledku jeho pôsobenia vznikli úplne nové typy pracovných pozícií ako napríklad marketér sociálnych sietí, ktoré celosvetovo vytvárajú zamestnanie pre mnohonásobne väčší počet ľudí.

Otázka deštrukcie a tvorby pracovných miest je obzvlášť citlivá pri inovatívnych spoločnostiach, ktoré svojim podnikaním priamo rozvracajú podobu tradičných odvetví. Ide o takzvaných „disruptors“ – rozvracačov starých poriadkov. Často diskutovaným príkladom je spoločnosť Uber, ktorá svojim podnikaním nezapadá do tradičných regulačných rámcov a zároveň má kapacitu vytláčať tradičné taxislužby. Spolupráca s Uberom totiž nie je ani podnikanie ani zamestnanie. Ide o celkom novú kategóriu ekonomickej aktivity, ktorá

odomyká predtým nevyužitý kapitál domácností v podobe napríklad rodinného auta či vrtačky, čím ich majiteľom vytvára nové možnosti zárobku. Na strane druhej, spotrebiteľovi prináša nové a často aj lacnejšie možnosti využívania služieb. Uber teda nie je len sofistikovanejšou náhradou taxislužby, ale je reprezentantom novátorskej vlny takzvanej zdieľanej ekonomiky.

Podobný efekt nepriameho vplyvu na tvorbu pracovných miest ako napríklad pri spoločnosti Facebook však môžeme pozorovať aj na mikroúrovni – pri začínajúcich startupoch. Najmä v raných fázach podnikania zamestnávajú minimálny počet ľudí, no často istý podiel práce outsourcujú externým developerom, grafikom, dizajnérom, účtovníkom či špecialistom na internetovú reklamu. Mnohí z nich pracujú pre začínajúcu firmu na čiastočný úväzok, alebo figurujú ako poskytovatelia služieb. Sami pritom striedajú role – zo zamestnancov sa stávajú dodávateľia a z dodávateľov spolupracovníci či spolujatelia. Spoločným menovateľom úspechu mnohých startupov je tak často živá podnikateľská komunita – miesta a inštitúcie, kde si môžu začínajúci podnikatelia vymieňať a testovať svoje nápady a skúsenosti. Preto sa v posledných rokoch dostáva do pozornosti politikov aj význam podpory startupového ekosystému nielen z hľadiska samotných firiem, ale aj ich podpornej infraštruktúry.

Pri svojom podnikaní však startupy – aj napriek globálnym ambíciám – nevyhnutne čelia aj špecifikám svojho domáceho trhu. Príklady startupov, ktorým sa podarilo vyrásť, dosiahnuť úspech na celosvetových trhoch a ovplyvniť podobu segmentov, v ktorých podnikajú, nájdeme aj v Európe. V porovnaní so Spojenými štátmi – svetovým startupovým lídrom – je však počet európskych startupov, ktorým sa podarí takto vyrásť, výrazne nižší. Pre ilustráciu, zatiaľ čo v Európe sa v roku 2016 podarilo na status „jednorozčca“ (teda na startup, ktorého trhovú hodnotu presiahla miliardu amerických dolárov) dostať desiatke nových inovatívnych spoločností, v Spojených štátoch ich bolo tridsať¹. Hoci tento nepomer je aj na základe pravidelných prieskumov eurobarometra možné do istej miery pripísať relatívne nižšej kvalite podnikateľského prostredia v Európe a tradične nižšiemu nadšeniu pre podnikanie, pohľad na úspešné startupové centrá Európy ako Londýn, Berlín či Paríž

¹ Zdroj: GP BULLHOUND. 2016. European Unicorns 2016

naznačujú, že o dostatok kvalitných podnikateľských projektov starý kontinent núdzu nemá. Práve pohľad na počty spomínaných „jednorožcov“ ukazuje, že Európa nemá problém s dostatkom malých inovatívnych spoločností, ale práve takých, ktoré dokážu vyrásť dostatočne na to, aby sa mohli stať globálnymi hráčmi.

Súčasný stav naznačuje, že hlavným problémom sú skôr štrukturálne bariéry v oblasti získavania kapitálu a prístupu na trhy jednotlivých členských krajín. Európa dodnes fakticky nemá dobudovaný spoločný trh v oblasti digitálnych služieb. Podobná situácia pretrváva pri kapitálovom trhu. Napriek dekádam prehľbovania integrácie spoločného európskeho trhu ostávajú kapitálové trhy EÚ fragmentované na národnej úrovni členských krajín. Vzhľadom na to, že úroveň investícií v Európe sa v pokrízovom období pohybuje hlboko pod hodnotami bežnými v minulosti – čo má negatívne dôsledky pre vyhliadky financovania expanzie firiem a vytvárania nových pracovných miest – sa problém fragmentácie a nedostatočnej rozvinutosti európskych kapitálových trhov stal jednou z kľúčových tém súčasnej Európskej komisie.

Príklady startupov, ktoré dosiahli celosvetový úspech, napokon nájdeme aj na Slovensku. A to aj napriek dosiaľ relatívne slabšej rozvinutosti startupového ekosystému a slabej rozvinutosti miestneho kapitálového trhu. Sú nimi napríklad Eset – tvorca populárneho antivírusového softvéru či Sygic – tvorca populárnych autonavigácií. Napriek limitom, ktoré predstavujú špecifiká slovenského aj európskeho trhu má však slovenský startupový ekosystém vysoký potenciál pre ďalší rozvoj. Táto analýza je zameraná na zhodnotenie aktuálneho vplyvu podnikania startupov na Slovensku v kontexte možností tvorby nových pracovných miest a ich vplyvu na ekonomiku a na zhodnotenie možností, ako tento súčasný potenciál ďalej rozšíriť.

3. DEFINÍCIA A TERMINOLÓGIA STARTUPOV

Pojem startup (tiež uvádzaný v tvaroch „start up“ či „start-up“) sa rozšíril a zaužíval počas internetovej horúčky v Spojených štátoch medzi rokmi 1997 až 2001. Podnikanie množstva nových spoločností v tomto období bolo zamerané na technológie a internet, ktoré týmto firmám umožňoval rýchly až nezdravý rast – ako sa následne ukázalo po splasnutí takzvanej dot-com bubliny. Pôvodnou konotáciou startupu teda bola novo založená, rýchlo rastúca a technologicky orientovaná spoločnosť.

Startup však dodnes nemá zjednotenú a často ani presnú definíciu. V širšom slova zmysle môže byť startupom označené akékoľvek začínajúce podnikanie. Takúto širokú definíciu využíva napríklad OECD vo svojich pravidelných publikáciách Entrepreneurship at a Glance – startup tu definuje skrátka ako spoločnosť podnikajúcu menej ako dva roky². Všeobecne zaužívané – samotnou startupovou komunitou, odbornou literatúrou aj verejnými inštitúciami – je však užšie poňatie startupu. Napríklad poradenská spoločnosť KPMG vo svojich tematicky zameraných publikáciách definuje startup ako „mladú firmu, ktorá využíva inovatívne technológie, narúša súčasné biznis modely a má vyhliadky na globálny rast“³. Leslie A. Jeng z Harvard Business School a Philippe C. Wells z Harvard University vo svojich prácach považujú za startup spoločnosť, ktorá sa posúva zo štádia podnikateľského nápadu a pripravuje sa na produkciu, marketing a predaj svojho produktu či služby. Britský počítačový vedec, podnikateľ a investor Paul Graham sa vo svojej definícii startupu sústreďuje na jedinú kvalitu – startup definuje ako spoločnosť, ktorá je určená na rýchly rast⁴. Ministerstvo financií SR zostavilo v rámci koncepcie podpory startupov vlastnú definíciu, ktorou startupy vyčleňuje od ostatných spoločností. Startup definuje ako kapitálovú obchodnú spoločnosť so sídlom na území Slovenskej republiky, od ktorej vzniku neuplynulo viac ako 36 mesiacov, pričom zároveň platí, že vznikla za účelom tvorby inovatívneho produktu alebo služby; je

² Zdroj: OECD. Entrepreneurship at a Glance 2016

³ Zdroj: KPMG SLOVENSKO. 2016. Startup Ecosystem Survey. 2016

⁴ Zdroj: GRAHAM, P. 2012. Dostupné na internete: <http://www.paulgraham.com/growth.html>

mikro, malým alebo stredným podnikom a vyznačuje sa tým, že väčšina hlasovacích práv patrí fyzickým osobám, ktoré sú jej zakladateľmi.

Zhrnutím charakteristík z rôznych definícií sa startup odlišuje od ostatných spoločností predovšetkým tým, že ide o inovatívnu a relatívne rizikóvu spoločnosť so škálovateľným biznis modelom a vysokým potenciálom rastu, ktorá sa nachádza v raných fázach podnikania, alebo ešte vo fáze tvorby podnikateľského zámeru.

Nejednotnosť definície startupu – a taktiež náročnosť posúdenia kvalitatívnych podmienok zaradenia tej-ktorej spoločnosti do tejto definície – v praxi znamená významné prekážky pri identifikácii startupov a taktiež pri zostavovaní príslušných štatistík. Z hľadiska veľkosti spoločnosti zároveň nejestvuje ujednotený pohľad ani na to, od ktorej fázy podnikania spoločnosť prestáva byť startupom. Rôzne zdroje za tento moment považujú dosiahnutie zisku, fúziu či akvizíciu spoločnosti, prípadne vstup na verejný kapitálový trh. Je však nutné zdôrazniť, že panuje istý konsenzus, že technologické giganty, ktoré ako startupy začínali – napríklad Facebook či Apple – už v súčasnosti za startupy možné označovať nie je. Na základe hodnotenia kvantitatívnych parametrov – počtu zamestnancov, ročného obratu a ročnej bilančnej sumy – startupy v praxi často figurujú v zaužívaných štatistických definíciách mikro, malých a stredných podnikov, avšak bez možnosti ich špecifického vyčlenenia a identifikácie.

Táto kapitola sa ďalej bude podrobnejšie venovať identifikácii a popisu obvyklých finančných nástrojov a schém financovania dostupných pre startupy a inovatívne podniky v rôznych fázach ich rozvoja a taktiež vymedzeniu a popisu ťažiskových tém v rámci Európskeho zákona o startupoch 2020, ktorý definuje regulačné bariéry v rámci spoločného európskeho trhu, ktorým startupy v súčasnosti pri svojom podnikaní čelia.

3.1 Definície nástrojov kapitálového financovania startupov

Startupy majú vzhľadom k skutočnosti, že ide o začínajúce podniky a vzhľadom k vysoko rizikóvemu charakteru ich podnikania len veľmi problematický prístup k tradičným úverovým nástrojom financovania. Vysoké kapitálové nároky ešte pred vstupom na trh – na vytvorenie

inovatívnej služby či produktu a následné vysoké kapitálové nároky na škálovanie a čo najrýchlejšiu expanziu ich biznisu – často neberúc do úvahy aktuálne vyhliadky na ziskovosť – zároveň znamenajú, že tradičné úverové nástroje zvyčajne nie sú na financovanie startupov vhodné. Obvyklú formu financovania startupových projektov predstavujú nástroje rizikového kapitálu ponúkané individuálnymi investormi, združeniami investorov či inštitucionálnymi investormi. Získavanie jednotlivých po sebe nasledujúcich kôl investícií je úzko späté so životaschopnosťou a rozvojom startupových projektov.

Pre investície do startupov sú určené špecializované investičné nástroje rizikového kapitálu. Sú prispôsobené špecifickým potrebám, kapitálovej náročnosti a rozvinutosti podnikania startupov v rôznych fázach ich rozvoja. V najranejšom štádiu inovatívni podnikatelia zvyčajne čerpajú investičný kapitál zo svojich vlastných zdrojov a od takzvaných FFF investorov (Family, Friends and Fools) – teda od rodiny, priateľov a bláznov. Za účelom dokončenia prototypu inovatívneho produktu či služby a jeho uvedenia na trh môžu inovatívni podnikatelia alternatívne využiť aj nástroje kolektívneho investovania, teda crowdfundingu. Kampane na špecializovaných portáloch umožňujú startupom získať prvotnú investíciu aj prvých zákazníkov. Predovšetkým však ide o relatívne rýchly spôsob ako si startupy môžu overiť trhový potenciál svojho nápadu aj bez toho, aby za nimi stál investor. Už v raných štádiách môžu startupy získať investíciu aj od individuálnych investorov rizikového kapitálu, takzvaných podnikateľských anjelov. Do startupov zvyčajne vstupujú od fázy konceptu po fázu prípravy na uvedenie otestovaného produktu či služby na trh. V nasledujúcich fázach rozvoja už úspešné startupové projekty vyžadujú pre svoje škálovanie a expanziu na ďalšie trhy čoraz väčší objem investícií. Kapitál v týchto fázach už zvyčajne ponúkajú združenia investorov a inštitucionálni investori – venture kapitálové fondy a fondy private equity. Najúspešnejšie inovatívne projekty, ktorým sa podarí vyrásť z fázy startupu a dosiahnuť vysokú trhovou hodnotu môžu napokon využiť financovanie prostredníctvom vstupu na verejné kapitálové trhy.

3.1.1 Rodina, priatelia a blázni

Títo takzvaní FFF investori často prinášajú do startupov prvé externé investície. Svoje investičné rozhodnutie zvyčajne nezakladajú len na zhodnotení potenciálu samotného startupového projektu, ale do veľkej miery na osobných vzťahoch so začínajúcimi podnikateľmi. Pomáhajú spolufinancovať rozbehnutie projektov v ich najranejších fázach a zvyčajne ani neočakávajú žiadne výnosy. Ide o vysoko rizikovú fázu podnikania startupov – mnohým projektom sa nepodarí prekonať ani len fázu konceptu. Podobný účel ako FFF investori môžu plniť aj rôzne grantové schémy zamerané na rozvoj inovatívneho či začínajúceho podnikania.

Už v tomto ranom štádiu konceptu či prípravy prototypu môžu mať inovatívni podnikatelia k dispozícii podporu aj v inštitucionalizovanej podobe – prostredníctvom služieb profesionálnych startupových inkubátorov. Ich účelom je podporiť projekty s vysokým potenciálom, pomôcť pretaviť ich do reálneho podnikania a podporiť v ich ďalšom raste. Spravidla využívajú kombináciu menších kapitálových investícií či mikropôžičiek a nefinančných nástrojov podpory v podobe mentoringu a odborných poradenských služieb.

3.1.2 Kolektívne investovanie

Crowdfunding je modernou alternatívou k etablovaným nástrojom rizikového kapitálu, ktorý je založený na zbieraní investičných prostriedkov po malých sumách od veľkého počtu individuálnych investorov. Táto forma financovania spravidla prebieha prostredníctvom špecializovaných internetových platforiem, na ktorých sa startupy – prípadne ich konkrétne produkty či služby – uchádzajú o investície jednotlivých drobných investorov.

V rámci kolektívneho investovania figurujú tri typy investorov. Prvými sú takzvaní donators. Tí investujú bez očakávania akejkoľvek návratnosti – či už vo forme finančných výnosov, alebo výsledného produktu, do ktorého investovali. Druhými sú takzvaní adopters. Títo investori sa zameriavajú prevažne na produktové investície, pričom očakávajú výsledný výrobok ihneď

po jeho dokončení a vyrobení, čím sa stanú prvými užívateľmi. Posledným typom investorov sú klasickí investori, ktorí od svojej investície očakávajú finančný výnos.

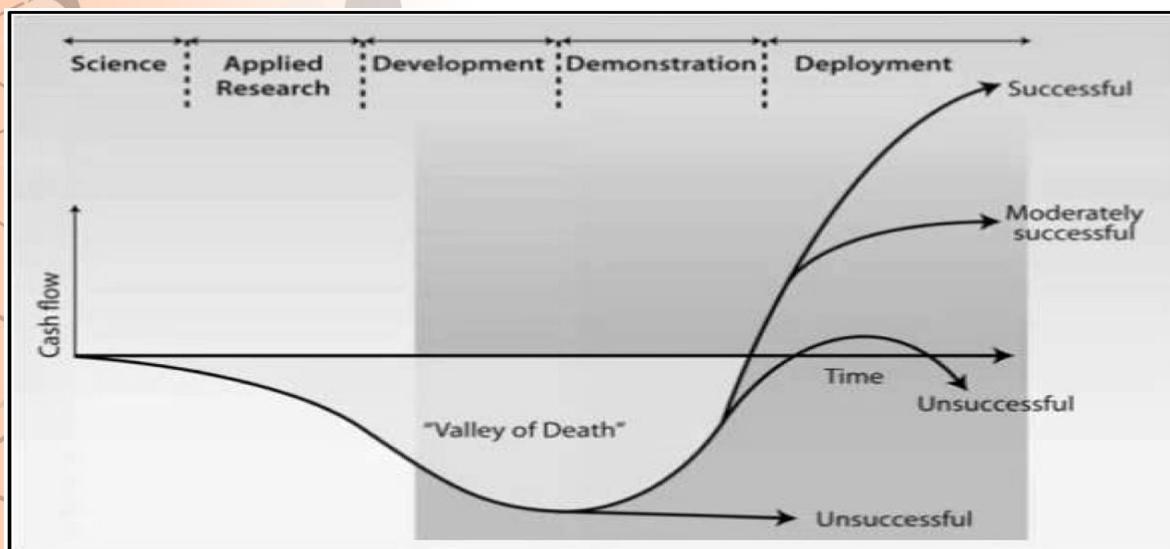
Fenomén kolektívneho investovania za ostatné roky zaznamenáva výrazný nárast popularity – ako zo strany startupov, tak aj zo strany individuálnych drobných investorov. Aktivity crowdfundingových platforiem podľa posledných dát Európskej komisie výrazne narástli na objeme aj v rámci spoločného európskeho trhu. Analýza EK skúmala vývoj trhu kolektívneho investovania v rámci EÚ počas dvoch rokov – 2013 a 2014. V tomto období identifikovala 510 fungujúcich platforiem, ktoré dokopy dokázali zozbierať investície v kumulatívnej výške 2,3 miliardy eur pre celkovo 190 854 úspešných projektov. V skúmanom období medzi rokmi 2013 a 2014 bol zaznamenaný 119-percentný nárast objemu preinvestovaných financií a 112-percentný nárast počtu podporených projektov. Počet samotných crowdfundingových platforiem medzi rokmi 2013 a 2014 narástol o 23 percent.⁵ Európska komisia v rámci svojej analýzy identifikovala fungujúce platformy v 22 z 28 členských krajín EÚ, pričom tieto v roku 2014 podporili projekty v rámci celej európskej dvadsaťosmičky. Miera využívanosti tohto typu financovania sa však výrazne líši naprieč členskými krajinami. Do istej miery tieto rozdiely odrážajú veľkosť a rozvinutosť kapitálových trhov v jednotlivých členských krajinách EÚ. Trhu s kolektívnym investovaním v Európe dominuje malé množstvo významných platforiem. Najviac sú koncentrované vo Veľkej Británii, kde Európska komisia identifikovala 143 platforiem, ktoré v sledovanom období vyzbierali až 90 percent celkovo vyzbieraného kapitálu na tomto trhu v Európe – čo predstavuje sumu 2 miliardy eur. Po Britániou nasleduje Francúzsko so 77 platformami, Nemecko so 65, Holandsko s 58 a Taliansko so 42 platformami. Napriek výraznému rastu popularity však kolektívne investovanie v porovnaní s objemom rizikového kapitálu preinvestovaného v rámci tradičných nástrojov ostáva drobným a úzko profilovaným trhom – zameraným takmer výhradne na startupy a ďalšie podnikateľské projekty v raných fázach rozvoja.

⁵Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2015. Crowdfunding: Mapping EU markets and events study

3.1.3 Anjelský kapitál

Podnikateľskí anjeli investujú buď samostatne, alebo prostredníctvom špecializovaných združení anjelských investorov. Spravidla ide o skúsených podnikateľov a individuálnych investorov, ktorí poskytujú finančné prostriedky z osobných strojov startupom v úplne raných fázach rozvoja, keď ešte zvyčajne nie sú zaujímavé pre inštitucionálnych investorov. Ide o fázu rozvoja, v ktorej startup potrebuje investíciu na prekonanie štádia konceptu a dokončenie testovacej verzie svojho produktu či služby. Podnikateľskí anjeli svojimi investíciami vyplňajú medzeru vo financovaní startupových projektov medzi fázou vlastných investícií spolu s investíciami od FFF investorov a následnými robustnejšími investíciami zárodočného a štartovacieho kapitálu zo strany špecializovaných fondov rizikového kapitálu. Podnikateľskí anjeli – teda investujú v najrizikovejšej fáze podnikania startupov – takzvaného údolia smrti – v ktorej zlyháva až 90 percent startupov⁶.

Graf 1: Údolie smrti



Zdroj: GOMPERS, P.; LERNER, J. 2001. The Money of Invention – How Venture Capital Creates New Wealth.

⁶ Zdroj: MF SR. 2015. Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike

Startupom preto podnikateľskí anjeli okrem kapitálovej investície zvyčajne poskytujú aj nefinančnú podporu s cieľom zvýšiť šance na prežitie podporeného projektu a pomôcť mu v ďalšom raste. Ide o mentoring, odborné poradenstvo a poskytnutie vlastnej siete kontaktov na ďalších investorov, odborníkov či potenciálnych zákazníkov, ktoré začínajúcim podnikateľom môžu výrazne pomôcť pri rozvoji ich startupu. Získanie anjelskej investície a usmernenia pre podnikanie zo strany skúsenejšieho investora sú často kľúčovými faktormi pre úspech startupov. Význam anjelských investorov pre ekonomiku ilustruje štatistika European Business Angel Network⁷, ktorá uvádza, že vplyv anjelských investorov môže v priemere priniesť až 231-percentný rast zamestnanosti podporených firiem a 150-percentný rast príjmu týchto podnikov. Naopak, nedostatočná aktivita anjelských investorov v ekonomike má negatívny dopad na podiel kvalitných startupových projektov, ktoré prežijú najrizikovejší úvod podnikania a sú schopné vyrásť do ďalšej fázy, v ktorej je už rizikový kapitál na ďalší rozvoj dostupný relatívne ľahšie.

Celkový objem dostupných investícií podnikateľských anjelov v európskej ekonomike dosiahol vlani podľa dát združenia The European Trade Association for Business Angels 6,1 miliardy eur. Priemerná výška jednotlivej investície anjelského kapitálu v EÚ sa v roku 2015 pohybovala na úrovni 184-tisíc eur.⁸

3.1.4 Venture kapitál

Predstavuje investície, ktoré zvyčajne poskytujú špecializované fondy rizikového kapitálu vyhľadávajúce príležitosti s vysokým rizikom a vysokým potenciálom návratnosti. Investujú do startupov aj v raných fázach rozvoja – tieto investície sú označované ako pre-seed (predzárodočné) a seed (zárodočné). Určené sú na prefinancovanie výskumu, vývoja a prípravy úvodného konceptu produktu či služby. Investície do následnej fázy rozvoja začínajúcich inovatívnych spoločností sú potom označované ako startup (štartovací) kapitál.

⁷ Zdroj: EUROPEAN BUSINESS ANGEL NETWORK. 2014. The Economic Impact of Angel Investment. Dostupné na internete: http://www.eban.org/research-theeconomic-impact-of-angel-investment/#.VON_7dd5OrM

⁸ Zdroj: EBAN. 2016. European Early Stage Investment. Dostupné na internete: <http://www.eban.org/about-angel-investment/early-stage-market-overview>

Ten sa obyčajne skladá z niekoľkých samostatných kôl financovania, ktoré majú špecificky stanovené ciele. Cieľom A série je poskytnúť startupu prostriedky, vďaka ktorým si dokáže zabezpečiť prvých platiacich zákazníkov a vzápätí zákaznícku základňu čo najviac posilniť. Fondy rizikového kapitálu so zámerom zvýšiť pravdepodobnosť úspešného dosiahnutia týchto cieľov ponúkajú startupom, do ktorých investovali, aj nefinančnú podporu v podobe poradenstva odborníkov v oblasti predaja či v podobe sprostredkovania prístupu ku svojim vlastným významným zákazníkom. B séria štartovacieho kapitálu zvyčajne nasleduje v prípade, že sa startupu podarilo dosiahnuť stanovené ciele v rozvoji svojho biznisu – prípadne ak sa mu vďaka A sérii podarilo aspoň posilniť svoje postavenie na trhu. Podľa individuálnej potreby môžu nasledovať aj ďalšie série investícií štartovacieho kapitálu.

Celková dostupnosť venture kapitálu v rámci Európy je relatívne slabá. Dáta združenia Invest Europe ukazujú, že za rok 2015 tento typ investícií dosiahol objem len 0,025 percenta HDP Európskej únie – čo nominálne predstavuje sumu 3,8 miliardy eur. Z hľadiska zloženia investícií rizikového kapitálu to potom predstavuje len 8 percent z celkovo dostupného objemu ekvitného financovania. Dáta zároveň ukazujú priepastné rozdiely v dostupnosti aj reálne preinvestovanom objeme venture kapitálu medzi jednotlivými členskými krajinami Európskej únie. V krajinách s rozvinutými kapitálovými trhmi – teda najmä v regiónoch západnej a severnej Európy – tvoria venture kapitálové investície výrazne vyšší podiel na HDP ako v krajinách s menej rozvinutými kapitálovými trhmi – teda najmä v regiónoch južnej a strednej Európy. Celkovo dostupný objem venture kapitálu v Európe od krízy v zásade stagnuje. Posledné dáta za rok 2015 už však ukazujú nárast o 5 percent, pričom sa zvýšili investície do všetkých fáz rozvoja startupov. Najvýraznejší nárast zaznamenali investície zárodočného kapitálu – o 18 percent. Zároveň však o 12 percent klesol celkový počet investícií, čo naznačuje posun trendu smerom k menšiemu počtu väčších investícií.⁹

⁹ Zdroj: INVEST EUROPE. 2015. European Private Equity Activity

3.1.5 Private equity

Predstavuje typ rizikových investícií, ktoré v širšom poňatí zahŕňajú aj venture kapitál, zvyčajne sa však pod private equity rozumejú kapitálové investície v neskorších fázach, kedy je už startup rozvinutejší a vykazuje vyššie zisky, no zároveň má ešte stále potenciál pre silný rast či expanziu na nové trhy. Private equity zvyčajne poskytujú profesionálni investori špecializované fondy rizikového kapitálu, pričom investor vstupuje do tohto typu investície na obdobie niekoľkých rokov. Okrem samotnej investície často firme poskytne aj nefinančnú podporu vo forme poradenstva pri rozvoji a napĺňania cieľov stanovených v podnikateľskom pláne. Hlavným účelom private equity investícií je poskytnúť startupom (aj ďalším firmám) nekótovaným na burze kapitál, ktorý im umožní ich ďalší rast výrazne urýchliť. Startupy tento druh investícií vyhľadávajú z viacerých dôvodov – na pokrytie kapitálovo náročnej expanzie na nové trhy; na pokrytie kapitálovo náročného vývoja nových produktov, služieb či technológií; na financovanie akvizícií; na posilnenie pracovného kapitálu, prípadne na vylepšenie vlastnej bilancie.

Dostupnosť private equity v Európe je citelne lepšia ako v prípade predchádzajúcich kapitálových nástrojov a od skončenia krízy navyše rastie. Objem preinvestovaných prostriedkov sa však ani zďaleka nevrátil na predkrízové úrovne. Podľa posledných dostupných dát združenia Invest Europe predstavoval za rok 2015 dostupný objem private equity objem 47,4 miliardy eur, čo predstavuje 14-percentný nárast v porovnaní s rokom 2014. Len tretina z celkového objemu investícií však prúdila aj cezhranične¹⁰. Z hľadiska dostupnosti private equity kapitálu môžeme pozorovať dva rovnaké trendy ako v prípade venture kapitálu. Prvý – dostupnosť investícií medzi jednotlivými členskými krajinami Európskej únie výrazne kolíše v závislosti od veľkosti a stupňa rozvinutosti príslušného kapitálového trhu. Druhý – aj pri tejto forme kapitálových investícií došlo k medziročnému zníženiu nominálneho počtu investícií (o 11 percent), čo taktiež značí posun trendu smerom k menšiemu počtu väčších investícií. Až 86 percent private equity investícií za rok 2015 smerovalo do malých a stredných podnikov.

¹⁰ Zdroj: INVEST EUROPE. 2015. European Private Equity Activity

3.1.6 Financovanie prostredníctvom verejných trhov (IPO)

Vstup na burzu a premena súkromne vlastnenej spoločnosti na verejne obchodovanú akciovú spoločnosť je bodom, kedy sa inovatívny a rýchlo rastúci podnikateľský projekt za startup už zvyčajne neoznačuje. Aj v tomto bode však narážame na nejasné definičné vymedzenie startupu. Vstup na burzu je v každom prípade ďalším logickým krokom pri expanzných snahách úspešných spoločností.

Napriek tomu, že startup môže svoj biznis úspešne rozbehnúť a dosiahnuť (a následne aj udržať) vysoké miery rastu, stále môže mať potrebu významného externého financovania. Špecificky pre startupy, ktoré počas skorších fáz svojho rozvoja získali investície od súkromných investorov a z fondov rizikového kapitálu, je práve vstup na burzu príležitosťou pre počiatočných investorov, aby z podnikateľského projektu vystúpili. Ďalšie rozsiahle financovanie však môže byť nutné napríklad aj pre expanziu na nové trhy, financovanie ďalších rozsiahlych inovácií ponúkaných produktov či služieb, alebo na akvizíciu konkurencie v snahe o agresívnejší rast. Vzhľadom na to, že spoločnosť je už v tejto fáze zvyčajne rozvinutá a dosahuje vysokú trhovú hodnotu, na vyššie spomenuté účely vyžaduje vysoký objem investícií. Vhodným nástrojom v tejto fáze môže byť práve úpis cenných papierov na burze, ktorý poskytuje prístup k najväčšej skupine investorov, a tým aj najväčším a najlikvidnejším možnostiam externého financovania. Napriek tomu, že tento nástroj je v iných vyspelých ekonomikách – obzvlášť v Spojených štátoch – populárny aj medzi menšími startupmi (a všeobecne spoločnosťami), situácia na európskom trhu je výrazne odlišná.

Nevyužitý ostáva najmä potenciál korporátnych dlhopisov ako nástroja financovania – hoci situácia sa podobne ako v prípade iných kapitálových nástrojov opäť výrazne odvíja od rozvinutosti toho ktorého kapitálového trhu. Využívanie financovania prostredníctvom korporátnych dlhopisov teda naprieč jednotlivými členskými krajinami EÚ citeľne kolíše. Na európskych dlhopisových trhoch potom výrazne dominuje obchod so štátnymi cennými papiermi. Pri objeme 10,8 bilióna eur tvoria 45 percent tohto trhu.¹¹ Takýto vývoj však nie je vzhľadom na stabilne rastúci objem verejného dlhu krajín Európskej únie prekvapujúci.

¹¹ Zdroj: PWC. 2015. Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union

Druhým najväčším emitentom dlhopisov sú finančné inštitúcie s objemom 6,9 bilióna eur, čím tvoria 29 percent tohto trhu. Nakoľko je tento segment silne regulovaný a prevažne dôveryhodný, pre banky či poisťovne je vydávanie korporátnych dlhopisov dostupným a populárnym nástrojom získavania kapitálu. Sektor nefinančných korporácií má však na európskych dlhopisových trhoch len zanedbateľné zastúpenie – pri objeme emisií vo výške 1,8 bilióna eur má len 7,6-percentné zastúpenie. Pre firmy v sektore nefinančných korporácií, ktoré sa rozhodli využiť verejné trhy, je omnoho populárnejším nástrojom financovania úpis akcií, ktorý v sledovanom období dosiahol objem 6,8 bilióna eur.

3.2 Európsky zákon o startupoch 2020

Z ekonomického hľadiska je pre Európsku úniu strategicky dôležité vytvorenie podnikateľského rámca, v medziach ktorého môžu inovatívne myšlienky nájsť priestor pre svoj rast a rozvoj. Kým na národnej úrovni existuje množstvo iniciatív na podporu podnikania, na európskej scéne stále existuje priestor na ďalšie úsilie a iniciatívy. Európske malé a stredné podniky už teraz produkujú 58 percent HDP Európskej únie a zároveň vytvárajú 67 percent všetkých pracovných miest v súkromnom sektore. Priestoru na ďalšie zlepšenie je pritom podľa Európskej komisie stále dostatok¹². Podľa Inovačného rebríčka EÚ z roku 2015¹³ sa v rámci Únie „v porovnaní s predchádzajúcim rokom inovácie vo všeobecnosti nezlepšili“. Čiastočne sa táto stagnácia pripisuje poklesu inovačných aktivít a taktiež je identifikovaná ako následok neskorších vplyvov finančnej krízy z roku 2008. OECD prízvukuje význam regulačného prostredia pri podpore podnikateľských aktivít: „Kombinácia príležitostí, schopností a dostatočných prostriedkov nevyhnutne nepovedie k podnikavosti a podnikaniu ak alternatívne náklady... a náklady pre startupy prevyšujú potenciálne výhody.

¹² Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2014 Memo: Proposal for a Directive on single-member private limited liability companies – frequently asked questions.

¹³ Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2015. Innovation Union Scoreboard 2015: Executive Summary. 2015.

Dostupné na internete: <http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/fp/2015-IUS-Summary.pdf> accessed on 31/08/2015

Regulačný rámec, dane a samotné regulácie preto predstavujú kľúčový faktor, ktorý ovplyvňuje podnikateľskú výkonnosť jednotlivých krajín¹⁴.“

Regulácie predstavujú dôležitý faktor vo vytváraní silného európskeho startup prostredia. Nie sú však jediným relevantným činiteľom. Popri tvorbe vhodného právneho rámca pre podporu rozvoja spoločností je rovnako dôležité vytvárať prostredie, v ktorom je podnikanie pokladané za pozitívnu kariérnu voľbu – a nie ako posledná možnosť pre tých, ktorí si nedokázali nájsť pracovnú pozíciu v etablovaných spoločnostiach. Zároveň sa čoraz nevyhnutnejšou stáva potreba vybaviť každého občana EÚ potrebnými e-zručnosťami, aby si dokázali občania aj ekonomika celkovo zachovať svoju konkurencieschopnosť aj pri trende neustále rastúceho významu digitalizácie ekonomiky. Európska komisia nasmerovala svoju pozornosť na tieto problémy v rámci tvorby Podnikateľského akčného plánu 2020¹⁵ a zavedením grantových programov pre startupy, čoho príkladom je aj Nástroj pre malé a stredné podniky¹⁶. Napriek tomu však stále možno nájsť množstvo prekážok pre podnikateľov, ktoré brzdia odkrývanie ekonomického potenciálu realizovateľného prostredníctvom rozsiahlejších politických programov. Európske ekonomiky podnikaniu naďalej pripisujú najmenšiu spoločenskú hodnotu spomedzi všetkých svetových regiónov¹⁷. Európski podnikatelia taktiež prejavujú najväčší strach zo zlyhania v podnikaní. Komplexná stratégia zameraná na riešenie regulačných, sociálnych a vzdelávacích faktorov dokáže zvrátiť tento trend a vytvorí z Európy najkonkurencieschopnejšie podnikateľské prostredie na svete.

¹⁴ Zdroj: OECD. Entrepreneurship at a Glance. 2014. Dostupné na internete: http://dx.doi.org/10/1787/entrepreneur_aag-2014-en

¹⁵ Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2012. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Entrepreneurship. 2020 Action Plan – Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe.

¹⁶ Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. Horizon 2020, Dedicated SME Instrument Work Programmes 2014-2015. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/pdf/SME%20Instrument%20in%20WP%202014-2015.pdf>

¹⁷ Zdroj: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Global Report 2014. Dostupné na internete: <http://www.gemconsortium.org/report> accessed on 20/07/2015

Fórum mladých európskych inovátorov (EYIF – European Young Innovators Forum) v rámci Vízie 2020 identifikovalo súčasné prekážky inovatívneho podnikania a predstavilo odporúčania, ktoré by mohli zabezpečiť rozvoj európskych podnikateľov a podnikania v konkurencieschopnom a súťaživom prostredí. Rozdelené sú do piatich oblastí, ktoré postupne popíšeme nižšie.

3.2.1 Dostupné financovanie pre podnikateľov

Európske trhy s rizikovým kapitálom sa od začiatku finančnej krízy v roku 2008 všeobecne trápili, no posledné roky priniesli náznaky zlepšenia. Zároveň boli tieto tradičné trhy doplnené o niekoľko nových finančných zdrojov, najmä v podobe alternatívneho nástrojov financovania a európskych grantových programov. Za účelom rozvoja finančnej podpory pre podnikateľov musí EÚ zjednodušiť regulácie v oblasti alternatívneho financovania a rozšíriť európske grantové programy na podporu podnikania a zároveň pritiahnúť viac investícií rizikového kapitálu z tretích krajín.

Európsky trh z hľadiska dostupnosti financovania čelí niekoľkým výrazným prekážkam. Venture kapitálový trh vo všetkých krajinách EÚ (meraný ako percentuálna zložka HDP) je výrazne menší v porovnaní s Izraelom, so Spojenými štátmi a do menšej miery aj s Kanadou¹⁸. Európsky venture kapitálový trh dlhodobo nedokázal držať krok s rozvojom tohto trhu v Spojených štátoch. Výsledkom uvedeného vývoja je nielen markantne vyšší výkon amerického trhu v porovnaní so svojim európskym náprotivkom, ale aj prehlbujúca sa medzera medzi výkonnosťnými ukazovateľmi týchto dvoch trhov. Ďalším úskalím je, že v období medzi októbrom 2014 a marcom 2015 malé a stredné podniky hlásili zvýšený nedostatok zdrojov externého financovania, konkrétne o 3 percentá viac ako v predchádzajúcom období¹⁹. Bankové pôžičky sa od roku 2008 postupne prepadali, bez výraznejšieho oživenia. Podľa Európskej investičnej banky v dôsledku tohto kontinuálneho

¹⁸ Zdroj: OECD. Entrepreneurship at a Glance. 2014. Dostupné na internete: http://dx.doi.org/10/1787/entrepreneur_aag-2014-en

¹⁹ Zdroj: ECB. 2015. Survey on the access to finance of enterprises in the euro area: October 2014 to March 2015.

poklesu čelia malé a stredné podniky finančným ťažkostiam prameniacim predovšetkým z ich „závislosti na bankových pôžičkách v dôsledku ich malého rozsahu, čo obmedzuje ich schopnosť efektívne prekonať asymetrické informácie a limituje ich prístup k iným formám financovania, napríklad v podobe kapitálových trhov²⁰“.

Odporúčané kroky:

1. Zjednodušenie regulácie trhu s alternatívnym financovaním – národné trhy poskytujúce alternatívne nástroje kapitálového financovania sa v posledných rokoch výrazne rozrastali, pričom prekonávali aj niektoré tradičné formy a koncepcie investovania. Napríklad vo Veľkej Británii sa tento trh za ostatné dva roky rozrástol v priemere o 155 percent, čím dosiahol objem v prepočte takmer 2 miliardy eur²¹. Pre porovnanie, európsky trh alternatívnych financií vygeneroval objem takmer 3 bilióny eur iba za rok 2014. EYIF sa zaoberá zjednodušením regulačného procesu a za harmonizáciu trhu alternatívnych financií za účelom podpory cezhraničných investícií, ktoré sú v súčasnosti brzdené rôznorodosťou národných regulácií. Tieto prekážky bránia nárastu objemu zdrojov financovania, ktoré by v budúcnosti mohli byť k dispozícii podnikateľom.

2. Rozšírenie aplikácie Programov garancie rizika na zahraničné venture kapitálové investície – Európsky investičný fond a Európska investičná banka spravujú niekoľko poistných schém s operačnou spôsobilosťou v rámci hraníc EÚ s cieľom podporiť kapitálové investície od súkromných osôb. Ako príklad možno uviesť garančný mechanizmus InnovFin pre malé a stredné podniky (InnovFin SME Guarantee Facility) a Nástroj rizikových investícií (Risk Investment Instrument). Tieto mechanizmy sú však dostupné výhradne pre súkromné osoby s pobytom v rámci členských krajín EÚ. Ako súčasť snáh o naštartovanie trhu s

²⁰ Zdroj: EIB. 2014. Unlocking Lending in Europe. Dostupné na internete: http://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_unlocking_lending_in_europe_en.pdf accessed on 31/08/2015

²¹ Zdroj: NESTA. 2014. Understanding Alternative Finance: The UK Alternative Finance Industry Report 2014. Dostupné na internete: <http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf> accessed 27/08/2015

rizikovým kapitálom EYIF podporuje rozšírenie pôsobnosti týchto programov garancie rizika aj na investorov z krajín mimo EÚ – so špecifickým zameraním na Spojené štáty a Čínu. Takáto stratégia predstavuje už úspešne vyskúšanú taktiku priťahovania investícií, ktorá bola príkladne prezentovaná v prípade izraelských kapitálových trhov. OECD pripomína príklad úspešnej izraelskej schémy pod názvom Yozma: „Yozme sa pripisuje vytvorenie prekypujúceho venture kapitálového odvetvia štátu Izrael. Yozma bola založená v roku 1993 s rozpočtom 100 miliónov dolárov, pričom zriadila 10 venture kapitálových fondov, ktoré sa spolu podieľali na 40-percentách celkových kapitálových investícií v krajine. Zvyšné investície pochádzali od zahraničných investorov, ktorých do krajiny pritiahli systémy garancie rizika. Až 9 z 15 spoločností, ktoré prijali investíciu od Yozmy, prešli do verejného vlastníctva či do súkromných rúk“. V roku 1997 bola vláde splatená jej pôvodná investícia s 50-percentným úrokom, pričom samotné fondy boli sprivatizované. Správa OECD o inováciách nazvala Yozmu „najúspešnejším a najoriginálnejším programom v relatívne dlhých dejinách inovačnej politiky Izraela“²².

3. Rozšírenie iniciatív verejného financovania podporujúcich startupy a malé a stredné podniky – Iniciatívy typu Nástroja malých a stredných podnikov (SME Instrument) a Iniciatíva malých a stredných podnikov (SME Initiative) sa ako súčasť Programu Horizont 2020 úspešne dostali do podnikateľského povedomia ako mechanizmy umožňujúce efektívne spustenie podnikateľských myšlienok, spolu s finančnou podporou vyvíjajúcich sa podnikateľských projektov. Ako odpoveď na rastúci dopyt po financovaní, ktorý existuje v kontexte malých a stredných podnikov EYIF navrhuje rozšírenie týchto programov v krátkodobom či strednodobom horizonte spestrením škály disponibilných grantov, spolu so všeobecným navýšením celkového počtu ponúkaných grantov. V dlhodobom horizonte vidí EYIF perspektívu v navýšení celkového rozpočtu vyhradeného takejto podpore. Výhody týchto schém boli opakovane preukázané, predovšetkým v prípade štátu Izrael. Vhodným opatrením by bolo napríklad rozšírenie Fázy 3 segmentu Nástroja malých a stredných

²² Zdroj: OECD OBSERVER, 2011. Start-up Nation: An Innovation Story

podnikov v dvoch konkrétnych bodoch. Prvý bod sa týka podpory otvorenia prihlasovacieho štádia Fázy 3 tým, ktorí neboli súčasťou Fázy 1 a 2 Nástroja malých a stredných podnikov. Zároveň by bolo žiaduce optimalizovať Fázu 3 s cieľom začleniť schému spolufinancovania použitím kapitálu z Európskeho investičného fondu. Startupy, ktoré už dokázali prilákať venture kapitálové investície, by mali mať možnosť získať spolufinancovanie z Európskeho investičného fondu prostredníctvom Fázy 3 po úspešnom posúdení od EASME (Executive Agency for SMEs). Implementácia zmienych politik by citeľne zlepšila dostupnosť financovania pre podnikateľov, následkom čoho by sa rozvinul potenciál európskeho podnikateľského prostredia. Zároveň by prvé uvedené opatrenie umožnilo rozmach trhu alternatívneho financovania, ktorý sa nikde na svete doteraz nepodarilo vytvoriť. Spestrenie a diverzifikácia zdrojov financovania tiež odstráni neadekvátne vysokú závislosť európskych spoločností od bankových pôžičiek, čo by európskemu podnikateľskému prostrediu pomohlo zvládať ťažkosti priamo späté s pôžičkami, ktoré sú implicitne ohrozované bankovými a finančnými krízami.

3.2.2 Zjednodušenie zakladania startupov

Medzi jednotlivými členskými štátmi Európskej únie možno nájsť významné rozdiely v legislatíve upravujúcej typy súkromných spoločností a ich registračných procedúr. Následky tohto nesúladu sa prejavujú v zbytočnej náročnosti procesu zakladania startupov a vo forme možných dlhodobých ťažkostí v rovine priťahovania investícií. Odstránenie týchto nežiaducich komplikácií môže EÚ dosiahnuť zrýchlením procesu harmonizácie v oblasti obchodného práva s cieľom vytvorenia jednotného európskeho formátu pre súkromné spoločnosti. Ten by mal vedúce postavenie v procese zakladania startupov. Tento formát by zahŕňal harmonizáciu a digitalizáciu registračných procedúr, harmonizáciu minimálnych kapitálových požiadaviek a zjednodušenie súčasného režimu pre platenie dane z pridanej hodnoty.

Európsky trh z hľadiska týchto administratívnych a regulačných rozdielov čelí niekoľkým výrazným prekážkam. V prvom rade, počet administratívnych povinností a procedúr, ktorými si podnikatelia musia prejsť pri zakladaní spoločnosti sa v celoeurópskom priemere predstavuje 5,1. Medzi jednotlivými krajinami však v tomto smere existujú výrazné rozdiely – najnižší počet procedúr (2) má Slovinsko, kým na opačnom konci porovnania je Malta s najvyšším počtom (11) vyžadovaných procedurálnych krokov²³. Priemerná doba skompletizovania registrácie a založenia spoločnosti v EÚ sa vyšplhala na 11,6 dní. Rozdiely naprieč jednotlivými členskými krajinami sú však opäť výrazné – najrýchlejšou jurisdikciou pri zakladaní firmy je Portugalsko (2,5 dní) a najpomalšou jurisdikciou je Malta (34,5 dní). Náklady založenia spoločnosti sa taktiež markantne líšia medzi individuálnymi členskými krajinami. Priemerné náklady založenia spoločnosti v EÚ predstavujú podľa Svetovej banky 4,1 percenta príjmu na osobu. Pre porovnanie, rozdiel medzi opačnými pólmi tejto škály je priepastný – náklady založenia firmy v Taliansku sú ekvivalentom 14,1 percenta príjmu na osobu, kým v Slovinsku je to 0 percent. Rozhovory ohľadom vytvorenia jednotného európskeho formátu pre súkromné spoločnosti kontinuálne prebiehajú od roku 2008 s ambíciou odstrániť väčšinu spomínaných nerovnováh. Pôvodný návrh z roku 2008 bol však odmietnutý a nahradený novšou propozíciou s cieľom napraviť nedostatky načrtnuté v predošlom legislatívnom procese.

Odporúčané kroky:

1. Štandardizovanie registračných procedúr pre všetky súkromné spoločnosti – pokým neexistuje jednotný právny formát európskych spoločností, Európska únia by mala trvať aspoň na zavedení uniformných registračných procedúr, zhodných vo všetkých členských krajinách. V prípade možnosti by mal byť tento proces kompletne digitalizovaný, čo by výrazne zjednodušilo proces zakladania startupov.

²³ Zdroj: WORLD BANK. 2015. Doing Business 2015: European Union

2. Harmonizovanie minimálnych kapitálových požiadaviek – na zabezpečenie minimálnych štandardov ochrany veriteľov a zjednodušenie výberu pre podnikateľov by si mala EÚ vytýčiť cieľ harmonizovania minimálnych kapitálových požiadaviek pre všetky formáty súkromných spoločností. Cieľom takéhoto opatrenia je garantovanie rovnováhy medzi ochranou veriteľov a odstránením zbytočných komplikácií z procesu inkorporácie spoločností.

3. Zjednodušenie pravidiel DPH pre startupy – zmeny v procese vyberania DPH z roku 2015 viedli k nežiaducej administratívnej záťaži pre startupy a podnikateľov, ktorí chcú naraz obchodovať vo viacerých členských štátoch. EYIF podporuje rýchle zavedenie limitu, pod ktorým by spoločnosť nemusela platiť DPH v jurisdikcii, v ktorej jej príjem nepresahuje stanovený limit.

4. Jednotná forma európskej súkromnej spoločnosti – konečným cieľom regulačnej harmonizácie by malo byť vytvorenie právnej formy štandardnej spoločnosti. Na dosiahnutie tohto cieľa by mali byť podniknuté všetky dostupné kroky v oblasti harmonizácie obchodného práva. Je však potrebné upozorniť, že v procese harmonizácie by sa rozhodne malo predísť takzvaným pretekom ku dnu – alebo inak povedané, prehnanému dumpingu. Tieto politické kroky sú cielené na dosiahnutie dvoch kľúčových výsledkov. Na jednej strane zvýšia účinnosť a efektivitu procesu zakladania startupov, čo poskytne podnikateľom viac času na samotnú prácu s inováciami – ktorý by inak strávili pri plnení neúmerneho množstva administratívnych požiadaviek. Naopak, harmonizovaná štruktúra obchodného práva povedie k väčšej istote podnikateľov výrazným znížením rozdielov medzi členskými krajinami a firemnými štruktúrami v oblasti ochrany jednotlivých aktérov.

3.2.3 Podnikateľská výmena

Na národnej úrovni bolo evidovaných niekoľko pokusov o prilákanie zahraničných podnikateľov a poskytnutie zahraničných skúseností domácim obchodníkom. Európske aktivity v tomto smere by mali byť posilnené s cieľom podporiť individuálne štátne iniciatívy

a zvýšiť ich efektívnosť prostredníctvom čo najpestrejšej škály prostriedkov. Napríklad rozšírením dostupnosti Modrej Karty EÚ pre podnikateľov. Politické rozhodnutia a legislatíva by mali smerovať k podpore zahraničných podnikateľov, ktorí sa rozhodli aktívne premiestniť v rámci Európy a k posmeleniu európskych podnikateľov v ich rozhodnutí získať skúsenosti v zahraničí s ambíciou zlepšiť svoje vlastné európske podnikanie a posilniť celkový inovačný proces.

Veľká Británia je príkladom krajiny s aktívne fungujúcou a operatívnu politikou podnikateľských víz. Medzi rokmi 2008 a 2014 sa počet žiadostí o tento typ víz zvýšil o 3400 percent. Podľa vládnej správy o podnikateľských vízach sa tento nárast oficiálne považuje za pozitívnu správu pre britský podnikateľský sektor. Podporuje totiž tvorbu pracovných miest a prispieva k navyšovaniu ekonomiky. Zároveň predstavuje pozitívny indikátor príťažlivosti Veľkej Británie ako vhodného miesta na zakladanie podnikov a obchodovanie²⁴. Ďalší argument pre podporu podnikateľskej mobility poskytuje pohľad na rebríček Fortune 500. Správa Nadácie Kauffman uvádza, že viac ako 40 percent spoločností v tomto rebríčku zostaveného roku 2010 bolo založených imigrantmi alebo potomkami imigrantov²⁵. Správa tiež dodáva, že v Spojených štátoch zamestnávali v roku 2012 strojárské a technologické firmy založené imigrantmi približne 560 tisíc pracovníkov a generovali zisk v hodnote 63 miliárd dolárov. Vysoko pozitívne dopady implementácie politiky podnikateľských víz na národné inovatívne prostredie preukázali aj výskumné aktivity. Štúdia pod názvom Worldwide Startup Visa Policies Compared uvádza, že flexibilná a otvorená imigračná politika hrá dôležitú zriaďovaciu a podpornú úlohu v posilňovaní miestnych inkubátorov podnikateľského talentu, priťahovaní inovatívnych spoločností a vytváraní podnikateľských zoskupení²⁶.

Odporúčané kroky:

²⁴ Zdroj: MIGREAT. 2014. UK Entrepreneur Visa Report: A UK Immigration System Open to Innovation and Promising Entrepreneurs

²⁵ Zdroj: STANGLER, D.; WIENS, J. 2015. The Economic Case for Welcoming Immigrant Entrepreneurs

²⁶ Zdroj: GOUBE, J. 2015. Worldwide Startup Visa Policies Compared

1. Rozšírenie dostupnosti Modrej karty EÚ pre podnikateľov – v kontexte úspechu, ktorý podnikateľské víza zaznamenali v posledných rokoch najmä v krajinách ako Veľká Británia, EYIF podporuje rozšírenia dostupnosti Modrej karty EÚ pre podnikateľov spĺňajúcich minimálne požiadavky rentability ich podnikateľských plánov. Tieto kritériá môžu obsahovať napríklad požiadavky na minimálnu úroveň garantovanej investície, získanie európskeho podnikateľského partnera či rentabilnú 3 až 5-ročnú finančnú prognózu.

2. Rozšírenie podnikateľských výmenných programov mimo územie Európy - program Erasmus pre mladých podnikateľov zaznamenal pozitívne výsledky. Príkladom je prieskum Eurochambres, ktorý ukázal, že až 78 percent nových podnikateľov, ktorí založili svoju spoločnosť po úspešnom absolvovaní výmenného programu, pokladá tento program za významný motivačný faktor v ich ambícii začať podnikat'²⁷. V kontexte stabilne pozitívnych výsledkov od roku 2009 navrhuje EYIF rozšírenie programu smerom k začleneniu ponuky pobytov mimo európskych krajín – predovšetkým v Silicon Valley a v Číne. Vhodným opatrením by zároveň bolo vytvorenie inovačných centier v hlavných inovačných podnikateľských strediskách po celom svete. Podnikatelia z EÚ by tak mohli mať po príchode do týchto inovačných ekosystémov k dispozícii referenčný bod, ktorý by im sprostredkoval globálne myšlienky, inšpiráciu miestnej mentality a v niektorých prípadoch podnikateľom dokonca umožnil úpravu ich rastových stratégií na základe nadobudnutých skúseností. Po dohode s americkými a čínskymi úradmi by mohli tieto výmenné programy sprostredkované prilákať amerických a čínskych podnikateľov do Európy. Implementácia týchto politik by otvorila cestu do Európy zdrojom talentov z mimoeurópskych krajín, a zároveň by dodala európskym podnikateľom skúsenosti, ktoré nevyhnutne potrebujú pre správny odhad a korektné nastavenie ich podnikania na trhoch tretích krajín.

3.2.4 Digitálne zručnosti pre všetkých

²⁷ Zdroj: EUROCHAMBERS. 2014. 5 Years of Erasmus for Young Entrepreneurs

Európa stále trpí citeľným nedostatkom digitálnych zručností svojich obyvateľov – podnikateľov nevyhnutným predovšetkým v oblasti podpory rozvoja digitálne a technologicky orientovaných inovácií a startupov. Výsledkom tohto deficitu sú zbytočné a neadekvátne medzery na pracovnom trhu, ktoré by mohli byť zaplnené rastúcim počtom nezamestnaných evidovaných vo viacerých členských krajinách. Európska únia by preto mala za účelom odstránenia týchto nedostatkov pokračovať v posilňovaní svojich iniciatív zameraných na vybavenie európskych občanov základnými a akútne potrebnými digitálnymi zručnosťami.

Nemecká štúdia z roku 2014 prognózovala, že bez aktívneho zásahu do aktuálnych vzdelávacích a kvalifikačných schém v oblasti digitálnych zručností bude EÚ27 do roku 2020 trpieť akútnym nedostatkom profesionálov v oblasti informačných technológií. Chýbať by malo 750 tisíc až 1,3 milióna takto kvalifikovaných pracovníkov²⁸. Podľa dát Eurostatu až 18 percent osôb vo veku 16 až 74 rokov žijúcich v EÚ28 nikdy nepoužilo internet – či už doma, v práci alebo hocikde inde, bez rozdielu toho, či pre súkromné alebo pracovné dôvody. Štatistika Eurostatu zároveň poukazuje na hlboké regionálne rozdiely – od 3-percentného údaju z Dánska až po 39-percentný údaj v Rumunsku. Európska komisia vo svojej správe konštatuje, že tri hlavné dôvody, pre ktoré niektoré domácnosti nemajú prístup k internetu, sa líšia – od nepotrebného charakteru internetových služieb (45 percent), cez nedostatok internetových zručností (41 percent) až po prívysoké ceny príslušenstva (27 percent) a prívysoké ceny prístupu na internet (24 percent). Zo špecifického hľadiska sa v poslednom sledovanom roku najzávažnejšie zhoršila situácia práve v oblasti nedostatku internetových zručností²⁹. V roku 2014 sa vyznačovalo nedostatočnou úrovňou digitálnych zručností 32 percent pracovnej sily EÚ, pričom 13 percent nemalo žiadne digitálne zručnosti, keďže nikdy predtým nepoužili internet. V porovnaní s predošlým rokom však bolo zaznamenané isté zlepšenie.

²⁸ Zdroj: EMPIRICA. 2014. E-Skills for Jobs in Europe: Measuring Progress and Moving Ahead

²⁹ Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2015. Human Capital: Digital Inclusion and Skills – Digital Agenda Scoreboard

Odporúčané kroky:

1. Rozšírenie digitálnych zručností na pracovné programy – v tejto oblasti bol dosiahnutý citeľný pokrok, čoho dôkazom sú neustále sa zlepšujúce čísla uvedené v Rebríčku digitálnej agendy (Digital Agenda Scoreboard). Vhodným opatrením na posilnenie tohto trendu by mohlo byť navýšenie množstva investícií do projektu vyzbrojenia pracovného trhu digitálnymi zručnosťami, ktoré sú kľúčové pre zabezpečenie a udržanie konkurencieschopnosti európskej pracovnej sily. Kľúčovými oblasťami tejto politiky by mali byť dostupnosť kurzov a tréningov, pričom dôraz by mal byť kladený na tie regióny, ktoré sa stále vyznačujú digitálnou spôsobilosťou hlboko pod úrovňou európskeho priemeru.

2. Prízvukovanie výhod iniciatívy na podporu digitálnych zručností všetkým aktérom – popri samotnom úsilí vybaviť súčasnú pracovnú silu potrebnými digitálnymi zručnosťami je kriticky dôležité objasniť hodnotu digitálnych zručností aj budúcej generácii. EÚ by preto mala pokračovať v prízvukovaní nevyhnutnosti zavedenia programov digitálnych zručností v osnovách štátneho vzdelávania a mala by trvať na vyvinutí nových programov e-zručností prispôbených podnikateľským požiadavkám a moderného životnému štýlu. Zároveň by malo byť posilnené úsilie motivovať študentov vysokých škôl vo výbere štúdia, ktoré zahŕňa výučbu digitálnych zručností ako dôležitú súčasť svojho zamerania. Taktiež je nevyhnutné objasniť výhody dostupných európskych fondov všetkým súkromným aktérom, ktorí môžu určitou formou prispieť do tohto programu. Množstvo súkromných aktérov už teraz ponúka služby programovacích škôl a rozličné IT workshopy, avšak väčšina z nich stále netuší o dostupnosti grantov, z ktorých by mohli ťažiť. Podpora dostupná na úrovni EÚ musí byť objasnená a zrozumiteľne komunikovaná smerom k zainteresovaným stranám. Kombinácia týchto dvoch politických zámerov na jednej strane posilní konkurencieschopnosť pracovného trhu EÚ, na strane druhej zníži úroveň nezamestnanosti vo viacerých krajinách dodaním digitálnych zručností nezamestnaným, ktorí ich vzápätí môžu využiť na zaplnenie voľných pracovných pozícií.

3.2.5 Geo-odblokovanie

V oblasti digitálnych služieb má Európska únia ešte stále ďaleko od vytvorenia skutočne jednotného trhu. Služby sú stále limitované štátnymi hranicami a užívatelia sa až príčasto nachádzajú v pozícii, keď nemajú prístup k obsahu po premiestnení z jednej krajiny EÚ do druhej. Situácia sa týka predovšetkým špecifického prípadu audiovizuálnych služieb. S cieľom zabezpečenia jednotnej, uniformnej dostupnosti služieb z tohto sektora v čo najväčšej možnej miere vyslovuje EYIF súhlas s postojom Európskej komisie, ktorý zaujala vo svojej Digitálnej stratégii jednotného trhu³⁰ so zámerom modernizovať autorské práva a zaviesť jednotný európsky štandard. V tomto kontexte sa EYIF zároveň doplnkovo zasadzuje za rozvoj a implementáciu cieľavedomej konkurenčnej politiky garantujúcej zákaz licenčných zmlúv a dohôd, ktoré by mohli priamo či nepriamo blokovat' predaj služieb mimo licenčných území.

Skutočnosť, že autorské práva naďalej prevažne ostávajú v kompetencii štátneho práva vytvára neželané problémy pre európskeho spotrebiteľa. Európska komisia zdôrazňuje, že súčasné územné limity autorských práv a copyright licencií v rámci členských krajín EÚ umožňujú majiteľom autorských práv, ako sú napríklad televízie a vysielatelia, zamedziť užívateľom prístup k materiálom, ak sa nachádzajú v zahraničí (praktika tiež známa ako geo-blokovanie)³¹. Verejná konzultácia uskutočnená v júli 2014 vyústila do zistenia, podľa ktorého sa „výrazná väčšina respondentov z kategórie koncových užívateľov/spotrebiteľov sťažuje na problémy pri prístupe k internetovým službám v inej krajine EÚ. Podľa ich tvrdení sú pravidelne konfrontovaní s prístupovými obmedzeniami na základe geografickej polohy ich IP adresy³².“ Tá istá verejná konzultácia tiež zistila, že „poskytovatelia služieb, ktorí

³⁰ Zdroj: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A Digital Market Strategy for Europe. 2015

³¹ Zdroj: EUROPEAN PARLIAMENTARY RESEARCH CENTRE SERVICE. 2015. Briefing: The Challenges of Copyright in the EU

³² Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2014. Report on the responses to the Public Consultation on the Review of the EU Copyright Rules. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/copyright-rules/docs/contributions/consultation-report_en.pdf

distribuuujú digitálny obsah, poukazujú na nedostatok informácií ohľadom obsahu (napríklad kto zastupuje konkrétne práva a pre ktoré územia) ako na hlavnú prekážku odbavenia autorských práv a licencií z jednotného trhu.“ Rozhodnutie Európskeho súdneho dvora z roku 2011 naznačilo, že v prípade geo-blokovania je mimoriadne dôležitý širší záber a otvorená perspektíva. Voľný pohyb poskytovania a poskytovateľov služieb a súťažná politika môžu byť taktiež uplatnené za účelom predchádzania geografického blokovania v konkrétnych prípadoch.

Odporúčané kroky:

1. Vytvorenie jednotného európskeho copyright titulu – v krátkodobom či dokonca v strednodobom horizonte bude vytvorenie jednotného rámca pre copyright a autorské práva za účelom odstránenia vyššie opísaných bariér zastávať významnú úlohu v procese otvárania trhu digitálnych služieb. V kontexte vytvorenia takéhoto rámca by mala Európska komisia identifikovať najdôležitejšie problematické oblasti duševného vlastníctva vo sfére poskytovania cezhraničných služieb a postúpiť so zjednodušením systému autorských práv, čo umožní naplnenie celkového rastového potenciálu startupov. Zabezpečenie úplnej prenosnosti obsahu bude jedno z množstva potenciálnych riešení. Tento krok bude predstavovať kritický bod pre podnikateľov z oblasti kultúry, ktorí by chceli preniesť svoj obsah do zahraničia a umožniť tak kultúrnu výmenu. V súčasnosti však neexistujú dostatočne vyvinuté ochranné mechanizmy, ktoré by im dosiahnutie týchto cieľov naplno umožňovali.

2. Presadenie súťažných pravidiel vo vzťahu ku copyright licenciám – existuje množstvo nevyužitých či nedostatočne využitých prostriedkov na riešenie problému geo-blokovania. EYIF zastáva silnú pozíciu vo svojej podpore presadenia súťažnej politiky voči licenčným dohodám, ktoré limitujú využitie konkrétnych licencií v rámci daného teritória. Implementácia tejto politiky je kľúčová vo svojej podpore a dodatku k novému návrhu európskeho copyrightu a v niektorých prípadoch tiež dokáže poskytnúť okamžité riešenie pri probléme geo-blokovania. Obe tieto politiky výrazne povedú k vytvoreniu jednotného digitálneho trhu zabezpečením voľného poskytovania služieb pre startupy a podnikateľov,

bez obavy o krádež duševného vlastníctva či neprimeranú až nezákonnú konkurenciu zo strany už pevne zakorenených poskytovateľov služieb.

4. NAJLEPŠIE PRÍKLADY PODPORY STARTUP PROJEKTOV V EÚ A VO SVETE

4.1 Nemecko³³

Krajina je vďaka vysoko rozvinutému priemyslu a silne pro-exportne orientovanej ekonomike hospodárskym motorom Európy. Výroba a export sú orientované predovšetkým na vysoko kvalitné strojárne produkty, automobily, chemické výrobky a softvér. Jedným zo zásadných faktorov, ktoré vytvárajú podmienky pre dlhodobý ekonomický úspech Nemecka, je vysoko kvalifikovaná pracovná sila. Vzdelávací systém v krajine je na vysokej úrovni – v rebríčku stovky najlepších univerzít sveta figuruje až 9 nemeckých – a predmety ako mechanika, elektrotechnika či informatika sú medzi miestnymi študentmi vysoko populárne.

Hlavné mesto Berlín, je jedným z popredných startupových a inovačných centier v Európe. Bohatý región hlavného mesta láka inovatívnych podnikateľov dostatkom ekonomických príležitostí pre rozvoj podnikania a v porovnaní s inými startupovými centrami ako napríklad Londýn taktiež dobrou dostupnosťou relatívne lacnejšieho prenájmu kancelárskych priestorov a ubytovania. V porovnaní napríklad so Spojenými štátmi je pre zahraničných odborníkov zároveň výrazne jednoduchšie získať víza. Celkovo v Nemecku podniká v súčasnosti viac ako 1200 startupov. Priemerne zamestnávajú 14,4 zamestnanca na startup. Priemerný nemecký startup zamestnáva 14,4 zamestnanca a disponuje externým kapitálom vo výške 1,1 miliardy eur. Za rok 2016 dosiahli výdavky na výskum a vývoj priemerného startupu rekordný objem – 83 miliónov eur.

Federálna vláda plánuje podporiť ďalší rozvoj startupového a inovačného prostredia v krajine. Medzi ťažiskové iniciatívy v rámci prebiehajúcej digitálnej transformácie ekonomiky patrí takzvaná Digitálna agenda. Jej cieľom je podporiť rozšírenie pokrytia širokopásmovým internetom a zvýšiť IT bezpečnosť. Najmä IT bezpečnosť má potenciál stať sa inovačnou špecializáciou krajiny aj napriek tomu, že podnikmi je často vnímaná ako administratívne

³³ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

bremeno. Nemecko má vypestovanú kultúru dôslednej ochrany osobných údajov, ktoré sú dostupné len po schválení dotknutými osobami.

V rámci konceptu Industrie 4.0 – alebo štvrtej priemyselnej revolúcie charakterizovanej automatizáciou – kladie Nemecko dôraz na podporu business-to-business riešení (B2B) a inovačnej sily obyvateľstva strednej triedy. Tento prístup je unikátnym v tom, že kombinuje inovatívne technológie s tradičnou produkciou. Stavia na súčasných ekonomických reáliách – v Nemecku existuje až 15 miliónov pracovných miest súvisiacich s produkciou.

Digitálna agenda^{34 35} – obsahuje balíček rozvojových politík, dotačných mechanizmov a podporných aktivít, ktorých cieľom je do roku 2020 posilniť vedúcu pozíciu Nemecka na medzinárodnom trhu a tiež ako poskytovateľa virtuálno-fyzických systémov a inteligentných služieb. Federálna vláda pochopila význam a rozsah automatizácie a digitalizácie, ktoré majú podľa odhadov potenciál do roku 2025 zvýšiť ekonomický rast krajiny v rozmedzí 200 až 425 miliárd eur.

Proklamovaným cieľom Digitálnej agendy je spraviť z Nemecka európsku jednotku digitalizácie a rastu digitálnej ekonomiky. Vláda to mieni dosiahnuť predovšetkým výskumom inovatívnych kapacít pre zabezpečenie kontinuálneho rastu ekonomiky a zamestnanosti, podporou celoštátneho rozšírenia pokrytia širokopásmovým internetovým pripojením a podporou digitálnej gramotnosti všetkých generácií obyvateľstva. Výsledkom by malo byť zvýšenie všeobecnej dostupnosti internetu a zvýšenie participácie občanov a firiem na digitálnej ekonomike.

Digitálna agenda určuje smerovanie federálnej digitálnej politiky prostredníctvom rozvoja siedmych kľúčových oblastí, ktorými sú: digitálna infraštruktúra; digitálna ekonomika a digitálne pracovné miesta; inovatívna verejná správa; digitálne prostredie a spoločnosť;

³⁴ Zdroj: GTAI. 2014. Industrie 4.0. Dostupné na internete: <http://industrie4.0.gtai.de/INDUSTRIE40/Navigation/EN/Topics/Why-germany/why-germany-policy,t=digital-agenda-for-germany,did=1191428.html>

³⁵ Zdroj: FEDERAL MINISTRY FOR ECONOMIC AFFAIRS AND ENERGY. 2014. Digital Agenda 2014 – 2017. Dostupné na internete: https://www.digitale-agenda.de/Content/DE/_Anlagen/2014/08/2014-08-20-digitale-agenda-engl.pdf?__blob=publicationFile&v=6

vzdelávanie, výskum, veda, kultúra a médiá; bezpečnosť, ochrana a dôvera spoločnosti a podnikateľského sektora; európska a medzinárodná dimenzia Digitálnej agendy.

V rámci Digitálnej agendy sa všeobecne kladie dôraz na inovačný rozmer informačných a komunikačných technológií, ktoré v krajine už v súčasnosti zamestnávajú viac ako 900 tisíc ľudí a generujú kumulatívne príjmy v objeme 228 miliárd eur. Investície do týchto technológií ústia do 23-percentného nárastu produktivity, čo robí z Nemecka jednotku na poli informačno-komunikačných technológií. Ďalší vývoj v tomto segmente sa sústreďuje na zlepšenie inteligentných systémov v energetike, doprave, zdravotníctve, vzdelávaní a verejnej správe vytvorením rozvinutej internetovej infraštruktúry s celoštátnou rýchlosťou pripojenia až 50 Mbit/s. Federálna vláda pre dosiahnutie týchto cieľov do roku 2018 vyčlenila z rozpočtu 10 miliárd eur – aj napriek tomu, že už v súčasnosti má 87 percent domácností prístup k vysokorychlostnému internetu.

4.2 Veľká Británia³⁶

Británia dlhodobo patrí medzi ekonomiky s najpriaznivejším prostredím pre rozvoj inovatívneho podnikania. Utvára ho kombinácia otvorenej imigračnej politiky, ktorá láka vysoký počet zahraničných talentov, špičkový vzdelávací systém, deregulované podnikateľské prostredie a systematické vládne politiky zamerané na finančnú aj nefinančnú podporu rozvoja technológií a inovácií.

Aktuálne krajina čelí makroekonomickým turbulenciám. Rok 2016 bol pre Britániu veľmi neistý aj v kontexte vyhliadok ďalšieho rozvoja startupového ekosystému a inovatívnych firiem. Dôvodom bolo referendum, ktoré rozhodlo o vystúpení krajiny z Európskej únie. Nakoľko nové usporiadanie bude predmetom náročných a zdĺhavých rokovaní, právne a ekonomické dosahy vystúpenia z EÚ zatiaľ ostávajú otázne. Napriek turbulentnému geopolitickému vývoju však rast a investície v tomto segmente ekonomiky aj naďalej pokračovali. Pozitívny ekonomický vývoj zvýraznil aj fakt, že Británia v roku 2016 zaznamenala druhý najväčší počet exitov technologických startupov – hneď po USA.

³⁶ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

Dôvodom na optimizmus pre technologický segment je aj zámer spoločností Facebook a Google vytvoriť v Británii nové pracovné miesta. Apple ďalej plánuje zriadiť v Londýne novú regionálnu centrálu, ktorý by mala byť jednou z najväčších mimo domovských USA. Podobne aj IBM plánuje otvoriť v krajine štyri nové dátové centrá.

Bez ohľadu na hroziace ekonomické riziká spojené s vystúpením z EÚ však bude Británia aj naďalej disponovať dostatkom talentovaných ľudí, stabilným legislatívnym prostredím, prvotriednymi univerzitami, stimulmi pre začínajúce podniky, rozvinutým startupovým ekosystémom a bohatými schémami podpory startupov v rámci iniciatív súkromného aj verejného sektora. Britská vláda považuje podporu startupov a technologických firiem za jednu zo svojich dlhodobých priorít. Medzi dosiaľ veľmi úspešné politiky patria daňové stimuly pre podnikanie v oblasti výskumu a vývoja, znížená sadzba dane z príjmov, ktoré plynú z patentov registrovaných v krajine a efektívna daňová štruktúra pre investorov. Atraktivnosť krajiny z hľadiska rozvoja inovácií aj podnikania všeobecne výrazne zvyšuje aj inteligentný regulačný rámec – ako nástroj nepriamej podpory. Séria systematických deregulačných iniciatív pomáha výrazne znižovať administratívne a regulačné bremeno, ktorému musia podniky čeliť. V januári 2011 bola spustená iniciatíva s názvom „One-in, One-out“, ktorá zabránila ministerstvám, aby zavádzali nové regulácie zvyšujúce priame náklady pre firmy a mimovládne organizácie. V rámci iniciatívy museli všetky vládne rezorty akékoľvek zvýšenie regulačnej záťaže spojené so zavádzaním novej legislatívy vyvážiť deregulačnými opatreniami, ktoré priniesli úsporu minimálne v takej istej výške. Na úspech tejto iniciatívy od januára 2013 nadviazala nová iniciatíva s názvom “One-in, Two-out”, ktorá požiadavky na systematické odstraňovanie regulačných nákladov zdvojnásobila.

Innovate UK³⁷³⁸ – vládna agentúra pre inovácie s približne 300 zamestnancami zameriavajúca sa predovšetkým na podporu podnikov, ktorých cieľom je prinášať na trh inovácie. Od roku 2007 agentúra preinvestovala viac ako 2.2 miliardy eur. Za toto obdobie zároveň pomohla viac ako 7600 organizáciám pri rozvoji ich podnikateľských projektov.

³⁷ Zdroj: <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk/about>

³⁸ Zdroj: INNOVATE UK. 2016. Delivery Plan Financial Year 2016/2017

Podľa odhadov Innovate UK navýšili tieto organizácie britskú ekonomiku o 14 až 16 miliárd eur a vytvorili 55 tisíc nových pracovných miest. V aktuálnom programovom období na roky 2016 – 2020 agentúra vyčlenila 660 miliónov eur na podporu projektov v piatich ťažiskových oblastiach: rozvíjajúce sa technológie, veda v oblasti zdravia a prírodovedných odborov, investície do energetickej a dopravnej infraštruktúry a ich integrácie s mestami, výroba a materiály, otvorený program na podporu všetkých inovatívnych podnikov bez ohľadu na ich odvetvie. Všetkých päť oblastí sa zameriava na investovanie do už existujúcich inkubátorov, vedeckých centier či konkrétnych spoločností. V rámci programov sa zároveň vyhlasujú verejné súťaže na podporu nových projektov s vysokým inovačným potenciálom.

Innovate UK sa špecificky venuje:

- identifikácii technológií a inovácií, ktoré by mohli byť pre ďalší rozvoj ekonomiky kľúčové
- networkingu s významnými osobnosťami miestnej technologickej sféry
- finančnej podpore projektov s najväčším potenciálom
- spájaniu inovátorov s kľúčovými partnermi, ktorí im môžu pomôcť k úspešnému rozvoju podnikania
- pomoci pri zakladaní a rozvoji nádejných inovačných projektov.

4.3 Írsko³⁹

Je jednou najdynamickejších ekonomík sveta – expanduje už piaty rok v rade, pričom dáta za rok 2016 ukazujú najrýchlejší rast spomedzi krajín EÚ. Írsko zároveň patrí medzi technológiami najpriaznivejšie naklonené krajiny sveta. Priaznivé podnikateľské prostredie praje rozvoju domácich inovatívnych firiem a zároveň láka investície zahraničných technologických gigantov, pre ktoré je Írsko obľúbenou krajinou pre zriaďovanie regionálnych pobočiek.

Hlavnou výhodou podnikania v Írsku dlhodobo ostáva veľmi priaznivá úroveň daňového zaťaženia. Korporátna daň z príjmu je aktuálne na úrovni 12,5 percenta, čo je najnižšia sadzba v západnej Európe. Daňový systém zároveň umožňuje priznanie až 25-percentnej

³⁹ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

daňovej úľavy pri výdavkoch určených na výskum a vývoj či duševné vlastníctvo. Írsko má taktiež uzatvorený vysoký počet medzivládnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia.

V rebríčku konkurencieschopnosti švajčiarskeho inštitútu IMD sa Írsko vo viacerých kategóriách umiestnilo na prvom mieste – vo flexibilitě obyvateľstva a jeho schopnosti adaptovať sa, finančných zručnostiach a atraktivnosti pre investorov. Írsko má schopnú a mladú pracovnú silu – podľa dát OECD má Írsko najmladšiu populáciu v Európe a jeden z najlepších vzdelávacích systémov na svete. Dobrá dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily, koncentrovaná prítomnosť zahraničných technologických firiem spolu s verejnými aj súkromnými iniciatívami na podporu inovácií a začínajúceho podnikania zároveň vytvárajú kvalitný základ pre rozvoj domácich startupov.

Enterprise Ireland^{40 41} – verejná organizácia zameraná na podporu domácich inovatívnych podnikov vo viacerých fázach ich rozvoja od zakladania, cez rast až po expanziu na zahraničné trhy. Enterprise Ireland tak podporuje ekonomický rast, regionálny rozvoj a zamestnanosť. V roku 2016 táto organizácia podporila založenia 101 startupov, pomohla uzatvoriť takmer 1200 cezhraničných kontraktov a prostredníctvom podporených spoločností pomohla vytvoriť 201 tisíc pracovných miest. Činnosť organizácie sa sústreďuje na niekoľko ťažiskových oblastí:

- poskytovanie finančných prostriedkov pre startupy a rôzne projekty zamerané na výskum a vývoj
- podpora internacionalizácie v podobe poskytovania informácií o zahraničných trhoch domácim spoločnostiam, ktoré majú záujem expandovať
- podpora zameraná na zvýšenie konkurencieschopnosti domácich inovatívnych spoločností
- podpora interného výskumu a vývoja v rámci spoločností tak, aby vďaka nim posilnili svoju pozíciu na trhu
- asistancia pri prepájaní výskumu a vývoja medzi rôznymi spoločnosťami

⁴⁰ Zdroj: <https://www.enterprise-ireland.com/en/About-Us/Services/>

⁴¹ Zdroj: ENTERPRISE IRELAND. 2017. End of Year Statement 2016

4.4 Spojené štáty americké⁴²

Spojené štáty dlhodobo zostávajú svetovým lídrom inovácií. Silný podnikateľský duch obyvateľstva, kvalifikovaná pracovná sila, vyspelá a moderná ekonomika, špičkový vedecký výskum, dobrá dostupnosť kapitálu, vysoko rozvinutý startupový ekosystém a možnosť okamžitého prístupu na najväčší trh sveta sú faktormi, ktoré spolu vytvárajú veľmi priaznivé podmienky pre rozvoj a rýchly rast domácich inovatívnych podnikateľských nápadov.

Tradičným centrom inovácií je kalifornské Silicon Valley so svojim unikátnym podnikateľským prostredím – vysokou koncentráciou talentov, inovačnej infraštruktúry a investičného kapitálu. Tento úspešný model sa v posledných rokoch snažia adaptovať aj ďalšie mestá naprieč krajinou, vďaka čomu vznikajú nové startupové centrá po celej krajine. Medzi najatraktívnejšie patrí New York so živou startupovou scénou zameranou primárne na digitálne médiá a reklamu, San Diego so svojim zameraním na biotechnológie a aj ďalšie mestá – Seattle, Austin či Boston.

Vo svetovom meradle produkuje toto unikátne prostredie najväčší počet úspešných startupových projektov s vysokou trhovou kapitalizáciou. Medzi šesticou najväčších spoločností sveta nájdeme päť technologických gigantov z USA. Ich spoločná trhová kapitalizácia dosahuje 2,25 bilióna eur. Tieto spoločnosti sú lídrami technologických inovácií a v súčasnosti masívne investujú do rozvoja digitálnych riešení, kybernetickej bezpečnosti, umelej inteligencie, automatizácie, augmentovanej reality a riešení zdieľanej ekonomiky. Ich podnikanie má v konečnom dôsledku vplyv na spotrebiteľov, spoločnosti a vôbec ekonomiky po celom svete. Väčšina technologických gigantov sa aktuálne zameriava na identifikátory tváre, hlasu či iných biometrických prvkov. Ich cieľom je priniesť spotrebiteľom viac bezpečnosti pri využívaní elektroniky a digitálnych služieb prostredníctvom zabezpečenia mobilnej komunikácie, elektronického bankovníctva, online nakupovania či ostatných činností vyžadujúcich nakladanie s citlivými osobnými údajmi. Na objeme a význame naberá

⁴² Zdroj: VARUN. 2017. The US Startup Visa: International Entrepreneur Rule Goes Into Effect July 17th 2017. Dostupné na internete: <https://medium.com/startup-grind/international-entrepreneur-rule-in-the-us-goes-into-effect-on-july-16th-2017-14d91737c2b0>

aj výskum v oblasti nastupujúceho trendu internetu vecí – teda prepájania zariadení v domácnosti prostredníctvom cloudových riešení.

Startupový segment v USA naďalej naberá na sile. V roku 2016 dosiahol celkový objem fundraisingu v prepočte 37,6 miliardy eur oproti 31,8 miliardám eur z predchádzajúceho roka. Hoci Spojené štáty ostávajú svetovým startupovým lídrom, úroveň tamojšej vedy, výskumu, technológií a podnikateľského prostredia postupne dobieha Čína aj ďalšie vysoko inovatívne ekonomiky. Významným faktorom ďalšieho vývoja bude, ako sa nový prezident postaví k podnikateľskému prostrediu a agende rozvoja startupov. V súčasnosti existuje v rámci Spojených štátov množstvo akcelerátorov, inkubátorov či iniciatív, ktoré podporujú startupy. Od polovice roka 2017 vstupujú do platnosti aj takzvané startupové víza. Ide o víza, ktoré budú poskytované zakladateľom startupov či podnikateľom, ktorí splnia určené podmienky – musia preukázať aspoň 10-percentné vlastníctvo v americkej spoločnosti s tým, že preukážu jej možný rast aj v budúcnosti; spoločnosť nesmie byť staršia než päť rokov a musí mať prostriedky od amerických investorov vo výške aspoň 250-tisíc dolárov (v prepočte zhruba 226-tisíc eur). Vyhovujúci žiadatelia dostanú 2,5-ročné víza a v prípade úspechu spoločnosti môžu získať ich predĺženie na ďalších 2,5 roka. Federálna vláda si od tohto programu sľubuje, že ekonomiku posilní o 225 miliárd eur a v nasledujúcej dekáde prispeje k zníženiu deficitu federálneho rozpočtu o 59 miliárd eur. Medzi najvýznamnejšie piliere rozvoja inovatívneho podnikania v rámci amerického startupového ekosystému však naďalej patria súkromné iniciatívy.

500startups⁴³ – je najvýznamnejším startupovým akcelerátorom spomedzi súkromných iniciatív. Ide o venture kapitálový fond sídliači v Silicon Valley so sieťou startupových programov po celom svete. Aktuálne disponuje 330 miliónmi dolárov (v prepočte 300 miliónov eur) v štyroch hlavných a trinástich menších fondoch. Od roku 2010 investoval do 1800 technologických startupov po celom svete – medzi najznámejšie podporené projekty patria Grab, Udemy, či Talkdesk. Celkovo fond zamestnáva 150 ľudí v 20 krajinách. Do inovatívnych projektov fond investuje prostredníctvom špecializovaných programov. Seed

⁴³ Zdroj: <http://500.co/press/>

program je zameraný na prefinancovanie investičných nákladov na internetový marketing a získavanie zákazníkov, dizajn a prípravu užívateľského rozhrania. Series A program investuje do počiatočných fáz vývoja startupov. 500startups okrem investovania organizuje aj rôzne poradenstvo, či konferencie pre startupy v spolupráci s investormi a podnikateľmi zo spoločností ako PayPal, Google, Facebook, Instagram, YouTube, Yahoo, LinkedIn, Twitter a Apple. Každý rok sa uchádza o 200 dostupných miest v rámci Seed programu a Series A programu až 8 tisíc startupov.

4.5 Kanada^{44 45}

Nepatrí medzi lídrov z hľadiska vývoja revolučných inovácií, no pre svoje stabilné a priaznivé podnikateľské prostredie a otvorenú imigračnú politiku je pre startupy populárnou ekonomikou pre testovanie a rozvoj takýchto inovácií. Kanada má dlhú históriu imigrácie, ktorá dlhodobo láka nové talenty, ktoré prinášajú nové nápady a inovácie. Významnou konkurenčnou výhodou Kanady je teda vhodné zázemie pre komercializáciu inovatívnych podnikateľských projektov. Prijímanie a testovanie nových technológií hrá v súčasnosti významnú úlohu naprieč všetkými sektormi kanadskej ekonomiky. Vládna politika podporuje výskum a vývoj štedrými daňovými stimulmi, ktoré ešte zväčšujú nefinančné výhody pre podnikanie v krajine – dlhodobo popredné miesta v rebríčkoch kvality života a všeobecne deregulované a priaznivé podnikateľské prostredie.

Zároveň tak silnie aj trend vývoja domácich inovácií, a to predovšetkým vo finančnom sektore, kde etablované spoločnosti začali významne investovať do startupov vytvárajúcich nové aplikácie. Pre ciele podporu zo strany vlády a univerzít sú na vzostupe aj segmenty internetu vecí, robotiky a umelej inteligencie – s konkrétnym cieľom zabezpečiť vyššiu produktivitu a výkonnosť v priemysle. Implementácia a komercializácia technológií z týchto segmentov do veľkej miery napreduje aj vďaka spoločnostiam a organizáciám, ktoré

⁴⁴ Zdroj: <http://www.startupcommunities.ca/about/>

⁴⁵ Zdroj: KPMG – The changing landscape of disruptive technologies, 2017

v Kanade zakladajú centrá zdieľaných dát. Tieto spoločnosti a organizácie pôsobia v miestnej ekonomike ako akcelerátory a ostatné firmy sa snažia služby zdieľaných dát implementovať. Z hľadiska ďalšieho rozvoja startupového ekosystému však pred Kanadou stojí niekoľko významných výziev – prevažne v spojitosti so zručnosťami a inovačnými kapacitami v etablovaných spoločnostiach. Podľa prieskumu KPMG a Harvey Nash Global CIO má v súčasnosti len 7 percent spoločností v Kanade riaditeľa pre digitalizáciu, pričom celosvetovo sa priemer pohybuje na úrovni 19 percent. Pre zachovanie konkurencieschopnosti kanadských firiem bude kľúčové, aby sa aj etablované spoločnosti začali viac venovať technológiám a inováciám vo svojom podnikaní. Pre Kanadu je zároveň potenciálnou prekážkou aj nedostatok talentov a kvalifikovanej pracovnej sily. Viacerí významní zamestnávateľia už pracujú na rôznych metódach, ako dosahy tohto problému minimalizovať. Príkladom je Communitech Hub vo Waterloo či organizácie ako MaRS Discovery, Ryerson DMZ a Oneleven.com, ktoré podporujú rozvoj a adaptáciu inovácií.

Communitech Hub⁴⁶ – súkromná spoločnosť založená v roku 1997 za účelom rozvoja technologickej podnikateľskej komunity v kanadskom meste Waterloo. Dnes je lídrom industry-led centier v krajine, ktoré počas svojej existencie pomohlo takmer tisícke technologických spoločností presadiť sa na trhu. O podporu sa môžu uchádzať široká škála technologicky zameraných firiem od startupov po nadnárodné korporácie.

Communitech Hub poskytuje svojim klientom rôzne nástroje na podporu rozvoja talentov v procese náboru nových zamestnancov, ich zapojenia do pracovného procesu a ďalšieho rozvoja. Startupom pomáha prostredníctvom poradenstva a mentoringu s prípravou a rozvojom biznis plánu, komercializácií ich produktov a služieb a taktiež aj balík právnych, účtovných či realitných služieb. Hub pravidelne organizuje aj školenia na podporu technických zručností a soft skills a v prípade, že klient nedisponuje vlastnými priestormi, dokáže klientovi nájsť vhodné priestory na prenájom. Communitech Hub zároveň poskytuje prístup k vlastnej sieti kontaktov, ktoré môžu startupom pomôcť získať financovanie prostredníctvom štátnych grantov, pôžičiek alebo anjelských investorov.

⁴⁶ Zdroj: <https://www.communitech.ca/>

Jeden z programov pod názvom Communitech Corporate Inovation Program pomáha väčším spoločnostiam držať krok s rýchlo napredujúcim trhom tým, že im ukáže ako myslieť spôsobom startupov a objaviť tak nové talenty, impulzy a nápady. Región Waterloo zaznamenal aj vďaka činnosti Communitech Hub aj v roku 2016 významný nárast. Vzniklo tu viac ako 380 nových startupov, narástol záujem investorov, nadnárodných spoločností, vlády aj médií o tento podnikateľský segment. Technologické spoločnosti vo Waterloo zaznamenali nárast súkromných investícií o 230 miliónov eur.

MaRS Discovery District⁴⁷ – súkromná spoločnosť, ktorá je lídrom v trende „urban innovation district“, ktorý prostredníctvom svojej rozsiahlej siete partnerov pomáha podnikateľom zakladať a rozvíjať a internacionalizovať inovatívne projekty. Spoločnosť zapája pedagógov, výskumníkov, sociológov a expertov na podnikanie za účelom vytvorenia kvalitnej informačnej a znalostnej základne. Jej poslaním je vybudovať most medzi službami, ktoré podnikatelia potrebujú, a tými, ktoré dokáže zabezpečiť štát. Podporuje projekty prevažne v oblastiach financií, obchodu, práce, vzdelania, zelených energií a zdravia. MaRS Discovery poskytuje startupom aj poradenské a mentoringové služby a „market intelligence“ služby, v rámci ktorých sú startupy oboznámené s tým ako fungujú rôzne spoločnosti, získajú prehľad o konkurencii, potenciálnych investoroch a partneroch či pravidlách duševného vlastníctva.

MaRS svojim klientom poskytuje aj rôzne možnosti financovania prostredníctvom fondov, najmä v kritických úvodných fázach podnikania. Podporeným startupom zároveň dokáže zabezpečiť vlastné priestory určené na podnikanie.

Ryerson DMZ⁴⁸ – svetovo jeden z popredných súkromných inkubátorov pre technologické startupy. Inovatívne podnikateľské projekty prepája s potenciálnymi zákazníkmi, expertmi z rôznych oborov, investičným kapitálom a komunitou úspešných podnikateľov. DMZ pomáha startupom nadviazať a rozšíriť stabilnú základňu klientov, budovať vhodný predajný proces, sprostredkovať priame spojenie so zákazníkmi a strategickými partnermi a úspešne

⁴⁷ Zdroj: <https://www.marsdd.com>

⁴⁸ Zdroj: <https://dmz.ryerson.ca/>

expandovať na medzinárodný trh. Významnou súčasťou podpory je poskytovanie poradenstva a mentoringu pri zakladaní a škálovaní biznisu prostredníctvom siete expertov a skúsených podnikateľov. Poradenské služby sa ďalej týkajú aj možností získania finančných prostriedkov od súkromných investorov či z verejných podporných schém.

DMZ sa zameriava na podporu startupov podnikajúcich v rôznych oblastiach, napríklad poradenstva, automatizácie, financií, zdravia, maloobchodu či vzdelávania. Od založenia v roku 2010 DMZ pomohlo k vzniku či rozvoju 282 startupov a 2681 nových pracovných miest.

OneEleven⁴⁹ – súkromný inovačný hub a startupový akcelerátor zameriavajúci sa prevažne na podporu kanadských startupov s vysokým rastovým potenciálom prostredníctvom rozvoja komercializácie ich technológií. Aktuálna úspešnosť startupov zaradených do ponúkaných podporných programov je zhruba 90 percent. Podobne ako ďalšie organizácie tohto typu, aj OneEleven disponuje rozsiahlou sieťou expertov a partnerov, prostredníctvom ktorých umožňuje svojim startupom vybudovať prepojenia na investorov a zákazníkov, vďaka čomu získavajú nové príležitosti na svoj rozvoj. Poskytuje služby, ktoré sa vzťahujú na infraštruktúru, počítačové zdroje a komunitu najambicióznejších podnikateľov v oblasti technológií.

4.6 Izrael⁵⁰

Napriek tomu, že je relatívne malou krajinou s ôsmymi miliónmi obyvateľov, ktorá sa navyše nachádza v geopoliticky vysoko nestabilnom regióne je Izrael jedným zo svetovo popredných startupových hubov. Patrí medzi najinovatívnejšie ekonomiky sveta. Má najvyššiu hustotu startupov, investícií rizikového kapitálu a investícií na výskum a vývoj na obyvateľa. Výsledkom je, že až pätinu hrubého domáceho produktu krajiny tvorí high-tech priemysel, ktorý číta viac ako 8 tisíc spoločností sústredených v 35 centrách výskumu a vývoja. Rozvinutá inovačná infraštruktúra a dobrá dostupnosť kvalifikovanej a talentovanej

⁴⁹ Zdroj: <http://www.oneeleven.com>

⁵⁰ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

pracovnej sily prilákali viac ako 300 technologických gigantov – vrátane spoločností Intel, Microsoft, Google a Facebook – ktoré si v krajine otvorili pobočku.

Priaznivé startupové prostredie spojené s rapídny rozvojom miestnej startupovej komunity je do veľkej miery výsledkom cielenej vládnej politiky, ktorá sa už dlhšie sústreďuje na podporu výskumu, vývoja a high-tech spoločností a iniciatív. Ponúka im rôzne podporné programy a daňové úľavy.

Špecializáciu izraelských startupov potom do veľkej miery utvára unikátne geopolitické prostredie, v ktorom sa krajina nachádza. Izrael sa zameriava najmä na kybernetickú bezpečnosť, ktorá tvorí kľúčový prvok všeobecnejšej bezpečnostnej agendy – jednej z dlhodobých priorít štátu. Mladé talenty sa často dostávajú do kontaktu s technológiami počas povinnej vojenskej služby. Oblasť kybernetickej bezpečnosti sa rýchlo rozvíja – od roku 2012 v rámci nej vzniká v priemere 66 nových startupov ročne. Je to zásluhou aj čoraz robustnejšieho zázemia a záujmu investorov. Od roku 2015 do inovácií v kybernetickej bezpečnosti smerovalo v prepočte 490 miliónov eur a otvorené boli štyri desiatky špecializovaných centier výskumu a vývoja.

Ďalším dominantným zameraním izraelských startupov sú inovácie vo finančníctve. V krajine za posledné roky vyrástlo viac ako 500 takto zameraných startupov – a len v roku 2016 vyzbierali zhruba 360 miliónov eur investícií. Aj v tomto segmente disponuje Izrael veľkým počtom talentovaných ľudí, pričom novovzniknuté projekty sú pripravené expandovať globálne.

Izrael sa vďaka týmto faktorom a niekoľkým rokmi systematickej podpory výskumu, vývoja a startupov stal jedným zo svetových lídrov v oblasti rozvoja inovácií a technológií.

Israel Innovation Authority⁵¹ – Izraelský úrad pre inovácie je nezávislý subjekt verejnej správy zodpovedný za prípravu, no predovšetkým za implementáciu technologického stratégie. Jeho úlohou je aktívne vytvárať vhodné prostredie pre rozvoj inovácií a podporovať technologické projekty s rastovým potenciálom. Zodpovedný je za rozvoj inovačnej

⁵¹ Zdroj: http://www.matimop.org.il/about_authority.html

infraštruktúry – rozvoj nových projektov hi-tech priemyslu aj prebiehajúcich technologických a vedeckých iniciatív.

Tieto ciele realizuje prostredníctvom viacerých typov aktivít. Predovšetkým ide o poskytovanie grantov a finančnej podpory pre všetky typy inovácií a technológií naprieč celou technologickou sférou v Izraeli. Taktiež cielene prepája izraelský inovačný sektor so zahraničnými spoločnosťami a iniciatívami a pomáha domácim inovatívnym podnikom uzatvárať medzinárodné dohody. Úrad zároveň úzko spolupracuje s parlamentom pri príprave príslušnej legislatívy.

Cieľom aktivít a programov v kompetencii Izraelského úradu pre inovácie je udržať krajinu na prvých priečkach v rozvoji inovácií a technológií tak, aby sa tento potenciál zároveň prejavil aj v celkovom raste ekonomiky. Aktívne sa teda snaží o udržanie obrazu Izraela ako startupového národa, začleňovanie vedcov a inžinierov do podnikateľských projektov a vytváranie pracovných miest v nových odvetviach.

Izraelský úrad pre inovácie svoje aktivity realizuje prostredníctvom špecializovaných sekcií, ktoré zabezpečujú vyššiu efektivitu jeho fungovania:

- Startup Division ponúka nástroje na podporu technologických nápadov v ranej fáze ich vývoja tak, aby umožnil inovátorom zrealizovať ich myšlienky a pretaviť ich do podnikateľského projektu.
- Growth Division ponúka nástroje primárne pre hi-tech spoločnosti s cieľom pomôcť im s propagáciou ich technológií pri uvedení produktov na trh. Táto divízia teda zabezpečuje podporu komercializácie inovatívnych produktov.
- Technological Infrastructure Division je zameraná na prepájanie vedeckej obce s podnikateľmi z technologického sektora tak, aby si dokázali vymieňať svoje vedomosti a tým ešte viac zvýšiť svoj potenciál vlastného rastu aj rastu izraelskej ekonomiky.
- Advanced Manufacturing Division sa zameriava na propagáciu a implementáciu technologických novín v ostatných odvetviach priemyslu tak, aby mohli byť využité aj na rast v iných sektoroch.

- International Collaboration Division pôsobí primárne na medzinárodnej úrovni. Spolupracuje s obdobnými inštitúciami zo zahraničia pri cezhraničnom prepájaní technologických spoločností a vedeckých projektov.
- Societal Challenges Division pracuje na zvýšení efektívnosti a kvality služieb verejného sektora. Zároveň vyhľadáva a zasadzuje sa o implementáciu technologických inovácií, ktoré by mohli zvýšiť sociálny blahobyt a kvalitu života. Cieľom je tak nájsť také technológie, ktoré by bolo možné využiť v rámci riešenia spoločenských problémov a výziev.

4.7 Austrália⁵²

Voľby roku 2015 priniesli zásadné impulzy pre rozvoj startupovej komunity v krajine. Nová vláda krátko po svojom nástupe do úradu predstavila sériu iniciatív zameraných na systematickú podporu inovácií a konkurencieschopnosti firiem v digitálnej ekonomike. Patria medzi ne predovšetkým strategické dokumenty – Národná inovačná a vedecká agenda (NISA), Stratégia kybernetickej bezpečnosti, či významné rozšírenie pôsobnosti Ministerstva priemyslu, inovácií a vedy – ďalej opatrenia znižujúce dane pre startupy a ich investorov, podpora spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom a opatrenia zamerané na zvýšenie angažovanosti subjektov z takzvanej oblasti STEM (veda, technológie, inžinierstvo a matematika) v austrálskom vzdelávacom systéme. Vláda v rámci predstavených schém kladie dôraz prioritne na podporu inovácií v oblasti kybernetickej bezpečnosti.

Zdravý rast medzičasom zaznamenáva aj súkromná sféra v rámci startupového a inovačného ekosystému v Austrálii – počet nových fondov rizikového kapitálu, startupových inkubátorov a akceleratorov konštantne narastá. Tieto iniciatívy kladú dôraz predovšetkým na podporu inovatívnych projektov vo finančnom sektore.

Akademická sféra pre zmenu stavia na silnej lokálnej expertíze v oblasti kvantových počítačov a rozvoja širokopásmového internetového pokrytia. Na významných medzinárodných projektoch ako SKA (Square Kilometer Array) sa podieľa niekoľko austrálskych univerzít.

⁵² Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

Austrália tak prostredníctvom iniciatív naprieč verejným sektorom, súkromných iniciatív a univerzitného výskumu systematicky zlepšuje podnikateľské prostredie a inovačné zázemie pre rast startupov a zvyšovanie technologickej úrovne krajiny.

National Innovation & Science Agenda (NISA)⁵³ – cieľom vládnej Národnej inovačnej a vedeckej agendy je prostredníctvom technológií transformovať k lepšiemu spôsob, akým ľudia žijú, pracujú, komunikujú a napíňajú svoje nápady, čo prispeje k robustnejšiemu ekonomickému rastu a zvýšeniu životnej úrovne v Austrálii. Agenda stojí na štyroch pilieroch:

1. Kultúra a kapitál. Cieľom je poskytnúť daňové zvýhodnenie pre podniky, ktoré sa angažujú v technológiách a inováciách v oblastiach ťažiskových pre austrálsku ekonomiku. Medzi najúspešnejšie podporené projekty patria:

– Biomedical Translation Fund zriadený ako verejno-súkromná iniciatíva na podporu inovatívnych projektov v medicíne. Austrália je totiž dlhodobo lídrom v tomto segmente. Fond má k dispozícii v prepočte 450 miliónov eur.

– CSIRO Innovation Fund zriadený taktiež ako verejno-súkromný iniciatíva. Zastrešený je Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation, ktorá už viac ako storočie pomáha s rozvojom inovatívnych podnikateľských nápadov. Cieľom fondu je posilniť životaschopnosť domácich startupov a inovatívnych projektov tak, aby dokázali zvýšiť zamestnanosť a export krajiny. V horizonte dekády vláda investuje do fondu v prepočte viac ako 60 miliónov eur a súkromný sektor ďalších 90 miliónov eur.

– Incubator Support Initiative poskytujúci financie a poradenstvo startupom v Austrálii. Inkubátor podporuje jednak začínajúce inovatívne projekty finančnou podporou do výšky 22-tisíc eur, no taktiež napomáha expandovať už existujúcim inovatívnym firmám finančnou podporou do výšky 450-tisíc eur. Súčasťou podpory je zabezpečenie mentoringu a odborného poradenstva.

2. Spolupráca. Pilier zameraný na systematickú podporu prepájania univerzít so súkromným sektorom. Medzi dosiaľ najúspešnejšie podporené iniciatívy v rámci tohto piliera patria:

⁵³ Zdroj: <https://www.innovation.gov.au/>

- Podpora výskumných centier, ktorá je dlhodobou vládnu prioritou. Tento zámer je napĺňaný prostredníctvom podpory konkrétnych iniciatív, medzi ktoré patrí NCRIS (National Collaborative Research Infrastructure Strategy) zameraný na výskum v zdravotníctve a ťažbe nerastných surovín, Australian Synchrotron – technológia určená na skúmanie štruktúr rôznych materiálov prostredníctvom silných lúčov a napokon projekt SKA (Square Kilometre Array) – výskum a vývoj najsilnejšieho rádioteleskopu svojho druhu.
- Arrangement for universities, teda program v objeme 1,7 miliardy eur zameraný na prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom pri tvorbe inovácií. Prostriedky sú určené na samotný výskum a školenia študentov, teda budúcich vedcov.
- Global Innovation Strategy zameraná na podporu spolupráce austrálskych vedcov, výskumných pracovísk a malých a stredných podnikov so zahraničím. V rámci 4-ročného programu by sa má na plnenie cieľov tejto stratégie prerozdeliť v prepočte 32 miliárd eur.

3. Talent a zručnosti. Ciele tohto piliera sú aktuálne realizované prostredníctvom agendy Embracing the Digital Age. Zameraná je na motivovanie mladých talentov a celkovo študentov vo veku do 12 rokov, aby sa rozvíjali v oblastiach spojených s technológiami a vedou. Celkovo by malo byť v rámci agendy prerozdelených 45 miliárd eur. Súčasťou je doplnenie aktuálnych učebných osnov – prípadne tvorba nových – tak, aby sa deti učili viac o matematike, strojárstve, technológiách a vede. Ďalší program v rámci agendy má motivovať ženy k výberu vedy ako kariérnej cesty, nakoľko počet žien - vedkýň ostáva v niektorých vedných odboroch dlhodobo nízky.

4. Vláda ako príklad. Posledný pilier si kladie za cieľ sprístupniť dáta verejných inštitúcií obyvateľom aj podnikom, a zároveň umožniť startupom a začínajúcim podnikom všeobecne podnikáť s vládou. Ťažiskovou iniciatívou v rámci tohto piliera je vládna investícia do Data 61 – austrálskej inovačnej skupiny zameranej dátové analýzy. Ide o skupinu vedcov z rôznych inovačných agentúr a organizácií, ktorých cieľom je analyzovať a zabezpečovať dáta pre verejný aj súkromný sektor. Vzhľadom na to, že v najbližších dekádach bude mať revolúcia

v oblasti dát silné slovo vo vývoji ekonomiky, vláda do tejto iniciatívy investuje takmer 70 miliónov eur.

4.8 Singapur⁵⁴

Vhodne nastavené regulačné prostredie pre inovatívne podniky, vysoká úroveň školstva, vysoko kvalifikovaná pracovná sila a dlhodobý priaznivý postoj vlády k inovatívnym podnikom robia z malého mestského štátu Singapur jedného zo svetových inovačných lídrov. Svedčí o tom aj rebríček konkurencieschopnosti švajčiarskeho inštitútu IMD, v ktorom sa Singapur dlhodobo umiestňuje v desiatke najkonkurencieschopnejších krajín sveta. Singapur je v súčasnosti informačno-telekomunikačným a technologickým lídrom a zároveň rodiskom najväčšieho počtu startupov v regióne juhovýchodnej Ázie.

V posledných rokoch sa v krajine rozvíja najmä odvetvie fintech, ktoré benefituje z pozície Singapuru ako významného finančného centra, dobrej bonity miestnych spotrebiteľov, ich zručností v oblasti technologických inovácií a taktiež z vysokej penetrácie kreditných či platobných kariet na miestnom trhu.

Významnú úlohu pri tvorbe vhodného prostredia pre rast domácich inovatívnych firiem a zvyšovania atraktivity pre zahraničné investície zohráva cielená štátna podpora inovácií, výskumu a vývoja – stabilné a dobre nastavené legislatívne prostredie pre podnikateľov, štátne dotácie a daňové stimuly a všeobecne priaznivá úroveň daňového zaťaženia. Medzi významné podporné schémy patrí Early Stage Venture Fund, v ktorom sa NRF (Národná nadácia pre výskum) podieľa na financovaní súkromným kapitálom podporených projektov 50-percentami. Verejná agentúra SPRING Singapore pod pôsobnosťou Ministerstva obchodu a priemyslu založila a prevádzkuje Capability Development Grant a schému Capability Voucher – obe určené na podporu malých a stredných podnikov zameraných na technologické inovácie. V rámci aktuálneho plánu Research Innovation Enterprise 2020 sa vláda zaviazala poskytnúť ďalších v prepočte 12 miliárd eur na podporu výskumu a vývoja.

⁵⁴ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

Singapur nie je atraktívnym len pre startupy a inovatívne malé a stredné podniky, ale aj pre technologické giganty ako Google, Facebook či LinkedIn, ktoré si tu založili regionálne pobočky. Tento mestský štát s vysoko otvorenou ekonomikou je tak dlhodobo príkladom iným krajinám v prístupe k podpore podnikania všeobecne, no najmä startupov, ktoré sa stali miestnou hybnou silou inovácií. Kontinuálna vládna podpora výskumu, vedy a inovácií sa prejavuje aj stabilným posilňovaním pozície výskumu a rozvoja inovačných kapacít v rámci singapurských spoločností. Výsledkom je podnikanie tvoriace vyššiu pridanú hodnotu a všeobecne vyšší ekonomický rast krajiny.

National Research Foundation⁵⁵ – singapurská Národná nadácia pre výskum (NRF) bola založená v roku 2006 priamo pod Úradom predsedu vlády a plní významné exekutívne funkcie. NRF zastáva úlohu sekretariátu Rady pre výskum, inovácie a podnikanie (RIEC) vedenej singapurským premiérom. NRF má kľúčovú úlohu v procese tvorby národnej agendy pre výskum a vývoj, nakoľko jej kompetencie zahŕňajú vývoj a implementáciu politík, plánov a stratégií pre vývoj, inovácie a podnikanie. Taktiež poskytuje finančné prostriedky pre strategické iniciatívy v oblasti podpory a vytvárania kapacít výskumu a vývoja s potenciálnym dosahom na posilňovanie ekonomického rastu. V praxi sa jedná o podporu domácich vedeckých a výskumných talentov a iniciatívy zamerané na prilákanie zahraničných vedeckých a výskumných kapacít.

NRF tiež koordinuje výskumnú agendu rozličných agentúr v rámci naplňania všeobecnej vízie transformácie Singapuru na vedomostne intenzívnu, inovatívnu a podnikateľsky zameranú ekonomiku, ktorá z krajiny vytvorí pulzujúce vedecké a technologické centrum, ktoré bude magnetom pre vedu, inovácie a výskum na svetovej úrovni. Naplňanie tejto vízie NRF aktuálne realizuje prostredníctvom iniciatívy pod názvom Research, Innovation and Enterprise 2020 Plan:

(RIE2020 Plan) – Plán výskumu, inovácií a podnikania 2020 je všeobecný názov pre 5-ročný projekt verejných investícií do výskumu a inovácií pre obdobie rokov 2016-2020. Tieto

⁵⁵ Zdroj: <https://www.nrf.gov.sg/>

investície zároveň slúžia ako hlavný pilier Singapurskej národnej stratégie rozvoja vedomostnej a inovatívnej ekonomiky a spoločnosti. Verejné investície do výskumu a inovácií za posledných 25 rokov výrazne vzrástli a pomohli významne upevniť pozíciu Singapuru ako globálneho centra pre výskum a vývoj.

Kým Plán investícií do výskumu, inovácií a podnikania 2015 (pre obdobie rokov 2011-2015) operoval s rozpočtom v prepočte 14,5 miliardy eur, súčasný plán 2020 pracuje so štátnou dotáciou v objeme 17 miliárd eur. Za účelom maximalizácie pozitívneho efektu sú dotácie z Plánu 2020 prioritne rozdelené do portfólia tvoreného štyrmi strategickými technologickými oblasťami, v ktorých má Singapur výraznú konkurenčnú výhodu a/alebo na ktorých má dôležitý národný záujem. Tieto oblasti sú: pokročilá výroba a technické strojárstvo; zdravie a biomedicínske vedy; mestské riešenia a udržateľnosť životného prostredia; služby a digitálna ekonomika.

Aktivity v týchto štyroch prioritných oblastiach sú zároveň doplnené troma interdisciplinárnymi programami na podporu vedeckého skúmania na najvyššej úrovni, pevného systému prepojenia kvalifikovanej pracovnej sily a rozšírenia vytvárania hodnôt. Tieto programy sú: akademický výskum; pracovná sila; inovácie a podnikanie.

Kľúčové schémy výskumu a vývoja majú ambíciu podporiť spoluprácu medzi lídrami jednotlivých odvetví a osobnosťami verejného výskumu za účelom posilnenia výskumu a vývoj v oblastiach, ktoré reprezentujú neodkladný záujem pre jednotlivé kľúčové odvetvia. Od tejto spolupráce sa tiež očakáva, že umožní singapurským spoločnostiam preniknúť na globálny trh a využiť ponúkané príležitosti, predovšetkým vďaka pokročilým inovatívnym technológiám.

4.9 India⁵⁶

Vysoký trhový potenciál tejto rýchlo rastúcej ekonomiky, dostatok talentovanej pracovnej sily, podnikateľský duch obyvateľstva, udomácnená kultúra inovácií a záujem vlády o

⁵⁶ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

zvyšovania inovačného potenciálu ekonomiky tvoria vhodnú kombináciu predpokladov na to, aby sa India stala jedným z popredných startupových centier sveta.

Hybnou silou technologických inovácií v rýchlo sa rozvíjajúcej ekonomike sú samotní spotrebiteľia, ktorí svojim dopytom tlačia firmy, aby svoje biznis modely prispôbili digitálnej ére. Miestne startupy sa tak sústredia predovšetkým na rozvoj inovácií a technológií, ktoré zjednodušia a zrýchlia modernizáciu indickej ekonomiky. Silný startupový ekosystém v krajine sa zameriava napríklad na inovácie v platobných systémoch a mobilných peňaženkách. Práve využívanie mobilných peňaženiek medzi obyvateľmi zažíva masívny nárast – najmä vďaka ich všestrannosti a bezpečnosti. V relatívne krátkom čase táto technológia získala výraznú prevahu nad debetnými a kreditnými kartami. Za vysokú a rapidnú mieru adopcie však nové platobné technológie do veľkej miery vďaka aj relatívne slabo rozvinutej infraštruktúre tradičných platobných systémov využívajúcich kreditné a debetné karty – spotrebiteľia sa tak k bankovým službám často dostávajú prvýkrát práve prostredníctvom modernejšej technológie využívajúcej smartfóny. Táto téma ešte posilnila na intenzite potom, ako sa vláda rozhodla stiahnuť z obehu bankovky vyšších denominácií, čo spôsobilo obyvateľom aj firmám výrazné prekážky pri v Indii stále veľmi populárnych hotovostných transakciách. Používanie mobilných peňaženiek napreduje naprieč všetkými vrstvami obyvateľstva a má vysoký potenciál stať sa kľúčovou inováciou v rámci digitálnych platieb.

V Indii v súčasnosti pôsobí viac ako 4 tisíc startupov, zameraných na inovácie v rámci digitálnej ekonomiky, čím sa stáva krajinou s treťou najpočetnejšou startupovou komunitou. Ďalšie impulzy rozvoju inovatívneho podnikania môže priniesť rastúci záujem zo strany zahraničných talentov aj investorov. Vláda sa medzičasom sústreďuje na rozvoj progresívnych podporných politík a nastavenie legislatívneho prostredia vhodného pre rozvoj inovácií. Medzi významné vládne programy patria Skill India, Digital India či Make in India. Tieto iniciatívy poskytujú zamestnávateľom platformu na rozvoj profesionálnych zručností obyvateľstva, informačnej infraštruktúry a taktiež cieľia na rozšírenie penetrácie trhu smartfónmi, čím sa zároveň zvyšuje participácia spotrebiteľov na digitálnej ekonomike.

Skill India^{57 58} – program funguje od roku 2015 a zameraný je na rozvoj zručností, skúseností a znalostí viac ako 500 miliónov mladých talentov naprieč krajinou. Hlavným cieľom programu je zredukovať existujúcu medzeru na trhu práce medzi nadmerným dopytom po kvalifikovanej pracovnej sile z dôvodu veľkého rozvoja technológií a jej nízkou ponukou zo strany obyvateľstva.

Skill India kladie dôraz na podporu zručností mladých takým spôsobom, aby mohli získať kvalitné zamestnanie a zároveň u nich rástli preferencie k podnikaniu ako kariérnej voľbe. V rámci programu je poskytované široké spektrum školení a poradenských služieb pre tradičné povolania akými sú tesári, ševci, kováči alebo kamenári, no väčší dôraz je kladený na nové oblasti, ako napríklad trh s nehnuteľnosťami a naň naviazané stavebníctvo, šperkárstvo, bankovníctvo, cestovný ruch a mnohé ďalšie, ktoré sú v Indii nedostatočne rozvinuté a pre ktoré na trhu nie je dostatočný počet kvalifikovaných pracovníkov.

Školiace programy v rámci Skill India majú medzinárodný charakter, čím sa program snaží docieľiť, aby mali mladí príležitosť spĺňať požiadavky zamestnávateľov na domácom trhu aj v zahraničí. Program sa zároveň snaží etablovať značku „Rural India Skill,“ ktorá by štandardizovala celý školiaci proces a zvýšila jeho váhu. Dôraz je však kladený na prinášanie riešení „šitých na mieru“ a projektov a iniciatív reagujúcich na aktuálne potreby trhu práce.

Medzi tie patria aj projekty zamerané na rozvoj rečníckych a jazykových zručností, podporu pozitívneho myslenia a postoja k životu, osobnostný rozvoj, rozvoj manažérskych zručností a základov etiky a etikety. Myšlienkou tohto projektu je zvýšiť sebavedomie a produktivitu najmä u mladých – nakoľko v demografickej štruktúre sú obyvatelia vo veku do 25 rokov zastúpení 54 percentami. Tento typ cielenej práce s mladými už počas povinnej školskej dochádzky im má dať príležitosť, aby sa neskôr mohli uchádzať o pracovné pozície s vyššou pridanou hodnotou. Silnou stránkou programu je priame angažovanie vzdelávacích inštitúcií, mimovládnych organizácií aj vlády. Takáto spolupráca napomáha k dosahovaniu lepších

⁵⁷ Zdroj: MALLICK, A. 2017. Skill India – Skill development policy and mission. Dostupné na internete: <https://www2.deloitte.com/in/en/pages/tax/articles/skill-india.html>

⁵⁸ Zdroj: <http://www.globsynskills.com/about-us/skill-india/>

výsledkov v kratšom čase. Rozvoj vzdelávania je pre všetky sektory vyvážený a všetkým pracovným pozíciám je kladený rovnaký dôraz.

Digital India^{59 60} – ide o vlajkový program indickej vlády v rámci ambície transformovať krajinu na silnú digitálnu spoločnosť a znalostnú ekonomiku. Víziou projektu je sprístupniť digitálne služby, znalosti a informácie každému obyvateľovi Indie. Program túto víziu napĺňa v troch ťažiskových oblastiach:

Digitálna infraštruktúra – cieľom je zabezpečiť pokrytie každej časti krajiny širokopásmovým internetovým pripojením. To má umožniť spojenie aj pre obyvateľov z odľahlých regiónov, ktorí získajú rýchlejší prístup k službám, ktoré poskytuje vláda, štátnym sociálnym dávkam aj súkromným finančným službám. V rámci programu boli vytvorené špeciálne digitálne skrinky, ktoré slúžia ako osobné úložisko na dokumenty vo verejnom cloude za účelom rýchleho prístupu v prípade potreby. Nakoľko indické telekomunikačné služby patria k najrýchlejšie rastúcim na svete a najviac nových pripojení na internet je zaznamenaných prostredníctvom mobilného telefónu, môžeme predpokladať, že veľké množstvo obyvateľov vlastní smartfón. V intenciách tohto programu to značí nové možnosti prepojenia smartfónu a bankového účtu, ktoré umožňuje obyvateľom rýchly prístup k ich financiám.

Vláda a služby na požiadanie – cieľom je zabezpečiť obyvateľom jednoduchý prístup k úradom a službám verejnej správy prostredníctvom ich integrácie do online prostredia. Všetky požiadavky a nároky občanov by mali byť dostupné na virtuálnom úložisku z dôvodu rýchlejšieho prístupu a z toho vyplývajúceho rýchlejšieho spracovania a vyhovenia. Zároveň by malo byť umožnené elektronické vybavovanie finančných transakcií za účelom podpory bezhotovostných platieb.

Digitálna vybavenosť občanov – tretia oblasť sa sústreďí na rozvoj univerzálnej digitálnej gramotnosti. V praxi to znamená najmä zjednodušenie práce s online oficiálnymi dokumentmi tak, aby boli zrozumiteľné a prístupné pre čo najširšie vrstvy obyvateľstva.

⁵⁹ Zdroj: <http://www.cmai.asia/digitalindia/>

⁶⁰ Zdroj: <http://www.digitalindia.gov.in/content/vision-and-vision-areas>

Všetky dokumenty a certifikáty verejnej správy sú za týmto účelom zverejňované tak, aby boli voľne dostupné na vzdialenom digitálnom úložisku, teda cloude. Rovnako je rozširovaná dostupnosť digitálnych služieb v indickom jazyku a rozširované možnosti jednoduchej prenositeľnosti z jedného užívateľa na druhého.

Make in India^{61 62} – hlavným zámerom programu spusteného v roku 2014 je transformovať Indiu na svetovo významné centrum výroby prostredníctvom systematického vytvárania motivácií pre nadnárodné aj domáce výrobné spoločnosti, aby svoje produkty vyrábali práve v Indii. Vďaka programu Make in India je kredibilita krajiny v zahraničí silnejšia ako kedykoľvek predtým. Program úspešne otvára zahraničným investorom nové príležitosti. Najväčšia svetová demokracia je tak na dobrej ceste stať sa aj jednou z najsilnejších ekonomík sveta. Medzi rokmi 2014 až 2016 zaznamenala India aj vďaka tomuto projektu nárast priamych zahraničných investícií o takmer 62 percent. Program Make in India stojí na štyroch pilieroch, prostredníctvom ktorých má naštartovať podnikanie vo výrobe aj iných odvetviach:

Nové procesy – pilier poukazujúci na potrebu zjednodušenia podnikania ako hlavného faktora, ktorý podnieti obyvateľstvo k väčšej podnikavosti. Cieľom je zníženie administratívnych nákladov spojených s podnikaním a tiež deregulácia priemyslu. Táto iniciatíva dopomohla v roku 2014 k najrýchlejšiemu nárastu počtu firiem za akékoľvek merané dvojročné obdobie. V rámci ratingu EODB (Ease of Doing Business) sa India medzi rokmi 2014 a 2017 prepracovala zo 142. na 131. priečku. Ukazuje to, že podnikateľské prostredie sa v rámci cieľených vládnych programov podarilo citeľne zlepšiť.

Nová infraštruktúra – pilier zdôrazňujúci, že moderná infraštruktúra je dôležitou podmienkou pre rozvoj priemyslu v krajine. Vláda preto iniciovala vybudovanie nových priemyselných štvrtí a taktiež rozvoj agendy „smart cities“, aby zabezpečila infraštruktúru s vysokorychlostnou komunikáciou a zabudovanými logistickými opatreniami. Dôraz je

⁶¹ Zdroj: <http://www.makeinindia.com/about>

⁶² Zdroj: http://www.pmindia.gov.in/en/major_initiatives/make-in-india/

kladený aj na posilnenie už existujúcej infraštruktúry prostredníctvom zlepšenia infraštruktúry priemyselných klastrov.

Nové sektory – pilier, v rámci ktorého bolo identifikovaných pre rozvoj indickej ekonomiky 25 sektorov vo výrobe, infraštruktúre a službách, o ktorých sú prostredníctvom webových portálov, brožúr a kampaní poskytované podrobné informácie s cieľom zvýšiť záujem zahraničných investorov.

Nové zmýšľanie – pilier usilujúci sa o zmenu ponímania vlády ako regulátora k tomu, aby bola braná ako partner. Vláda sa v rámci novej paradigmy usiluje spoločnostiam pomáhať pri ekonomickom rozvoji krajiny.

4.10 Čína⁶³

Rýchlo sa rozvíjajúca čínska ekonomika je už dnes svetovým lídrom v miere rastu inovačného potenciálu a v celkovom množstve vytvorených inovácií naprieč všetkými odvetvami. Čína sa nachádza uprostred procesu strategickej transformácie svojho ekonomického rozvojového modelu – od ekonomiky závislej od zahraničných investícií a exportu smerom k ekonomike poháňanej domácim dopytom a inováciami. Čínska ekonomika však disponuje silným inovačným a technologickým potenciálom už dnes. Ilustrujú to aj dáta za rok 2015. Celkové verejné výdavky na vedecký výskum a vývoj dosiahli objem 193 miliárd eur. Príspevok technológií k hospodárskemu rastu v tomto roku vzrástol na 55,3 percenta. Pre porovnanie, v roku 2010 to bolo 20,9 percenta.

Príležitosti vyplývajúce z nástupu inovácií – cloudových riešení, internetu vecí, dátových analýz aj automatizácie a robotizácie v priemysle – v stále väčšej miere využívajú aj samotné podniky. Jednou z ťažiskových oblastí v rámci rozvoja inovácií je finančný sektor. Päťdesiat popredných fintech spoločností v krajine začalo vo veľkej miere investovať do IT technológií

⁶³ Zdroj: <http://www.kwm.com/en/us/knowledge/insights/china-13th-5-year-plan-innovation-technology-media-internet-plus-20160414>

novej generácie – big data, cloudové riešenia či blockchain. Cieľom je priniesť do finančného sektora inovácie, ktoré zvýšia bezpečnosť a znížia náklady.

Modernizáciu ekonomiky do veľkej miery poháňajú aj samotní spotrebitelia. Najväčší dosah má rapidná adopcia smartfónov, ktorú umožňuje rastúca životná úroveň obyvateľstva. Objem predaja smartfónov v Číne rapídne narástol a predbehol aj etablované trhy ako Spojené štáty či Veľkú Britániu. Tento trend umožňuje participáciu čoraz väčšieho podielu domáceho obyvateľstva na digitálnej ekonomike a vzhľadom na to, že smartfón je pre výraznú časť čínskych spotrebiteľov primárnym spôsobom prístupu na internet, zároveň podnecuje rozvoj mobilných digitálnych riešení.

Rozvoj technológií a inovácií sa vláda rozhodla ďalej posilniť a urýchliť. V rámci aktuálneho 13. päťročného plánu na obdobie 2016-2020 identifikovala inovácie ako jeden z piatich prioritných princípov sociálneho a ekonomického rozvoja, na ktorom bude stavať svoje politiky. Ďalšou z prioritných oblastí je systematická podpora technologického rozvoja. Jedným z cieľov v tomto smere je rozšíriť pokrytie širokopásmovým mobilným internetom v krajine z 57 percent z roku 2015 na 85 percent do roku 2020. Rovnako bude pokračovať finančná podpora telekomunikačných a big data projektov prostredníctvom iniciatívy China's Technological Innovation 2030. Vláda v rámci päťročnice systematicky podporuje aj rozvoj tých informačných technológií, ktoré označuje za strategické pre posilnenie rastu ekonomiky – napríklad virtuálnu realitu či interaktívne filmové technológie. Čínska vláda má tiež v pláne vybudovať v krajine medzinárodne konkurenčný priemyselný technologický systém, integrované usporiadanie moderného poľnohospodárstva, podporiť rozvoj novej generácie informačných technológií, inteligentnú výrobu a efektívnejšiu energetiku.

China accelerator⁶⁴ – príkladom úspešných iniciatív podpory inovatívneho podnikania v Číne je jeden z popredných startupových akcelerátorov v krajine. Ponúka primárne poradenstvo spoločnostiam, ktoré sa chcú dostať na čínsky trh, alebo z čínskeho trhu expandovať do zahraničia. Akcelerátor je spravovaný venture kapitálovým fondom SOSV, ktorý pracuje so

⁶⁴ Zdroj: <https://chinaccelerator.com/>

zhruba 270 miliónmi eur určených na investície a spravuje celosvetovo ďalších sedem akcelerátorov. China accelerator poskytuje podporeným firmám 3-mesačný mentoring a poradenstvo a zároveň finančnú podporu. Funguje od roku 2010 a pomohol už viac ako stovke zahraničných spoločností realizovať podnikanie v Číne a čínskych spoločností realizovať podnikanie v zahraničí.

4.11 Taiwan⁶⁵

Taiwanská ekonomika je dlhodobo základňou významných domácich výrobcov elektroniky a polovodičových súčiastok kľúčových v rámci globálnych dodávateľských sietí. Inovácie taiwanských spoločností sú však ťahané viac technológiami než dopytom, väčšina domácich spoločností je tak uzamknutá v pozícií nasledovníkov trhových trendov. Taiwanskí výrobcovia v súčasnosti nepodchytávajú významné trendy s vysokým rastovým potenciálom, čo môže ohrozovať udržanie ich konkurenčnej schopnosti v globálnych dodávateľských reťazcoch. Taiwanské spoločnosti sú napríklad len minimálne zapojené do trendu internetu vecí a ich schopnosť inovovať v tejto oblasti je minimálna, nakoľko v krajine doteraz nebola predstavená žiadna konkrétna koncepcia inteligentných domácností, miest alebo fabrík. Aby sa dokázali vymaniť z pozície výrobcov medziproduktov, tunajšie spoločnosti sa snažia dostať vyššie v dodávateľských reťazcoch – tak, že preferujú vlastné inovácie namiesto toho, aby si nechali radiť od klientov. Pre rozvoj kľúčového priemyslu polovodičov je však dôležité nielen nasledovať trh a vývoj vo svete, ale rovnako aj spolupracovať so spoločnosťami, ktoré sú ochotnejšie riskovať.

V reakcii na rapidnú zmenu v smerovaní tohto priemyslu v posledných rokoch sa taiwanská vláda sústreďuje na optimalizáciu domáceho priemyslu zo súčasného konceptu efektívnosti na koncept inovatívnosti. Práve inovácie sú totiž kľúčové pre udržanie konkurenčnej schopnosti domácich výrobcov aj celej ekonomiky. Víziou vlády je premeniť ekonomiku na ázijské Silicon Valley prostredníctvom systematickej podpory inovácií v piatich odvetviach, ktoré boli identifikované ako kľúčové – internet vecí, biotechnológie a inovácie v zdravotníctve,

⁶⁵ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

zelená energia, inteligentné priemyselné stroje a národná bezpečnosť. Vláda v rámci svojich programov dereguluje podnikateľské prostredie, prepája startupy a technologické firmy so zahraničným kapitálom a zároveň sa pokúša pritiahnúť do krajiny talentovaných cudzincov. Dôraz je prikladaný aj na pestovanie domácich talentov. Mnohé miestne univerzity vybudovali vlastné inkubačné centrá, aby povzbudili mladú generáciu pracovať priamo s podnikateľmi a presunuli tak zdroje určené na výskum a vývoj na rozvoj vlastných inovácií.

Taiwan Startup Stadium⁶⁶ – startupový hub, ktorý pomáha taiwanských startupom rozvíjať ich biznis a presadiť sa na domácom aj svetovom trhu. Poskytuje im poradenstvo, školenia, workshopy, financie aj kontakty na iné, globálne pôsobiace akcelerátory či inkubátory. Taiwan Startup Stadium začal svoju činnosť v roku 2015 po tom, ako sa taiwanská Národná rada pre rozvoj (National Development Council) rozhodla rozbehnúť systematickú podporu startupov v krajine. Taiwan Startup Stadium ponúka domácim inovatívnym podnikom niekoľko programov:

- International conferences, ktorý zahŕňa financie, poradenstvo a pomoc cielenú na to, aby sa startupy mohli zúčastňovať na významných svetových konferenciách pokrývajúcich oblasti ich podnikania.
- Educational, ktorý slúži ako učebný program pre startupy. Hub v rámci neho pozýva lídrov významných zahraničných technologických firiem, aby naučili taiwanské startupy ako funguje svetový startupový trh a ukázali im, ako sa na ňom presadiť.
- Verticals je program slúžiaci pre špecificky zamerané startupy (napríklad tie zaoberajúce sa virtuálnou realitou), ktorého cieľom je prepojiť tieto startupy s podobne zameranými etablovanými spoločnosťami.
- Membership program ponúka členstvo pre startupy, aby tak mohli využívať výhody, ktoré ponúka hub. Napríklad celodenné udalosti, konferencie, členské zľavy, či členstvo v online komunitách.

⁶⁶ Zdroj: <http://www.startupstadium.tw/programs/>

– Internship program je zameraný najmä na podporu študentov a mladé talenty, aby sa mohli zoznamovať so startup komunitou a získali náhľad reálneho fungovania startupovej komunity.

4.1.2 Južná Kórea

Kórea patrí medzi dynamické, inovatívne a výrazne pro-technologicky orientované ekonomiky. Disponuje rozvinutou a kvalitnou infraštruktúrou informačných a komunikačných technológií, vzdelávacím systémom na vysokej úrovni, vysoko kvalifikovanou pracovnou silou a silným výskumným a vývojovým zázemím. Kórejské spoločnosti majú stabilne silné postavenie na svetovom trhu so sofistikovanou elektronikou. Celková hodnota exportu technologických produktov dosiahla v prepočte 155 miliárd eur – a to do veľkej miery vďaka produkcii niekoľkých silných domácich hráčov s významným postavením na svetovom trhu. Patria medzi nich Samsung, LG či SK Hynix.

Kórejské korporácie sa konštantne snažia o udržanie a posilnenie svojho trhového postavenia prostredníctvom významných výdavkov na výskum a vývoj. V roku 2016 na tento účel kumulatívne minuli prostriedky ekvivalentné 1,8 percentám HDP krajiny. Hoci kórejskému trhu dominuje hŕstka trhových lídrov, takto vysoký objem investícií do výskumu a vývoja pomáha vytvárať priaznivé prostredie aj pre rast nových inovatívnych a technologických firiem. Startupy potom spolupracujú s etablovanými firmami na vytváraní inovatívnych technologických riešení. Kórejské spoločnosti sa aktuálne snažia dobehnúť inovačný náskok Spojených štátov a Japonska v oblastiach umelej inteligencie, robotiky a big data, ktoré môžu byť rozhodujúce pre udržanie konkurenčnej schopnosti miestnych spoločností aj celej ekonomiky.

Kórejská vláda rozoznala dôležitosť rozvoja inovácií pre ďalší rast ekonomiky a prostredníctvom škály nástrojov podporuje udržateľný rozvoj miestneho startupového ekosystému – ktorý je vo výsledku dobre financovaný. Podpora startupov sleduje aj ďalší strategický cieľ v podobe väčšej diverzifikácie motorov rastu kórejskej ekonomiky, nakoľko vláda uznala, že vývoj hospodárstva nemôže závisieť od hŕstky konglomerátov. V rámci

iniciatívy „kreatívna ekonomika“ tak výrazne podporuje práve alternatívne motory inovácií v podobe startupov. Medzi najvýznamnejšie iniciatívy v tomto smere patrí zakladanie startupových hubov ako napríklad Pangyo Techno Valley, kde spolu pôsobia začínajúce aj etablované prevažne technologické spoločnosti a taktiež zriadenie verejno-súkromného Centra pre kreatívne ekonomické inovácie (CCEI), ktorá pomáha budovať startupové huby v regiónoch naprieč krajinou.

Pangyo Techno Valley^{67 68} – rozsiahly priemyselný park v juhokórejskom meste Pangyo vybudovaný za účelom podpory podnikania technologických a inovatívnych firiem. Býva označovaný aj ako kórejské Silicon Valley. Park funguje od roku 2011 a patrí medzi najúspešnejšie projekty tohto druhu v krajine. Od spustenia do roku 2016 narástol počet firiem, ktoré tu pôsobia, až 13-násobne. V súčasnosti ide o zhruba 1100 technologických a inovatívnych spoločností, ktoré tu dokopy zamestnávajú približne 60 tisíc ľudí. Až 77 percent z týchto firiem podniká v oblasti informačných technológií a zvyšné prevažne v oblasti biotechnológií. Z hľadiska veľkosti sú tu malé a stredné podniky zastúpené 90-percentami, no sídli tu aj niekoľko veľkých etablovaných spoločností ako napríklad Kakao – vývojár mobilných aplikácií a internetových stránok, Nexon – tvorca počítačových hier, Paymentwall venujúca sa platobným službám, či SK-Chemical venujúca sa biotechnológiám. Sedem z desiatich najväčších kórejských spoločností, ktoré tvoria počítačové hry, sídli práve v Pangyo Techno Valley.

Technologické parky sú významnými startupovými centrami v krajine. Podporujú rast inovatívnych firiem tým, že pre ne vytvárajú vhodné zázemie, inovačnú infraštruktúru a príležitosti na prepájanie s etablovanými firmami, vďaka čomu ľahšie získavajú prístup na domáci aj zahraničné trhy. Vláda aj miestna samospráva navyše ponúkajú daňové úľavy a výhodné pôžičky s nízkym úročením ako motiváciu pre firmy, ktoré tu začínajú podnikáť, alebo sa sem presťahujú. Okrem toho zvyšujú úrady atraktivnosť tohto technologického

⁶⁷ Zdroj: HYUN-JEONG, L. 2016. Techno valley – Korea's start-up hub. Dostupné na internete: <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20160715000547>

⁶⁸ Zdroj: YOON, J. 2016. The Gyeonggi Innovation Center helps Korean Venture Firms. Dostupné na internete: <http://seoul-space.co.kr/2016/01/05/the-gyeonggi-innovation-center-helps-korean-venture-firms/>

parku prostredníctvom adekvátneho posilnenia a rozvoja miestnej dopravnej infraštruktúry. Komplex okrem priestorov pre spoločnosti ponúka aj ubytovanie, školy a vzdelávacie centrá pre zamestnancov.

Center for Creative Economic Innovation (CCEI)⁶⁹ – verejno-súkromná iniciatíva prepájajúca centrálnu vládu, samosprávy a veľké spoločnosti za účelom podpory inovatívneho podnikania v krajine prostredníctvom implementácie kreatívnych ekonomických politík a nástrojov priamej podpory podnikania konkrétnych inovatívnych spoločností. CCEI bola zriadená v roku 2014 a v súčasnosti má pobočky v 17 juhokórejských provinciách, kde pomáha vytvárať regionálne startupové ekosystémy. Každé takéto centrum má vlastnú špecializáciu. Vďaka partnerstvu s etablovanými kórejskými spoločnosťami dokáže nádejným startupom ponúknuť odborné poradenstvo. Primárne nádejným inovatívnym spoločnostiam pomáha expandovať na globálny trh. Ponúka rôzne formy nefinančnej podpory: mentoring, právne a finančné poradenstvo, podnikateľské vzdelávanie, odborné semináre, kancelárske priestory a prístup k technologickým laboratóriám. Zároveň ponúka aj finančnú podporu v podobe vstupného kapitálu.

4.13 Japonsko⁷⁰

Napriek dlhotrvajúcim makroekonomickým problémom ostáva japonská ekonomika jedným zo svetových inovačných lídrov. Práve to je v súčasnosti jedným z pilierov vládnych snáh o riešenie štrukturálnych nerovnováh v ekonomike. Súčasný premiér Šinzó Abe implementuje svoj ekonomický program od nástupu do funkcie v roku 2012. Pozostáva z takzvaných troch šípov – uvoľnenej monetárnej politiky, fiškálnych stimulov a štrukturálnych reforiem. Významnou súčasťou politik „tretieho šípu“ zameraného na oživenie japonského priemyselného trhu je podpora rozvoja inovatívnych technológií – ako napríklad robotika. Vláda vychádza z predpokladu, že tieto technológie budú hrať kľúčovú úlohu v novej priemyselnej revolúcii a na ich podporu vyčleňuje značné množstvo rozpočtových

⁶⁹ Zdroj: <https://www.startupkorea.com/>

⁷⁰ Zdroj: KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies

prostriedkov. Súčasťou politik „tretieho šípu“ je však aj modernizácia zdravotníckych zariadení a energetickej infraštruktúry.

Medzi kľúčové reformy v rámci aktuálnej hospodárskej politiky Japonska patrí takzvaná „Work Style Reform“. Jej cieľom je riešiť dlhodobo pretrvávajúce úskalia japonského trhu práce – výraznú platovú nerovnosť medzi zamestnancami na plný a na čiastočný úväzok, príliš dlhé pracovné hodiny spojené s kultúrou výrazných nadčasov. Tieto faktory totiž majú okrem ekonomiky nepriaznivý dopad rovnako aj na demografiu a sociálnu situáciu v Japonsku. Neúmerne dlhé pracovné hodiny japonských „bielych golierov“ – zamestnancov pracujúcich v kanceláriách – navyše skrývajú problém s ich nízkou pracovnou produktivitou v porovnaní s inými vyspelými ekonomikami. Napriek tomu, že Japonsko je podľa nominálnej výšky HDP treťou najväčšou ekonomikou sveta, práve „biele goliere“ sú až na 16. priečke v rebríčku náročnosti vykonávaných pracovných úloh. Jednou z priorit vlády je preto podporiť zvýšenie produktivity pracovníkov – ktoré sa už nedá zlepšiť dlhším pobytom v práci. Pod tlakom vlády začalo už niekoľko súkromných spoločností s implementáciou programu Robotického automatizácie procesov (Robotic Process Automation – RPA), ktorý by mal zvýšiť efektivitu kancelárskej práce. RPA však neznamená zavádzanie robotických technológií, ktoré sa používajú napríklad v priemysle. Jedná sa o softvér, ktorý dokáže z dokumentov vyňať potrebné informácie a následne ich posunúť na reporting. Tieto technológie v budúcnosti pravdepodobne nahradia menej sofistikované kancelárske pracovné pozície.

Ďalšou významnou vládnu iniciatívou zahŕňajúcu podporu inovácií je riešenie dopravnej infraštruktúry pre nadchádzajúce Olympijské hry v Japonsku v roku 2020. Nakoľko väčšina podujatí sa uskutoční v samotnom Tokiu, dopravnú situáciu bude potrebné riešiť. Vláda už zriadila pracovnú skupinu, ktorá pracuje na koncepte Pokročilej rýchlej dopravy (Advanced Rapid Transit – ART). Ide o dopravný systém novej generácie, ktorý by mal znížiť meškanie prostriedkov hromadnej dopravy na minimum – zahŕňa automatizované autobusy jazdiace v prioritných jazdných pruhoch a inteligentné svetelné značenie. Najpozoruhodnejšou technológiou tohto konceptu je takzvané dynamické mapovanie, ktoré bolo vyvinuté vďaka spolufinancovaniu Medzirezortného programu pre podporu strategických inovácií (Cross-

ministerial Strategic Innovation Promotion Program – SIP). Jedná sa o prediktívnu mapováciu technológiu, ktorá dokáže v reálnom čase predvídať sekvenciu udalostí v doprave – sekvencie semaforov, pohyb chodcov, dopravné obmedzenia či zahustenie dopravy.

Robotická revolúcia a program Robotickej automatizácie procesov (RPA)^{71 72} – súčasťou revidovanej Stratégie revitalizácie Japonska z roku 2015 je vládna podpora inovácií prostredníctvom podpory vedeckých technológií a takzvanej robotickej revolúcie. Stratégia zahŕňa desiatku kľúčových reforiem na podporu ekonomického rastu, pričom RPA a robotická revolúcia v nej predstavujú samostatnú kapitolu. Cieľom je vytvorenie obrazu Japonska ako priekopníckej technologickej krajiny rozvíjajúcej inovácie v oblasti vedy, technológií a infraštruktúry a zároveň aj nové typy podnikania.

Vláda už v tomto smere podnikla viaceré konkrétne kroky. V máji 2014 legislatívne posilnila administratívne právomoci Rady pre vedu a technológie a v tom istom roku ustanovila aj novú Radu pre iniciatívu robotickej revolúcie. V roku 2015 publikovala táto rada správu s názvom Nová robotická stratégia, ktorá obsahuje 5-ročný plán implementácie konkrétnych etáp robotickej revolúcie. Hlavným zámerom rady je zdvojnásobenie využitia robotických technológií vo výrobe a 20-násobný nárast využitia v iných sektoroch, napríklad v službách. Nejedná sa však výlučne o mechanickú inštaláciu robotov do výrobných hál a kancelárií. Prepojením systémov IT a robotických technológií vzniká inteligentný softvér, ktorý automatizuje takmer akúkoľvek obchodnú aktivitu. RPA dokáže na základe takéhoto softvéru vytvoriť digitálnu robotickú pracovnú silu, ktorá znižuje náklady spojené s neustále sa opakujúcimi manuálnymi zásahmi do systému. Celkovo sa teda zvyšuje efektivita, produktivita zamestnancov a kvalita zákazníckeho servisu s paralelným znižovaním prevádzkových nákladov, čo vedie k všeobecnému nárastu ziskovosti firiem. Uplatnenie môže nájsť tento systém napríklad aj v zdravotníctve či zákazníckom servise.

⁷¹ Zdroj: MORIKAWA, M. 2016. The Effects of Artificial Intelligence and Robotics on Business and Employment: Evidence from a survey on Japanese firms

⁷² Zdroj: PRIME MINISTER OF JAPAN AND HIS CABINET. Revision of Japan Revitalization Strategy: 10 Key Reforms

Robotická revolúcia je v Japonsku výrazne podporovaná aj vyspelým automobilovým a IT priemyslom. Japonské firmy a podniky majú vo všeobecnosti pozitívny postoj k adaptácii umelej inteligencie, systémov big data či robotických technológií do svojich bežných operácií. Čiastočne je to dôsledok dlhoročného postavenia Japonska ako svetového lídra v priemyselnej robotike a robotických technológiách, no významným faktorom ostáva aj alarmujúci demografický pokles a starnutie obyvateľstva.

Pokročilá rýchla doprava (ART) – inteligentný dopravný systém, ktorý japonská vláda plánuje uviesť do prevádzky pri príležitosti organizácie letných Olympijských a Paralympijských hier v Tokiu v roku 2020. ART je súčasťou takzvanej Reformy 2020, od ktorej sa očakáva podpora a zrýchlenie reforiem predstavených v predošlej vládnej Stratégii rastu 2016. ART skúma možnosti využitia dopravných systémov budúcej generácie spolu s technológiou autonómnych vozidiel – a to vo všeobecnom kontexte hľadania a poskytovania technologických riešení súčasných sociálnych výziev.

Okrem vývoja inteligentného systému mobility sa ART sústreďuje aj na zabezpečenie bezpečnej a efektívnej dopravy pre starších obyvateľov využitím pokročilých automatických dopravných technológií a zavedením automatického systému sledovania pre nákladné vozidlá. Výskumom a vývojom týchto automatizovaných systémov dopravy sa majú výrazne zredukovať dopravné zápchy a nehody, pričom sa zároveň zníži záťaž na životné prostredie. ART je predovšetkým určené pre vozidlá hromadnej dopravy s víziou pohodlnej, bezpečnej a spoľahlivej infraštruktúry mestskej a neskôr aj regionálnej dopravy. Jedná sa o integrovaný informačný systém, ktorý v reálnom čase poskytuje informácie o dopravnej situácii, kontroluje svetelné signály asistujúce hladkej jazde verejných autobusov, ktoré zároveň dopredu informuje o hendikepovaných pasažieroch čakajúcich na nasledujúcich zastávkach. Systém tiež zabezpečuje komunikáciu medzi jednotlivými vozidlami a tým predchádza možným nehodám.

V globálnom meradle má táto technológia potenciál dopomôcť k revitalizácii miest, elektronizácii a automatizácii dopravy a integrovaniu starších a imobilných obyvateľov do systému verejnej dopravy. Preto vláda úzko spolupracuje s Asociáciou japonských výrobcov

automobilov a s akademickou obcou na vývoji univerzálneho systému autonómnych vozidiel, na ktorý vláda vyčlenila dotáciu v prepočte 22,5 miliardy eur. Systém je postavený na technológii prediktívnych digitálnych máp, ktoré na základe databázy dopravných dát a informácií dokážu v reálnom čase predpovedať dopravnú situáciu – prostredníctvom komunikácie so zabudovanými senzormi, radarom a kamerou v autonómnych vozidlách.

Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program (SIP)^{73 74} – národný projekt vládnych dotácií pre vedu, technológie a inovácie, ktorý je realizovaný pod patronátom Rady pre vedu, technológie a inovácie spadajúcej priamo pod riadiacu kompetenciu japonského premiéra a ministra pre vedu a technológie. Hlavnými cieľmi tejto rady je implementácia troch špecifických politík pre revitalizáciu japonskej spoločnosti a ekonomiky – strategická formulácia celkového vládneho rozpočtu pre vedu a technológie, podmieňovanie zásadnej spoločenskej a priemyselnej reformy prostredníctvom aplikácie radikálnych a prevratných technológií a napokon program SIP.

V roku 2015 operoval SIP s celkovým rozpočtom 406 miliónov eur. Až 35 percent tohto rozpočtu smerovalo na podporu medicínskych technológií a inovácií. Zvyšné prostriedky boli rozdelené na podporu desiatich ťažiskových programov, ktoré tematicky pokrývajú najzávažnejšie spoločenské a ekonomické problémy krajiny. Patria sem inovatívne technológie spaľovacích motorov, výkonová elektronika novej generácie, štrukturálne materiály pre inovácie; nosiče energií; moderné technológie výskumu oceánskych zdrojov, systémy pre automatizáciu dopravy, obnova a manažment infraštruktúry, zvýšenie spoločenskej pripravenosti na prírodné katastrofy, technológie pre moderné poľnohospodárstvo a rybolov a výrobné technológie. Strategický plán pre rozpočtové roky 2016-2020 počíta aj s oblasťou virtuálneho a internetového zabezpečenia kľúčových infraštruktúr.

⁷³ Zdroj: CABINET OFFICE. What is Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program. Dostupné na internete: http://www8.cao.go.jp/cstp/panhu/sip_english/5-8.pdf

⁷⁴ Zdroj: PRIME MINISTER OF JAPAN AND HIS CABINET. „Reform 2020“ projects. Dostupné na internete: http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/kaikaku2020_gaiyouen.pdf

Každá z týchto tematických oblastí je vedená programovým riaditeľom, ktorého úlohou je zabezpečiť efektívne fungovanie špecificky zameraného výskumu a vývojových aktivít sprostredkovaním koordinácie medzi vládou, podnikmi a spoločnosťami z daných oblastí – spolu s občanmi a akademickou obcou. Základný výskum sa má postupne pretaviť do praktického a trhového využitia výstupnej stratégie. Zameranie SIP na vedu, výskum a inovácie má za účel využitie budúcich výstupov vo zvláštnych mestských obvodoch, vládnych reguláciách, stratégiách a verejných obstarávaníach, pričom zverejnené výsledky výskumov budú voľne dostupné pre strategické aplikácie v relevantných podnikoch vďaka prepracovanému systému právneho pokrytia duševného vlastníctva.

5. ANALÝZA POTENCIÁLU STARTUPOVEJ KOMUNITY Z HĽADISKA SLOVENSKA

Startupový ekosystém na Slovensku je relatívne mladý a stále nie úplne rozvinutý, no pokračuje v dynamickom rozvoji. Pod ekosystémom sa v tomto kontexte rozumie komunita startupových firiem, individuálnych investorov, inštitucionálnych investorov súkromného aj verejného sektora, iniciatív poskytujúcich nefinančnú podporu a vzájomnej interakcie týchto subjektov v existujúcom ekonomickom a legislatívnom prostredí. Tento ekosystém sa podľa Ministerstva financií SR začal v relevantnej podobe na Slovensku rozvíjať od roku 2010 vďaka čiastkovým iniciatívam súkromného sektora, pričom verejný sektor sa agendou podpory startupov začal aktívne zaoberať od roku 2013.⁷⁵

Hlavnou motiváciou pre zahájenie systematickej podpory zo strany verejného sektora bola snaha o podporu inovácií ako nástroja zvýšenia výkonnosti a udržania konkurencieschopnosti ekonomiky a taktiež snaha reagovať na rastúci dopyt slovenských startupov po podporných službách pre ich podnikanie, a tým zamedziť odlevu talentov a inovatívneho podnikania do zahraničia. Prvé iniciatívy verejného sektora zahŕňali realizáciu projektu Národného podnikateľského centra, tvorbu prvých národných schém podpory startupov a ciele využívanie Operačného programu Výskum a Inovácie, prostredníctvom ktorého vláda SR implementovala kľúčové iniciatívy v oblasti podpory podnikania stanovené Európskou komisiou – vrátane Zákona o malých a stredných podnikoch a Akčného plánu pre podnikanie 2020. V roku 2015 Vláda SR prijala ucelenú Konceptiu pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike.

Startupový ekosystém začal naberať na robustnosti obzvlášť v posledných rokoch v dôsledku viacerých priaznivých trendov – stabilnej makroekonomickej situácie, solídneho rastu slovenskej ekonomiky, rastúceho povedomia a atraktívnosti inovatívneho podnikania, lepšej dostupnosti nástrojov rizikového kapitálu a posilňovania súkromnej aj verejnej infraštruktúry

⁷⁵ Zdroj: MF SR. 2015. Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike

na podporu inovatívneho podnikania. Slovenská startupová scéna je však ešte stále mladá – a to aj z hľadiska demografie samotných startupov. Tento trend zachytáva každoročný prieskum spoločnosti KPMG medzi slovenskými startupmi, investormi, subjektmi verejnej správy a vybranými korporáciami. Z aktuálneho prieskumu z roku 2016 vyplýva, že typický slovenský startup sa nachádza v ranej fáze rozvoja. Až 68 percent respondentov spomedzi startupov sa nachádzalo vo fáze prípravy prototypu/skúšobnej verzie produktu/služby (46 percent), alebo vo fáze získavania prvých platiacich zákazníkov (26 percent)⁷⁶.

Celkovo medzi najsilnejšie stránky startupového ekosystému na Slovensku patrí vzdelaná a kvalifikovaná pracovná sila s dobrou znalosťou cudzích jazykov, pretrvávajúci záujem o inovatívne podnikanie obzvlášť medzi mladšími generáciami a taktiež relatívne jednoduchý prístup k zahraničným zákazníkom v rámci spoločného trhu EÚ. Najvýraznejším pretrvávajúcim nedostatkom ostáva slabá úroveň podnikateľských zručností podnikateľov a záujemcov o podnikanie. Z inštitucionálneho hľadiska tvoria prekážky predovšetkým slabá prepojenosť inovatívneho podnikania s akademickým výskumom a vedeckými inštitúciami a príliš vysoké daňové a regulačné zaťaženie firiem.

Významnou, dosiaľ prevažne nevyužitou, príležitosťou pre posilnenie startupového ekosystému a posilnenie inovačného potenciálu slovenskej ekonomiky je prepájanie univerzitného výskumu s praxou. V Spojených štátoch a krajinách západnej Európy pritom tradične ide o významný motor inovácií. Univerzity, vysoké školy a ďalšie vzdelávacie inštitúcie na Slovensku vykazujú nedostatočné prepojenie vlastného výskumu s praktickými potrebami súkromného sektora. Dôsledkom je nízka úroveň využitia inovatívnych nápadov ich študentov a taktiež slabšie možnosti pre komercializáciu uskutočňovaného výskumu. Aktuálne trendy v nastavení akademického výskumu pritom kladú dôraz na doplnenie teoretického vzdelávania s modelom takzvanej podnikateľskej vysokej školy za účelom čo najširšieho využitia výsledkov vedeckých a výskumných aktivít akademickej sféry v reálnej ekonomike. Ide o model, ktorý pomáha cieľiť univerzitný výskum tak, aby produkoval komerčne využiteľné inovácie. Zároveň pomáha budovať a rozvíjať podnikateľské zručnosti a

⁷⁶ Zdroj: KPMG SLOVENSKO, 2016. Startup Ecosystem Survey 2016

podnikateľskú kultúru talentovaných študentov už počas štúdia. Prepojenie talentu študentov s výskumnými a odbornými kapacitami univerzít a s konkrétnymi potrebami súkromných spoločností vytvára silný inovačný potenciál.

Takéto projekty sú na Slovensku ešte stále vzácne, čím ostávajú inovatívne nápady a podnikateľský potenciál slovenských študentov často nevyužitý. Na Slovensku sa však študenti zvyčajne dostávajú do prvého odborného kontaktu so súkromným sektorom až po absolvovaní štúdia. Napriek tomu vzniklo niekoľko úspešných projektov prepájania univerzít a súkromného sektora.

Príkladom dobrej praxe je úspešný spin-off, ktorý Žilinská univerzita založila v roku 1998. V súčasnosti funguje pod názvom CEIT a zameriava sa inovácie v procesných a automatizačných riešeniach pre priemysel a logistický sektor. Taktiež prináša inovatívne riešenie v oblasti priemyselného, konštrukčného, materiálového a biomedicínskeho inžinierstva. Tím viac ako dvesto odborníkov zabezpečuje zavedenie výskumných projektov do riešení pre konkrétnych koncových užívateľov, čím projekt flexibilne prepája univerzitný výskum a vývoj s praxou. Zároveň ide o možnosť zvyšovania prestíže univerzity ako aj celej ekonomiky prostredníctvom zapájania sa do mediálne prezentovaných projektov. Jedna z dcérskych spoločností CEIT pod názvom CEIT Technical Innovation sa napríklad podieľala na zostrojení prvej slovenskej družice skCUBE.

Táto kapitola sa bude ďalej podrobnejšie venovať analýze potenciálu slovenského startupového ekosystému z hľadiska jeho vplyvu na tvorbu pracovných miest a hrubého domáceho produktu z hľadiska podpornej infraštruktúry a napokon z hľadiska úspešnosti slovenských startupov v medzinárodnom porovnaní.

5.1 Vplyv podnikania startupov na slovenskú ekonomiku

Východiskovým faktorom pri snahe o determináciu priameho vplyvu podnikania slovenských startupov na tvorbu pracovných miest a ich podielu na hrubom domácom produkte krajiny je zistenie celkového počtu existujúcich startupových projektov. Vzhľadom na charakter tohto

podnikania však žiadne ucelené štatistiky v tomto smere neexistujú. Prvou prekážkou je pretrvávajúca nejednoznačnosť definičného vymedzenia startupu. Druhou prekážkou je fakt, že mnohé z aktuálnych podnikateľských projektov, ktoré možno označiť za startupy – najmä ak sa nachádzajú vo fáze konceptu – fungujú ako neformálne projekty. To znamená, že nie sú zapísané v Obchodnom registri a oficiálne teda nie sú podnikateľskými subjektmi. Tretím úskalím snáh o zostavenie ucelenej štatistiky o aktuálnom počte startupových projektov v krajine je dynamická a vysoko riziková podstata tohto typu podnikania, ktorá podľa Ministerstva financií SR nevyhnutne ústi do vysokej – približne 90-percentnej – miery úmrtnosti startupov⁷⁷. Ani samotná informácia o počte aktuálne fungujúcich startupov teda neposkytuje náhľad do reálnej životaschopnosti týchto projektov. Napriek týmto úskaliam však ostáva zisťovanie celkového počtu startupových projektov na Slovensku nevyhnutné pre ďalší odhad ich vplyvu na ekonomiku. Aj pri absencii ucelených štatistík je toto číslo možné dedukovať z čiastkových zdrojov – z počtu projektov zúčastnených na rôznych startupových podujatiach, počtu projektov podporených z prostriedkov Slovak Business Agency či analýzy rýchlo rastúcich projektov v digitálnej ekonomike, ktorú zostavila Slovenská aliancia pre inovatívnu ekonomiku. Tieto zdroje indikujú, že na Slovensku funguje 184 až 425 startupových projektov v rôznych fázach vývoja.

Konzervatívnym, no najucelenejším z dostupných odhadov o celkovom počte startupov na Slovensku je databáza Slovak Business Agency, ktorá zahŕňa 184 subjektov. Databáza bola vypracovaná k novembru 2015 na základe interných zdrojov SBA, verejne dostupných zdrojov a webových stránok startupových súťaží a ich účastníkov. Základom zoznamu startupových projektov bola IT ročenka 2014, ktorej vydavateľom je spoločnosť Digital Visions. Do tejto databázy sa dostali iba tie podnikateľské subjekty z IT ročenky 2014, ktorých aktivitu SBA dokázala bližšie identifikovať – účasťou na startupových súťažiach, pravidelne aktualizovanou webovou stránkou, mediálnymi výstupmi v sledovanom období, prípadne ich úspešnou transformáciou na obchodné spoločnosti. Začínajúce spoločnosti, ktorých aktivita

⁷⁷ Zdroj: MF SR. 2015. Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike

bola viazaná iba na jediný región či mesto boli z databázy vyradené. To isté platí aj o spoločnostiach, ktoré neponúkali inovatívny typ produktu či služby. Databáza Slovak Business Agency zároveň reflektuje aj dynamický charakter tohto typu podnikania. V porovnaní so zoznamom projektov z východiskovej IT ročenky 2014 utlmilo do roku 2015 svoje aktivity 25 až 30 percent startupov. Zo zoznamu 184 projektov vykazovalo za rok 2014 tržby len 73 spoločností, pričom v niektorých prípadoch výška tržieb nesúvisela s uvedeným projektom.

Širším, no zároveň aj menej spoľahlivým indikátorom celkového počtu startupov na Slovensku sú údaje o účasti týchto projektov na špecializovaných startupových súťažiach a podujatiach. V tomto prípade je hlavným úskalím práve životaschopnosť zúčastnených projektov – mnohé z nich sa nachádzajú len vo fáze konceptu a nemajú svoj produkt či službu otestovanú na žiadnej vzorke zákazníkov.

Túto situáciu ilustrujú dáta z opakujúcich sa podujatí v rámci medzinárodnej siete Startup Weekend. Dáta z podujatí v slovenských mestách k roku 2016 hovoria o celkovo 282 projektoch, ktoré predstavili krátke prezentácie – takzvané elevator pitches – a 129 projektoch, ktoré predstavili finálne prezentácie. Celkovo je podľa údajov Startup Weekend po ďalších troch mesiacoch životaschopných len 36 percent zo startupových projektov, ktoré sa prídu predstaviť a otestovať svoj nápad na toto podujatie. Až 80 percent zúčastnených však vyjadruje záujem pokračovať v práci so svojim tímom alebo na svojom startupe⁷⁸.

Ďalší náhľad na celkový počet startupov na Slovensku poskytuje účasť na jednom z najvýznamnejších startupových podujatí v krajine – súťaž Startup Awards⁷⁹. Prvý ročník organizovala v roku 2011 Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) pod záštitou Ministerstva hospodárstva, pričom odborným garantom bola spoločnosť Neulogy. Tá následne prevzala organizáciu ďalších ročníkov a súťaž rozšírila aj o nové kategórie. Víťazi Startup Awards získavajú ako cenu cestu do niektorého zo svetových technologických centier alebo iný druh podpory pre rozvoj ich nápadu. Zatiaľ čo do prvého ročníka 2011 sa prihlásilo

⁷⁸ Zdroj: <http://communities.techstars.com/slovakia/bratislava/startup-weekend/10204>

⁷⁹ Zdroj: <http://www.startupawards.sk>

zhruba štyridsať projektov, v roku 2014 ich bolo zhruba sto. Počet prihlásených projektov za ďalšie ročníky nebol zverejnený.

Ďalším významným startupovým podujatím bol Podnikateľský nápad roka⁸⁰. V rokoch 2012 až 2014 ho organizovalo Združenie mladých podnikateľov Slovenska pod záštitou Ministerstva financií a s podporou spoločností z oblasti reklamy, telekomunikácií, poradenských služieb a finančného sektora. Podujatie malo formu súťaže, pričom zámerom bolo identifikovať nádejné nápady mladých podnikateľov, oceniť ich a prispieť k premene týchto nápadov na úspešné podnikanie. Ocenený projekt mal možnosť získať investíciu, právne, daňové a ekonomické poradenstvo a taktiež marketingové služby. Zatiaľ čo v roku 2012 sa do súťaže prihlásilo 274 prevažne technologických projektov, v roku 2014 ich počet dosiahol 425.

Napokon môže ako indikátor celkového počtu startupov na Slovensku slúžiť analýza Slovenskej aliancie pre inovatívnu ekonomiku (Sapie) z roku 2017, ktorá hovorí o 253 inovatívnych a rýchlo rastúcich projektoch⁸¹. Namiesto startupov však skúma počet takzvaných „scale-ups“. Scale-up je spoločnosť vyznačujúca sa rýchlym rastom. Priemerne musí medziročný rast jej obratu, alebo počtu jej zamestnancov presiahnuť 20 percent, pričom takéto tempo rastu musí udržať aspoň tri roky. Zároveň platí, že na začiatku merania musí mať táto firma aspoň 10 zamestnancov. K tejto štandardnej definícii OECD pridalo Sapie ešte kritérium minimálneho obratu 200 tisíc eur na začiatku merania – čo odpovedá približným mzdovým nákladom pre desiatku zamestnancov.

Definícia scale-up firiem teda čiastočne vychádza z definície startupov. Zatiaľ čo startup je začínajúca inovatívna firma, ktorá sa môže nachádzať ešte vo fáze konceptu a nemusí mať žiadnych platiacich zákazníkov, scale-up je firma, ktorá má už túto úvodnú fázu za sebou, svoj produkt či službu má úspešne otestovanú trhom a nachádza sa vo fáze rastu. Dáta Sapie tak úspešne prekonávajú úskalie spojené s rozlíšením životaschopnosti podnikateľských projektov, ktoré zahŕňa do svojich dát. Na druhej strane však berie do úvahy len projekty v

⁸⁰ Zdroj: <http://podnikatelskynapadroka.sk>

⁸¹ SAPIE. 2017. Scale-up Study for Slovakia – The Fast Growing Firms of the Internet Age

relatívne neskorších fázach vývoja a len projekty podnikajúce v digitálnej ekonomike. Podľa analýzy Sapie vzniklo na Slovensku medzi rokmi 2000 a 2016 celkovo 10871 firiem so zameraním na internetovú ekonomiku. V rámci pozorovaného obdobia rokov 2012 až 2015 však bolo možné ako scale-up označiť len 253 z týchto firiem. Tieto rýchlorastúce spoločnosti mali najsilnejší vplyv na ekonomiku v roku 2013, keď vyprodukovali jedno percento z celkového obratu všetkých aktívnych firiem na Slovensku.

Celkový počet startupových projektov v rôznych fázach vývoja je teda na Slovensku nízky. Podľa rôznych čiastkových zdrojov sa číslo pohybuje od konzervatívneho odhadu 184 startupov až po optimistický odhad 425 startupov. Táto skutočnosť sa nevyhnutne premieta aj do zanedbateľného príspevku slovenských startupov k tvorbe pracovných miest a hrubého domáceho produktu. Z hľadiska tvorby pracovných miest poskytuje indikatívny náhľad opäť Startup Ecosystem Survey od spoločnosti KPMG. Hoci 56 percent respondentov spomedzi startupov za predchádzajúcich 12 mesiacov od konania prieskumu zvýšilo počet pracovných miest a takmer 90 percent opýtaných startupov tak plánuje urobiť v najbližších 12 mesiacoch, celková úroveň vytvorených pracovných miest ostáva nízka. Až 22 percent startupov zapojených do prieskumu nemá žiadneho zamestnanca, len 4 percentá zamestnávajú viac ako 20 zamestnancov. Priemerný počet predstavuje 5 zamestnancov na startup.⁸² Extrapolácia výsledkov tohto prieskumu na celkový odhadovaný počet startupov na Slovensku by následne naznačovala, že startupová scéna priamo vytvára zhruba 900 až 2100 pracovných miest.

Situáciu v pomere k celkovému počtu pracovných miest v slovenskej ekonomike by výrazne nezmenilo ani započítanie pracovných miest v inovatívnych firmách, ktoré už fázu startup prekonali. Vzhľadom k tomu, že slovenský startupový ekosystém je stále relatívne mladý, dosiaľ sa podarilo úspešne vyrásť na celoslovenských, regionálnych či svetových hráčov len hŕstke inovatívnych podnikov – ako Eset, Sygic, Pixel Federation či pelicantravel.com. Počet vytvorených pracovných miest by ani po započítaní takýchto firiem – ktoré však už nie sú startupmi – nepresiahla rád tisícov.

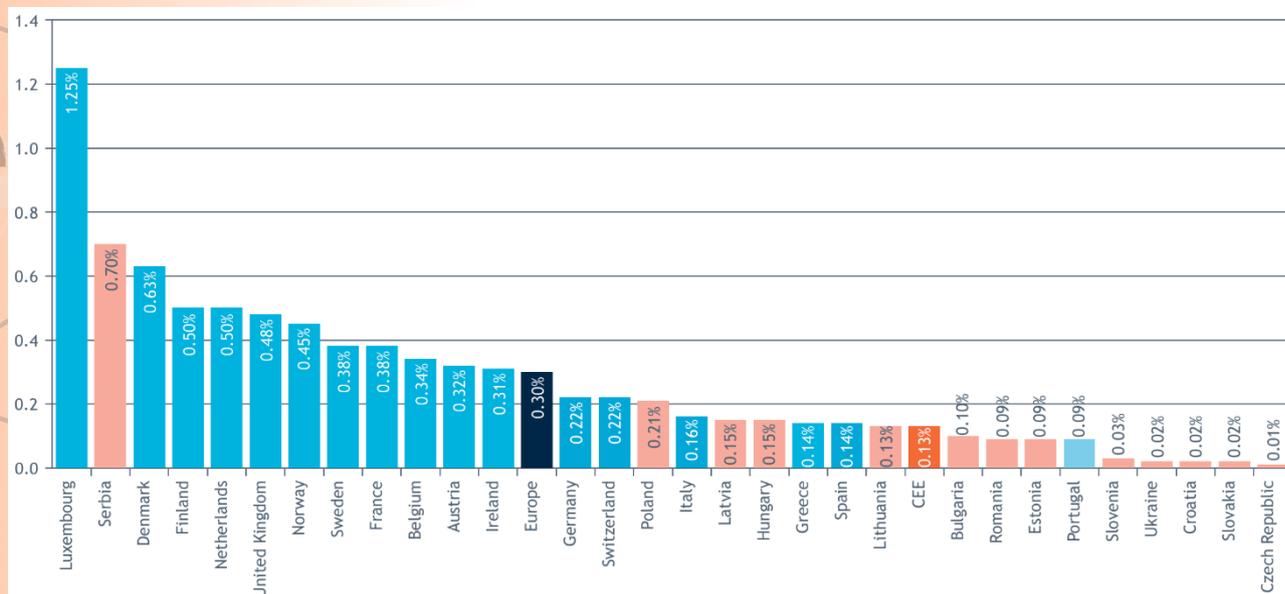
⁸² Zdroj: KPMG SLOVENSKO, 2016. Startup Ecosystem Survey. 2016

Podobná je situácia z hľadiska celkovej hodnoty slovenských startupov ako ich podielu na hrubom domácom produkte. Vzhľadom na skutočnosť, že nie sú dostupné ucelené štatistiky ani len o celkovom počte slovenských startupov, tým menej je možné odhadovať trhovú hodnotu jednotlivých projektov. Sumárne je však možné odvodiť tento údaj z objemu preinvestovaných prostriedkov rizikového kapitálu za jednotlivé roky. Ucelenú štatistiku v tomto ohľade ponúka združenie Data Europe (do roku 2015 známa ako EVCA – European Private Equity & Venture Capital Association). Equity kapitálové investície (zahŕňajú zárodočný, štartovací, rizikový a rastový kapitál) za rok 2015 dosiahli na Slovensku objem 0,02 percenta HDP, čo zodpovedá sume takmer 12 miliónov eur.⁸³ Pre porovnanie, európsky priemer predstavuje 0,3-percentný podiel rizikového kapitálu na HDP.

Dostupné štatistiky rizikového kapitálu však nemusia zahŕňať celkový objem dostupných a preinvestovaných prostriedkov. Dáta Invest Europe zahŕňajú investorov s deklarovávaným primárnym zameraním na daný región – a naopak nezahŕňajú prostriedky investorov so širšou európskou pôsobnosťou, ktorí sa rozhodli investovať do slovenských startupov. V dátach taktiež nemusia figurovať všetci domáci investori, najmä ak sa jedná o aktivity individuálnych investorov. Celkový objem preinvestovaného rizikového kapitálu je tak pravdepodobne vyšší, než indikujú dostupné štatistiky. Zanedbateľný podiel rizikového kapitálu – a tým aj odhadu celkovej valuácie slovenských startupov – ako podielu na HDP to však nijak zásadne nemení.

⁸³ Zdroj: INVEST EUROPE. 2016. Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015

Graf 2: Porovnanie objemov investícií rizikového kapitálu ako podielu na HDP v jednotlivých európskych krajinách za rok 2015



Zdroj: INVEST EUROPE. 2016. Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015

5.2 Finančná a nefinančná infraštruktúra podpory startupov na Slovensku

Slovenský verejný kapitálový trh patrí k najmenším kapitálovým trhom v rámci EÚ, dlhodobo stagnuje a zlyháva vo svojej základnej funkcii zabezpečovať prerozdelenie voľných finančných zdrojov⁸⁴. Podľa prepočtov Národnej banky Slovenska sa podiel trhovej kapitalizácie dlhopisov a akcií obchodovaných na Burze cenných papierov v Bratislave (BCPB) pohybuje v rozmedzí 4 až 6 percent HDP. Pre porovnanie, český kapitálový trh má podiel trhovej kapitalizácie 20 percent HDP, rakúsky 34 percent HDP, poľský 40 percent HDP a britský – ktorý je najrozvinutejším kapitálovým trhom v rámci európskej dvadsaťosmičky – až 186 percent HDP.

Na Slovensku je však vďaka dynamickému rastu startupového ekosystému relatívne rozvinutejší trh kapitálových investičných nástrojov, ktoré ponúkajú zoskupenia individuálnych investorov, inštitucionálni investori a fondy rizikového kapitálu. Takéto financovanie je cieleňé a dostupné prevažne startupom či inovatívnym MSP vo všetkých

⁸⁴ Zdroj: LOJSCHOVÁ, A. 2016. Kapitálový trh na Slovensku

fázach rozvoja spoločnosti. Dostupnosť rizikového kapitálu sa za ostatné roky citeľne zlepšila. Z každoročných prieskumov KPMG Startup Ecosystem Survey však vyplýva, že tuzemské startupy naďalej považujú za jednu z najpálčivejších prekážok v rozvoji ich podnikania práve nedostatočný prístup k financovaniu. V aktuálnom prieskume z roku 2016 až 38 percent startupov uviedlo, že ide o hlavnú výzvu pre ďalší rast ich biznisu.⁸⁵

Tento pohľad je však v priamom rozpore s vnímaním profesionálnych investorov zapojených do prieskumu. Až 82 percent z nich tvrdí, že aktuálna ponuka financií prevyšuje objem vhodných investičných príležitostí. Vysvetlením zásadného nesúladu medzi pohľadom startupov a investorov môže byť práve kvalita startupových projektov uchádzajúcich sa o investíciu. Z prieskumu KPMG totiž ďalej vyplýva, že z pohľadu investorov sú hlavnou prekážkou pre rozrastanie biznisu slovenských startupov najmä nedostatky v riadení firiem a rozvoji ich produktov a služieb. Až 87 percent oslovených investorov verí, že slovenské startupy nemajú realistické stratégie pre rast svojho biznisu. Rovnakého názoru bolo 68 percent opýtaných korporácií, ktoré so startupmi spolupracujú, a taktiež 88 percent poskytovateľov priestorov pre startupy. Inými slovami, slovenskí startupisti majú problém nájsť presvedčivú odpoveď na jednu zo základných otázok investorov: Ako budú škálovať.

Ďalším vysvetlením však môže byť aj slabý prienik medzi sektormi, o ktoré majú záujem inovatívni podnikatelia a sektormi, o ktoré majú záujem investori. Pre porovnanie, dva zo sektorov, v ktorom podniká najväčší podiel slovenských startupov – hardvér a firemné služby – zaujíma len štvrtinu investorov. Tento pretrvávajúci nesúlad lepšie ilustruje podrobnejšie porovnanie štyroch najpopulárnejších sektorov v zmienenom prieskume KPMG:

- z hľadiska investorov ide o fintech (75 percent opýtaných), kybernetickú bezpečnosť (63 percent), firemné softvérové riešenia (63 percent) a zákaznícke služby (50 percent)
- z hľadiska startupov ide o firemné služby (23 percent opýtaných), hardvér (18 percent), zákaznícke služby (12 percent) a fintech (7 percent).

Vnímaný rozpor ohľadom dostupnosti finančných prostriedkov však reflektuje hlbší problém nielen startupovej scény, ale podnikateľského prostredia na Slovensku vo všeobecnosti. Je

⁸⁵ Zdroj: KPMG SLOVENSKO, 2016. Startup Ecosystem Survey

ním relatívne slabá úroveň podnikateľského vzdelania a zručností u podnikateľov a záujemcov o podnikanie. Ďalej je zvýraznený práve pri inovatívnom podnikaní, ktoré láka predovšetkým mladých ľudí. Startupové tímy sú často zložené zo študentov a absolventov, ktorí ešte nemajú žiadne alebo len relatívne malé skúsenosti a znalosti spojené s podnikaním. Prieskumy indikujú, že takmer tri štvrtiny slovenských startupistov majú menej ako 35 rokov. Viac ako tretina menej ako 30 rokov. Kombinácia nedostatku praktických skúseností a slabej úrovne podnikateľského vzdelania znižuje ich vyhliadky na prekonanie najkritickejšej ranej fázy podnikania. Zároveň môže ohroziť snahu o získanie investora – práve kvalita startupového tímu tradične patrí medzi priority pri rozhodovaní o umiestnení investície.

Významným úskalím pre rozvoj startupovej scény aj podnikania vo všeobecnosti je tiež relatívne slabá motivácia mladých ľudí podstúpiť podnikateľské riziko a vystaviť sa možnému neúspechu. Jedným z faktorov tu môže byť skutočnosť, že so zlyhaním podnikateľského projektu na Slovensku stále spája istá spoločenská stigma. To môže inovátorov odrádzať od začatia podnikania, prípadne od pokračovania v podnikaní ako kariérnej voľby v prípade, že ich startup neuspeje. Rozvinutejším startupovým ekosystémom, napríklad v Spojených štátoch, sa túto prekážku podarilo do veľkej miery prekonať. Ďalším faktorom vplyvujúcim na relatívne slabší záujem o podnikanie ako kariérnu voľbu môže byť práve slabá úroveň podnikateľského vzdelania, nízke povedomie o možnostiach a príležitostiach tejto kariérnej voľby a taktiež kultúra naklonená k vyhľadávaniu zamestnania. Dôsledkom je riziko, že talentovaní študenti, ale na druhej strane aj kvalifikovaní pracovníci s dlhoročnou praxou sa nerozhodnú svoje inovatívne nápady pretaviť do podnikania.

Zmena tejto kultúry si vyžaduje výrazné zmeny vo vzdelávacom systéme. Problém je však možné čiastočne preklenúť zakladaním, podporou a propagáciou podnikateľských centier a startupových inkubátorov a akceleratorov. Tieto inštitúcie majú v rámci startupového ekosystému kľúčovú úlohu ako efektívne nástroje nefinančnej podpory rozvoja inovatívneho podnikania. Aktívnym záujemcom o podnikanie a začínajúcim podnikateľom poskytujú prostredníctvom špecializovaných programov, odborného poradenstva a mentoringu

podnikateľské vzdelávanie potrebné pre úspešný štart podnikanie a následné prežitie na trhu. Tieto služby nezriedka poskytujú aj investori a fondy rizikového kapitálu za účelom zvýšenia životaschopnosti podporených startupových projektov. Špecificky sa zvyčajne jedná o pomoc a poradenstvo ohľadom administratívy založenia a prevádzky firmy, poradenstvo pri definovaní a nastavení obchodného plánu, plánu na ďalšie škálovanie inovatívneho podnikania, poradenstvo pri strategickom plánovaní, právne a technické poradenstvo s ohľadom na sektor v ktorom startup podniká a napokon mentoring skúsených podnikateľov a odborníkov. Hoci ucelený systém nefinančnej podpory na Slovensku zatiaľ absentuje, sieť podnikateľských inkubátorov, akcelerátorov a co-workingov, ktoré začínajúcim podnikateľom pomáhajú v úvodných fázach ich biznisu, sa postupne rozširuje a zvyšuje svoje kapacity. Podobne ako v ďalších krajinách EÚ sa na rozvoji tejto infraštruktúry svojimi iniciatívami podieľa aj verejný sektor.

5.2.1 Inštitucionálni investori a fondy rizikového kapitálu pôsobiace na Slovensku

Slovak Business Agency⁸⁶ – je spoločnou platformou verejného a súkromného sektora zameranou na systematickú podporu a rozvoj podnikania malých a stredných podnikov v súlade s princípmi európskeho Zákona o malých a stredných podnikoch (Small Business Act), a to na národnej, regionálnej aj miestnej úrovni. Zároveň jej aktivity smerujú aj k posilňovaniu konkurenčnej schopnosti slovenských podnikov na spoločnom trhu Európskej únie a na trhoch tretích krajín. Založená bola v roku 1993 spoločnou iniciatívou Európskej únie a Vlády SR pôvodne pod názvom Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. V roku 1997 zmenila agentúra svoju právnu formu na záujmové združenie právnických osôb, ktorého členmi sú odvtedy Ministerstvo hospodárstva SR, Združenie podnikateľov Slovenska a Slovenský živnostenský zväz. SBA si kladie za cieľ zvýšiť mieru prežitia podnikov na trhu, zvýšiť zamestnanosť v súkromnom sektore, zvýšiť inovačnú výkonnosť slovenských podnikov a stimulovať podnikateľského ducha v krajine. Za týmto účelom poskytuje podnikateľom škálu finančných aj nefinančných služieb. Medzi nefinančné

⁸⁶ Zdroj: <http://www.sbagency.sk>

schémy patria vzdelávacie programy, školenia a poradenstvo pre vybrané skupiny záujemcov o podnikanie.

Finančným nástrojom podpory je mikropôžičkový program určený pre mikropodniky a malé podniky – tie môžu žiadať o pôžičku 2500 až 50 tisíc eur na dobu šesť mesiacov až štyri roky. Program má revolvingový charakter. Splátky teda slúžia na poskytovanie ďalších mikropôžičiek. SBA dosiaľ poskytla takmer dvetisíc úverov v celkovom objeme viac ako 31 miliónov eur, ktoré pomohli vytvoriť takmer tritisíc nových pracovných miest. S cieľom vytvoriť adekvátne nástroje priamej finančnej podpory rozvoja MSP a inovatívneho podnikania na Slovensku však agentúra už v roku 1994 vytvorila Národný holdingový fond⁸⁷, ktorý perspektívnym podnikateľským projektom ponúka kapitálové investície. Investuje primárne do startupov a inovatívnych MSP, ktorým ponúka seed, štartovací a venture kapitál na obdobie jeden až päť rokov. Za obdobie svojej existencie fond poskytol investície v celkovom objeme 10 miliónov eur viac ako 140 spoločnostiam, čím pomohol vytvoriť viac ako tisíc pracovných miest. Národný holdingový fond zároveň spravuje ďalšie tri fondy rizikového kapitálu bez právnej subjektivity – Fond štartovacieho kapitálu, Regionálny fond štartovacieho kapitálu, Fond SISME – a ďalšie štyri fondy rizikového kapitálu so samostatnou právnou subjektivitou:

A. Fond Seed Capital⁸⁸, ktorý je poskytovateľom rizikového kapitálu formou investícií do vlastného imania inovatívnych spoločností z rôznych odvetví. O návratné finančné prostriedky do maximálnej výšky 331 939 eur sa môžu uchádzať primárne slovenské startupy v predštartovacom alebo počiatočnom štádiu podnikania, ale aj inovatívne malé a stredné podniky. Financovanie môže byť ďalej doplnené aj poskytnutím úveru. Investičným manažérom fondu je spoločnosť Funds Managers.

B. Fond inovácií a technológií⁸⁹, ktorý poskytuje finančné prostriedky malým firmám s vysokým potenciálom rastu a expanzie, ktoré sa nachádzajú v počiatočných fázach

⁸⁷ Zdroj: <http://www.nhfond.sk>

⁸⁸ Zdroj: <http://www.fundsmanagers.sk/investicny-proces>

⁸⁹ Zdroj: <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/fond-inovacii-a-technologiei/podmienky-poskytnutia/>

podnikania. Poskytuje seed, štartovací a venture kapitál vo viacerých formách – prostredníctvom účasti na vlastnom kapitáli, alebo prostredníctvom dlhového či equity financovania. Obvyklá výška jednotlivej investície sa pohybuje v rozmedzí medzi 20 tisíc eur až 1,5 miliónov eur v horizonte štyroch až šiestich rokov. Fond investuje predovšetkým do podnikateľských projektov v oblasti IT, telekomunikácií, elektronického obchodu, priemyselných inovácií či obnoviteľných zdrojov energie. Zároveň podporuje aj projekty výskumníkov, vedcov a študentov. Investičným manažérom fondu je spoločnosť Stengl Finance.

C. Slovenský rastový kapitálový fond⁹⁰, ktorý investuje do slovenských firiem vo fáze rastu v odvetviach s vyššou pridanou hodnotou a v odvetviach so silným rastovým potenciálom. Vyhľadáva spoločnosti s výrazným rastovým potenciálom, silným trhovým postavením a motivovaným manažmentom. Vo výnimočných prípadoch investuje aj do firiem v štartovacej fáze podnikania. Obvyklý objem jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí 0,5 milióna eur až 2,5 milióna eur na obdobie troch až štyroch rokov výhradne formou majetkovej účasti v spoločnosti.

D. Slovenský rozvojový fond⁹¹, ktorý vyhľadáva investície do začínajúcich aj zabehnutých spoločností, ktoré potrebujú kapitál na expanziu svojho podnikania. Fond taktiež investuje do etablovaných spoločností, ktoré čelia finančným problémom, druhotnej platobnej neschopnosti alebo problémom so štandardným bankovým financovaním. Obvyklá výška jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí od 0,5 milióna eur do 2,3 milióna eur na obdobie troch až piatich rokov. Spravidla má formu vkladu do základného imania alebo kapitálových fondov spoločností. Manažérom fondu je spoločnosť Quadrica Private Equity. V priebehu životnosti projektu zabezpečuje dohľad nad investíciou a poskytuje poradenstvo podporeným samotným spoločnostiam s cieľom optimalizovať ich fungovanie.

⁹⁰ Zdroj: <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rastovy-kapitalovy-fond/podmienky-poskytnutia/>

⁹¹ Zdroj: <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rozvojovy-fond/podmienky-poskytnutia/>

Klub podnikateľských anjelov Slovenska⁹² – je iniciatívou Združenia mladých podnikateľov Slovenska s podporou Slovak Business Agency a Slovenskej asociácie private equity a rozvojového kapitálu. Klub vznikol v roku 2011 ako prvá sieť podnikateľských anjelov na Slovensku. Združuje úspešných podnikateľov a manažérov so záujmom investovať do startupových projektov. Klub teda sieťuje investorov so záujmom poskytovať anjelské investície a koncentruje ponuku tohto typu kapitálu od individuálnych neformálnych investorov v rámci jedinej iniciatívy. Poslaním Klubu je podporovať rozvoj inovácií a podnikania nastupujúcej generácie podnikateľov, a to najmä tým, že sa mladým startupistom snaží uľahčiť prístup ku kapitálu. Klub aktívne vyhľadáva podnikateľov a projekty vhodné na investíciu, sprostredkúva kontakt medzi inovatívnymi podnikateľmi a potenciálnymi investormi, pričom samotné investičné rozhodnutie ostáva výhradným rozhodnutím jednotlivých investorov.

Výška jednotlivej investície sa obvykle pohybuje od 10 tisíc eur do 80 tisíc eur. Suma však závisí od preferencií konkrétneho investora, kvality a štádia rozvoja, v ktorom sa startupový projekt nachádza. O investíciu sa môžu uchádzať projekty, ktoré už majú dokončený svoj produkt či službu, alebo sú aspoň veľmi blízko dokončenia prototypu či betaverzie. V optimálnom prípade by mali mať už prvých platiacich zákazníkov, alebo aspoň potenciálnych zákazníkov, ktorí o produkt či službu preukázali záujem.

42angels⁹³ – združenie úspešných, na digitálny biznis orientovaných podnikateľov zo Slovenska a Česka. Ponúka anjelský a zárodočný kapitál predovšetkým začínajúcim technologickým startupom. Projekty, do ktorých investori 42angels finančne vstupujú, podporujú aj prostredníctvom odovzdávania vlastných skúseností, mentoringu a aktívneho zapájania sa do realizácie týchto projektov.

Pioneers Ventures⁹⁴ – investor s centrárou vo Viedni vyhľadávajúci investičné príležitosti naprieč celou Európou. Zameriava sa na inovatívne startupy v ranom štádiu, ktoré vďaka

⁹² Zdroj: <http://businessangels.sk>

⁹³ Zdroj: <http://42angels.com>

⁹⁴ Zdroj: <https://pioneers.io/>

využitíu technológií vyžadujú na rast a škálovanie relatívne málo finančných prostriedkov. Pioneers Ventures investuje výhradne do inovatívnych podnikateľských projektov pôsobiacich v digitálnej sfére, najmä v segmente finančných technológií, big data, cloudových riešení, e-health, médií a elektronického obchodu. Startupom ponúka predzárodočný kapitál v jednotlivjej výške do 125 tisíc eur, pričom následne im pomáha získavať ďalšie financovanie prostredníctvom siete investorov. Startupom vo svojom portfóliu prostredníctvom svojej rozsiahlej siete expertov z rôznych odvetví zároveň ponúka poradenské služby a mentoring a zároveň ich prostredníctvom tejto siete prepája s ďalšími inovatívnymi projektmi, potenciálnymi korporátnymi partnermi a potenciálnymi klientmi.

Neulogy Ventures⁹⁵ – spoločnosť poskytujúca rozbehový kapitál a nefinančnú podporu začínajúcim inovatívnym podnikateľským projektom s ambíciou uspieť na svetových trhoch. Neulogy Ventures investuje prostredníctvom dvoch fondov rizikového kapitálu, ktoré má v správe a ktoré vznikli v rámci iniciatívy JEREMIE (Spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky). JEREMIE je spoločná iniciatíva Európskej komisie a Európskeho investičného fondu s cieľom zlepšenia prístupu malých a stredných podnikov k externému financovaniu. Spoločnosť Neulogy Ventures bola vybraná ako finančný sprostredkovateľ pre spravovanie dvoch fondov určených na financovanie startupov na Slovensku, ktoré vznikli v rámci tejto iniciatívy. Holdingový fond JEREMIE na Slovensku je spolufinancovaný zo štruktúrálnej fondov EÚ v rámci troch operačných programov – OP konkurencieschopnosť a hospodársky rast, OP Výskum a vývoj a OP Bratislavský kraj – a spravuje ho EIF prostredníctvom Slovenského záručného a rozvojového fondu.

Prvým z fondov Neulogy Ventures je Slovak Innovation Fund, ktorý ponúka zárodočný kapitál inovatívnym firmám v počiatočných fázach rozvoja, vrátane startupov vo fáze pred generovaním obratu. Výška jednotlivých investícií v tomto fonde sa pohybuje v rozmedzí 50 tisíc eur až 200 tisíc eur. Fond je plne financovaný z OP Bratislavský kraj a OP Výskum a vývoj.

⁹⁵ Zdroj: <http://www.neulogy.vc>

Druhým fondom v portfóliu Neology Ventures je Slovak Entrepreneurs Fund, ktorý ponúka rozvojový kapitál inovatívnym firmám v neskorších fázach. Výška jednotlivých investícií z tohto fondu sa pohybuje v rozmedzí 300 tisíc eur až 1,5 milióna eur s možnosťou viacerých kôl financovania. Fond je financovaný čiastočne z OP Výskum a vývoj a zo súkromných zdrojov.

Neology Ventures investuje do inovatívnych spoločností výmenou za minoritný majetkový podiel, ktorý sa typicky pohybuje v rozmedzí 10 až 40 percent. Preferované sektory podnikania sú informačné a komunikačné technológie, energetika a medicínska diagnostika. Spolu s investíciou Neology Ventures ponúka aj mentoring a poradenstvo od skúsených podnikateľov a rozsiahlej siete mentorov a expertov. Do roku 2016 sa do portfólia Neology Ventures dostalo celkovo 37 startupov.

J&T Ventures⁹⁶ – ide o špecializovaný fond rizikového kapitálu skupiny J&T Finance Group so sídlom v Prahe. Vyhľadáva investície do startupov s vysokým potenciálom rastu a ambíciou expandovať na zahraničné trhy. Výška jednotlivých investícií sa pohybuje v objeme do 500 tisíc eur. Okrem investície podporeným podnikateľským projektom ponúka aj poradenstvo pri nastavení produktu či služby, nastavení obchodnej stratégie, firemných procesov a tiež podporu pri expanzii na zahraničné trhy. Fond sa zaujíma najmä o startupy podnikajúce v segmentoch internetu vecí, big data, fintech, dopravy, energií, poľnohospodárstva, vzdelávania, zdravotníctva, internetového herného sektoru a elektronického obchodu.

LRJ Capital⁹⁷ – združenie súkromných investorov, ktoré vzniklo na Slovensku a vyhľadáva investičné príležitosti doma a v regióne strednej a východnej Európy. Orientuje sa na podporu startupových projektov s vysokým potenciálom rastu, pričom preferuje projekty vo fáze, kedy už majú svoj produkt či službu dokončený a overený prvými zákazníkmi. Typická výška jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí 100 tisíc eur až 2 milióny eur, pričom deklarovaný optimálny objem je pol milióna eur. Zisky zo svojich investícií LRJ Capital venuje aj na podporu neziskových projektov.

⁹⁶ Zdroj: <http://www.jtventures.cz>

⁹⁷ Zdroj: <https://www.lrjcapital.com>

Speedinvest⁹⁸ – investor rizikového kapitálu s centrárou vo Viedni, ktorý sa orientuje primárne, no nie exkluzívne, na trhy strednej a východnej Európy. Vyhľadáva investície do startupov v ranej fáze, ktoré už majú zostavený tím, hotový produkt a pôsobia v digitálnej sfére – predovšetkým v segmente fintech a spotrebiteľských technológií. Obvyklý objem jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí do 500-tisíc eur, pričom startupy majú možnosť získať aj nadväzujúcu investíciu až do výšky 3 milióny eur. Spoločnosť spravuje dva fondy rizikového kapitálu v celkovom objeme 100 miliónov eur, pričom Speedinvest I Fund má k dispozícii 10 miliónov eur a Speedinvest II Fund 90 miliónov eur. Viac ako sto investorov, ktorí stoja za spoločnosťou, zároveň aktívne poskytujú startupom v investičnom portfóliu poradenstvo a mentoring. Medzi investorov patria aj veľké spoločnosti ako RedBull a Funke-Group. Speedinvest má ďalšie kancelárie aj v Mníchove a San Franciscu – kde spolupracuje s New Enterprise Associates (NEA), jednou z najväčších venture kapitálových firiem. Prostredníctvom tejto spolupráce ponúka podporeným projektom priamy prístup na americký trh.

Credo Ventures⁹⁹ – spoločnosť poskytujúca zárodočný a štartovací kapitál technologickým startupom naprieč regiónom strednej Európy a Balkánu – pôsobí na Slovensku, v Česku, Poľsku, Maďarsku, Rumunsku, Bulharsku, Srbsku, Slovinsku, Chorvátsku a Bosne a Hercegovine. Spoločnosť bola založená v roku 2009 a sídli v Prahe. Celkovo má v správe prostriedky v objeme 71 miliónov eur, z čoho polovicu investuje vo forme zárodočného kapitálu. Credo Ventures vyhľadáva investície do projektov s vysokým potenciálom rastu a ambíciou expandovať na zahraničné trhy. Preferovanými sektormi podnikania podporených projektov sú informačné technológie, internet, mobilné aplikácie a zdravotná starostlivosť. Typická výška jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí 50-tisíc eur až 6 miliónov eur, pričom fond spravidla vstupuje do startupov ako minoritný investor.

⁹⁸ Zdroj: <http://speedinvest.com>

⁹⁹ Zdroj: <http://www.credoventures.com>

Limerock Fund Manager¹⁰⁰ – spoločnosť poskytujúca rastový kapitál malým a stredným firmám. Limerock Fund Manager bol Európskym Investičným Fondom vybraný ako správca investičného equity fondu, ktorý vznikol v rámci iniciatívy JEREMIE. Cieľom tejto iniciatívy bolo v partnerstve so súkromnými investormi podporovať rast inovatívnych malých a stredných podnikov na Slovensku. Prostredníctvom nástrojov rastového kapitálu sa Limerock zameriava predovšetkým na investovanie do malých a stredných podnikov, ktoré sú inovatívne, alebo sa v rámci svojho podnikania zaoberajú výskumnými či vývojovými činnosťami. Zároveň ponúka aj zárodočný kapitál pre startupy. Medzi prioritné oblasti investovania patria zdravotníctvo, biotechnológie, energetika, progresívne materiály a technológie. Objem jednotlivých investícií sa zvyčajne pohybuje v rozmedzí 500 tisíc až 2,75 milióna eur v investičnom horizonte štyri až šesť rokov. Investície majú formu nástrojov equity kapitálu – najmä navýšením vlastného imania konvertibilnými úvermi. Limerock Fund Manager pri vstupe do spoločnosti neodkupuje vlastnícke podiely a do každej investície musia spolu s fondom vstupovať aj súkromní spoluinvestori, ktorí musia za rovnakých podmienok poskytnúť minimálne rovnakú čiastku ako fond.

3TS Capital Partners¹⁰¹ – patrí medzi popredné investičné spoločnosti v Európe. Ponúka private equity a venture kapitál inovatívnym MSP v sektoroch s mimoriadne vysokým potenciálom rastu, predovšetkým v segmentoch technológií, internetu, médií, komunikácie a služieb. 3TS Capital Partners pôsobí naprieč celou Európou, pričom svoju činnosť riadi prostredníctvom pobočiek v Luxemburgu, Prahe, Viedni, Bratislave, Budapešti, Varšave, Helsinkách, Bukurešti a v Istanbule. Do fondov 3TS bolo dosiaľ vložených viac ako 300 miliónov eur zo súkromných zdrojov (od spoločností Cisco, OTP, Sitra, 3i či KfW) a verejných zdrojov (od Európskeho investičného fondu a Európskej banky pre obnovu a rozvoj). Výška poskytovaných investícií sa môže jednotlivo pohybovať v rozmedzí od 300 tisíc eur do 10 miliónov eur.

¹⁰⁰ Zdroj: <http://www.limerockfund.com>

¹⁰¹ Zdroj: <http://www.3tscapital.com>

Genesis Capital¹⁰² – spoločnosť so sídlom v Prahe spravujúca fondy rizikového kapitálu. Vyhľadáva investičné príležitosti vo firmách s vysokým rastovým potenciálom, ktoré pôsobia v Česku, Rakúsku, Maďarsku, Poľsku a na Slovensku. Genesis Capital od svojho založenia v roku 1999 vytvorila štyri fondy v celkovom objeme viac ako 170 miliónov eur. Poskytuje rastový kapitál malým a stredným podnikom aj kapitál na financovanie akvizícií a manažerských odkupov spoločností v regióne. Genesis Capital investuje do základného kapitálu alebo do obchodných podielov spoločností. Obvyklá výška jednotlivých investícií sa pohybuje v rozmedzí 4 milióny eur až 12 miliónov eur v investičnom horizonte 3 až 7 rokov. V prípade zapojenia spoluinvestora sú možné aj vyššie investície. Fondy Genesis Capital sa zameriavajú na investície do firiem pôsobiacich v tradičných priemyselných odvetviach ekonomiky, rovnako ako na inovatívne firmy pôsobiace v oblasti služieb – napríklad vysokošpecializovanej výrobe spracovateľského priemyslu, komerčných službách pre podnikovú sféru, službách pre energetiku, ekologických technológiách, špecializovanej chémii, výrobe stavebných hmôt, starostlivosti o zdravie či bezpečnostných technológiách. Prostriedky do Genesis Capital investujú veľkí inštitucionálni investori – vrátane Európskej banky pre obnovu a rozvoj, Európskeho investičného fondu, České spořitelny, Investiční kapitálové společnosti KB, Kooperativa pojišťovny, eQ Private Equity a České podnikatelské pojišťovny.

Enterprise Investors¹⁰³ – jedna z najstarších a najväčších spoločností spravujúcich fondy private equity a venture kapitálu v regióne strednej a východnej Európy. Vznikla v roku 1990 vo Varšave. Enterprise Investors postupne vytvorila osem rôznych fondov s celkovou hodnotou presahujúcou 2 miliardy eur, ktoré doteraz preinvestovali prostriedky v objeme 1,7 miliardy eur do 137 spoločností. Dve tretiny doterajších investícií smerovali do poľských firiem, zvyšok do firiem z novších členských štátov Európskej únie – predovšetkým z Česka, Slovenska, Maďarska a Rumunska. Enterprise Investors sa špecializuje predovšetkým na odkupy stredne veľkých spoločností a expanzívne financovanie rýchlo rastúcich firiem vo

¹⁰² Zdroj: <http://www.genesis.cz>

¹⁰³ Zdroj: <http://www.ei.com.pl>

všetkých odvetviach. Typická výška investície sa pohybuje v rozmedzí 20 miliónov eur až 50 miliónov eur výmenou za minoritný až 100-percentný podiel v spoločnosti. Enterprise Investors od roku 2012 investuje prostredníctvom Polish Enterprise Fund VII, ktorý je zameraný predovšetkým na investície do stredne veľkých spoločností v odvetviach, ktoré sú poháňané konvergenčným rastom v regiónoch strednej, východnej a západnej Európy. Ide napríklad o spoločnosti orientované na spotrebný tovar a maloobchod, finančné služby či zdravotnú starostlivosť. Fond taktiež investuje aj v rýchlo rastúcich odvetviach ako IT, priemysel a outsourcing obchodných procesov.

ARX Equity Partners¹⁰⁴ – private equity spoločnosť pôsobiaca v regióne strednej Európy, kde v súčasnosti investuje prostredníctvom fondu ARX CEE IV s plánovaným objemom 100 miliónov eur. Vyhľadáva investičné príležitosti predovšetkým medzi stredne veľkými podnikmi s vysokým potenciálom rastu a trhovou hodnotou v rozmedzí 10 miliónov eur až 50 miliónov eur. Investícia má typicky formu navýšenia základného imania, poskytnutia kapitálu na expanziu podnikania, manažérskeho odkupu či odvetvovej konsolidácie. ARX Equity Partners pôsobí v regióne zo svojich pobočiek v Prahe, Budapešti a Varšave. Medzi jej investorov patria významní inštitucionálni investori, vrátane Európskeho investičného fondu (prostredníctvom programu COSME), České spořitelny či spoločnosti RSJ Private Equity.

5.2.2 Startupové inkubátory, akcelerátory a co-workingy pôsobiace na Slovensku

Národné podnikateľské centrum¹⁰⁵ – je najvýznamnejšou iniciatívou verejného sektora zameranou na komplexnú podporu mikro, malého a stredného podnikania. Prostredníctvom stimulácie podnikateľských ambícií, rozvoja podnikateľských zručností a propagácie úspešných podnikateľov sa zároveň sústreďujú aj na aktivity s cieľom posilniť záujem verejnosti o podnikanie ako kariérnu voľbu. Národné podnikateľské centrum je realizáciou konceptu komplexného podporného miesta typu one-stop-shop, kde dôležité informácie a široké spektrum podporných služieb môžu získať záujemcovia o podnikanie, podniky v počiatkoch

¹⁰⁴ Zdroj: <http://arxequity.com/>

¹⁰⁵ Zdroj: <http://www.npc.sk/>

štádiu rozvoja aj existujúce a rozvíjajúce sa podniky. Strategickým cieľom projektu je vytvoriť rozhranie medzi súkromnou a podnikateľskou sférou a výskumno-vývojovou a akademickou sférou. Medzi špecifické ciele patrí stimulácia spolupráce v oblasti výskumu a vývoja medzi akademickými inštitúciami a súkromnými podnikmi za účelom zvýšenia inovačných aktivít technologicky orientovaných firiem. Významným špecifickým cieľom projektu je vytvorenie miesta komplexnej podpory malých a stredných podnikov v Bratislave a neskôr aj v ďalších regionálnych centrách Slovenska. Projekt je spolufinancovaný z Operačného programu Výskum a vývoj. Národné podnikateľské centrum podporuje malé a stredné podniky prostredníctvom špecializovaných programov zaradených do troch kategórií reflektujúcich typ a životnú fázu podniku:

A. Podpora pri rozbehu podnikania. Začínajúce podniky a startupy sa prostredníctvom Národného podnikateľského centra môžu uchádzať o finančnú podporu vo forme mikropôžičiek od Slovak Business Agency a rizikového kapitálu od Národného holdingového fondu. Mikropôžičkový program Slovak Business Agency ponúka jednotlivé úvery od 2500 eur do 50 tisíc eur so splatnosťou v rozmedzí šiestich mesiacov až štyroch rokov a úrokovou sadzbou 0,61 percenta až 9,67 percenta. Rizikový kapitál ponúka Slovenský rastový kapitálový fond a Fond inovácií a technológií – oba v gescii Národného holdingového fondu. Národné podnikateľské centrum zároveň ponúka aj poradenstvo ohľadom prístupu k financiám z externých zdrojov – od Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, Eximbanky či grantov zo zdrojov EÚ. V rámci nefinančnej podpory môžu záujemcovia o podnikanie, začínajúci podnikatelia a startupisti využiť dva špecializované programy:

– **Akceleračný program** určený predovšetkým záujemcom o podnikanie ponúka vzdelávacie kurzy, tematické prednášky, workshopy a odborné poradenstvo. Súčasťou programu je uzavretý intenzívny cyklus pre vybraných záujemcov o podnikanie, ktorý im pomáha definovať si kľúčové otázky pre ich biznis – vrátane biznis plánu, komunikačných stratégií, výberu obchodných partnerov a získania financií. Účastníci majú zároveň možnosť využívať coworkingové priestory NPC. Samostatným komponentom programu je Creative point –

tvorivá diela poskytujúca služby a zariadenia umožňujúce vytváranie modelov, prototypov a vývoj nových produktov.

– **Inkubačný program** ponúkajúci fyzické aj virtuálne členstvo začínajúcim podnikateľom. Pobyť firmami v inkubátore je obmedzený na maximálne obdobie troch rokov, pričom počas tohto obdobia podliehajú pravidelnému vyhodnocovaniu. V rámci členstva v inkubačnom programe môžu začínajúci podnikatelia využívať kancelárske a coworkingové priestory v inkubátore, individuálne poradenstvo a odborné konzultácie a služby Creative point.

B. Podpora pri podnikaní. Prostredníctvom Národného podnikateľského centra sa môžu malé a stredné podniky v rámci tohto typu podpory uchádzať o financie taktiež vo forme mikropôžičiek od Slovak Business Agency a rizikového kapitálu od Národného holdingového fondu. Mikropôžičkový program je v gescii Slovak Business Agency. Rizikový kapitál v tomto prípade ponúka Fond inovácií a technológií v gescii Národného holdingového fondu. V rámci nefinančnej podpory môžu podnikatelia využiť dva špecializované programy:

– **Rastový program** určený podnikateľom, ktorí majú potenciál rásť, inovovať a expandovať na zahraničné trhy. Ponúka semináre zamerané na rôzne oblasti podnikania, krátkodobé aj dlhodobé individuálne odborné poradenstvo a služby Creative point, v rámci ktorých majú podnikatelia možnosť zdokonaľiť svoj už existujúci produkt, alebo navrhnuť nový. Rastový program je prepojený na medzinárodnú sieť Enterprise Europe Network, ktorá zapojeným podnikom ponúka dodatočné služby ako vyhľadávanie obchodných a technologických partnerov v rámci EÚ, kooperačné podujatia, či informácie o legislatíve a štandardoch v krajinách Únie.

– **Stážový program** určený záujemcom o podnikanie a existujúcim podnikateľom. Ponúka poradenské služby a mentoring od domácich aj zahraničných expertov, účasť na zahraničných stážach a na medzinárodných odborných podujatiach.

C. Podpora inovácií. Národné podnikateľské centrum pomáha sprostredkovať financovanie z externých grantových a úverových programov určených na podporu inovácií a konkurencieschopnosti ako Horizon2020, COSME či Operačný program Výskum a inovácie. Nefinančnou formou podpory inovácií je predovšetkým zriadenie tvorivej dielne FabLab.

Vznikla pri Centre vedecko-technických informácií SR v rámci projektu Národného podnikateľského centra. Funguje ako otvorená platforma pre dizajnérov, umelcov, študentov, podnikateľov, vývojárov aj širokú verejnosť a ponúka im priestor pre prácu s najmodernejšími výrobnými technológiami. Súčasťou vybavenia sú technologické zariadenia ako 3D tlačiarne, 3D skener, laserové gravírovacie stroje, CNC prístroje či rezacie plotre. FabLab taktiež pravidelne organizuje odborné workshopy a vzdelávacie aktivity súvisiace s týmito technológiami. FabLab je súčasťou medzinárodnej komunity inovátorov, výskumných pracovníkov, študentov a pedagógov z 30 krajín. Všetky FabLaby zdieľajú spoločné nástroje a postupy, vďaka čomu program buduje celosvetovú sieť a distribuované laboratórium pre výskum a vynálezy.

Launcher¹⁰⁶ – coworking a startupový akceleračný zastrešený spoločnosťou PMK Invest. Zastupuje sieť súkromných investorov, medzi ktorých patria zakladatelia a akcionári popredných IT spoločností na slovenskom trhu – Tempest, Datalan a Softip. Launcher podporuje inovatívne technologické projekty s vysokým rastovým potenciálom a ambíciou expandovať na zahraničné trhy. Vyhľadáva startupy predovšetkým v zárodkovej a štartovacej fáze, no prípadne aj projekty vo fáze konceptu. V rámci služieb ponúka mentoring a poradenstvo pri zostavovaní biznis modelov, pracovných tímov a ďalšej expanzii. Investície poskytuje startupom počas celého obdobia ich životnosti, no najmä počas zárodokovej a štartovacej fázy. Ponúka anjelský, zárodkový a venture kapitál. Aktuálne má Launcher v portfóliu 9 startupov, do ktorých investoval celkovo 4 milióny eur.

Flemio¹⁰⁷ – startupový akceleračný sídliaci v Bratislave. Zameriava sa na inovatívne projekty z oblasti informačných technológií v zárodokovej fáze podnikania a pripravuje ich na získanie investície. So startupmi spolupracuje pri rozvoji podnikateľských nápadov a pri zostavovaní podnikateľského plánu. Flemio ponúka co-workingové priestory a mentoring. Prostredníctvom siete pridružených investorov aj anjelské investície a predzárodokový kapitál.

¹⁰⁶ Zdroj: <http://www.launcher.sk>

¹⁰⁷ Zdroj: <http://www.flemio.com>

RubixLab¹⁰⁸ – inkubátor a akcelerátor technologických startupov so sídlom v Bratislave, ktorý však pôsobí v rámci celého regiónu strednej a východnej Európy. RubixLab ponúka 18-mesačné programy, počas ktorých startupom poskytuje kancelárske priestory, mentoring, poradenstvo a podporné služby – vrátane účtovníctva, personalistiky a právnych služieb. Jednotlivým projektom zároveň ponúka zárodočný kapitál do výšky 150-tisíc eur a prístup k investorom a venture kapitálu pre potencionálne ďalšie kolá financovania. Vytvára tak platformu združujúcu inovatívne podnikateľské nápady v ranej fáze, ku ktorej má prístup úzky okruh investorov. Tí si následne môžu vyberať najlepšie projekty, ktoré podporia ďalšími investíciami. Hlavným investorom RubixLab je spoločnosť Miller Invest. Súčasťou ponúkaných služieb je coworkingový priestor RubixLab Garage združujúci startupistov, mentorov a odborníkov z viacerých krajín regiónu.

Connect Coworking¹⁰⁹ – komunitný coworkingový projekt v Bratislave, ktorý začínajúcim podnikateľom ponúka kancelárske priestory na prácu a stretnutia s klientmi. Členovia majú prístup aj k zasadacím miestnostiam, oddychovej zóne a kancelárskemu vybaveniu. Connect Coworking pravidelne organizuje prednášky, praktické workshopy a motivačné stretnutia – približne 175 podujatí za sezónu, na ktorých sa zúčastní viac ako 6-tisíc návštevníkov.

Impact HUB¹¹⁰ – medzinárodná platforma viac ako 80 startupových hubov po celom svete, ktorá startupom aj etablovaným projektom pomáha s expanziou na zahraničné trhy a neziskovým organizáciám s udržateľným riadením a rozvíjaním ich aktivít. Impact HUB funguje ako startupové komunitné centrum a coworking. Orientuje sa na propagáciu, podporu a prepájanie inovatívnych podnikateľských nápadov a rozvoj podnikateľského vzdelávania. Jadro služieb, ktoré Impact HUB ponúka, sa sústreďujú okolo coworkingu. Členstvo zahŕňa pracovné miesto v coworkingovom priestore s možnosťou využívať spoločné zasadacie a spoločenské priestory, prístup na všetky verejné podujatia a možnosť krátkodobého využívania priestorov v Impact HUB-och v okolitých krajinách. Medzi ďalšie

¹⁰⁸ Zdroj: <http://rubixlab.com>

¹⁰⁹ Zdroj: <http://connect-network.com/sk/home/>

¹¹⁰ Zdroj: <http://impacthub.sk>

podujatia a programy zamerané na podporu a propagáciu inovatívneho a spoločensky zodpovedného podnikania patria:

- **Impact Incubator**, ktorý je komplexným dvojmesačným programom zameraným na rozvinutie potenciálu podnikateľských projektov, ktoré pomáhajú riešiť aktuálne spoločenské problémy a výzvy. Tímy a jednotlivci sú do programu vyberané viackolovou selekciou prostredníctvom súťaže. Úspešní uchádzači môžu získať finančné odmeny a benefity vo výške 10-tisíc eur a možnosť získať vstupnú investíciu vo výške ďalších 10-tisíc eur. Súčasťou programu je PR a komunikačná podpora, prepojenie s partnermi Impact HUBu, mentoring od expertov z korporátnej, podnikateľskej, neziskovej a startupovej scény, 30 hodín workshopov zameraných na rozvoj podnikateľských zručností a 130 hodín individuálneho mentoringu. Partnermi programu sú Nadačný fond Telekom a ZSE.
- **Business clinic** je programom, ktorý startupistom ponúka bezplatné poradenstvo a pomoc pri riešení konkrétnych problémov a výziev, ktorým čelia a pomáha im tak presadiť sa na trhu. Program spája startupistov a začínajúcich podnikateľov s odborníkmi v oblasti práva, marketingu či predaja, pričom poradenstvo prebieha formou osobných stretnutí. Partnerom programu je Nadácia VÚB.
- **Mashup** je formát tematických diskusných večerov, ktorý predstavuje príbehy úspešných a inšpiratívnych Slovákov. Počas krátkych prezentácií tu úspešní podnikatelia, manažéri, ľudia s neziskového sektora či talentovaní študenti predstavujú svoje neobyčajné nápady a projekty.
- **Business Women Workshops** je séria workshopov určených pre ženy so začínajúcim podnikateľským nápadom, zmysluplnou komunitnou aktivitou, alebo ženy, ktoré majú záujem o rozvoj svojich odborných a podnikateľských zručností.

Ponk¹¹¹ – komunitný startupový hub v Nitre ponúkajúci coworkingové priestory, networking a odborné kurzy. Začínajúcim podnikateľom poskytuje pracovné miesto a umožňuje im stretávať sa, vymieňať si informácie, skúsenosti či spolupracovať s ďalšími startupistami. Ponk pravidelne organizuje kurzy, prednášky a workshopy zamerané na odborné a podnikateľské vzdelávanie, ktoré sú vedené úspešnými podnikateľmi a odborníkmi.

¹¹¹ Zdroj: <http://www.ponkworking.com>

Univerzitný technologický inkubátor InQb¹¹² – pracovisko Slovenskej technickej univerzity v Bratislave, ktoré vzniklo vďaka finančnej podpore európskych fondov v rámci Grantovej schémy rozvoja inovácií a technológií INTEG. Záujemcom o podnikanie a novozaloženým firmám s inovatívnym nápadom ponúka za zvýhodnené, nižšie ako trhové, ceny prenájom pracovných priestorov a balíčok podporných služieb vrátane zasadacích a konferenčných priestorov, spoločného sekretariátu, organizácie podujatí, sídla a korešpondenčnej adresy a poradenských služieb v oblasti zakladania firiem, zostavovania podnikateľských plánov, marketingu a duševného vlastníctva. InQb sa zameriava na podporu technologicky orientovaných inovatívnych projektov s cieľom prepojiť vedu, výskum a inovácie s praxou. Ponúka štyri špecializované programy:

- **Program InQb** určený na podporu formálne založených startupov ponúka zvýhodnené kancelárske a konferenčné priestory, vzdelávanie a sprostredkovanie kontaktov na mentorov a odborníkov v rôznych oblastiach.
- **Program InQb Virtual** ponúka rovnaký balík služieb ako Program InQb, no je prispôsobený pre startupy, ktoré nepotrebujú využívať vlastné kancelárske priestory a preferujú občasné využívanie coworkingového priestoru či zasadacej miestnosti.
- **Start-up kancelária** je program pre študentov a absolventov vysokých škôl s inovatívnym nápadom a záujmom o podnikanie. Ponúka poradenstvo a pomoc pri vypracovaní podnikateľského plánu, pri výbere vhodnej právnej formy aj pri samotnom založení firmy. Účastníci môžu v rámci programu využiť sieť mentorov a odborníkov z praxe.
- **Coworking Flexi Room** je program umožňujúci prístup do zdieľaného pracovného priestoru v rámci inkubátoru. Okrem inkubovaných startupov ho môžu využívať aj študenti Slovenskej technickej univerzity, externé firmy či freelanceri.

Inkubátor v rámci podpory začínajúcich podnikateľov organizuje aj školenia odborných zručností a tematické podujatia. Patria medzi ne Biznis raňajky InQb – neformálne prednášky na vybrané manažérske, marketingové a odborné témy, Fórum InQb – prezentácie

¹¹² Zdroj: <http://www.inqb.sk>

úspešných príbehov úspešných firiem a Tech Inno Day – networkingové podujatie a výstava technických inovácií spojená s prezentáciou študentských a podnikateľských tímov.

VTP Žilina¹¹³ – technologický inkubátor fungujúci vo forme združenie právnických osôb, ktoré sa zároveň podieľajú a podporujú jeho aktivity. Členmi sú Žilinská univerzita v Žiline, Žilinský samosprávny kraj, mesto Žilina, Stredoslovenská energetika, Zväz elektrotechnického priemyslu SR, Živnostenské spoločenstvo Žilina, Zväz priemyselných výskumných a vývojových organizácií. VTP Žilina ponúka freelancerom, startupom a začínajúcim firmám menšie kancelárske priestory aj miesta v otvorenom coworkingovom priestore. Súčasťou podporných aktivít inkubátora sú aj špecializované programy:

– **Povolanie podnikateľ** je zážitkový vzdelávací program, ktorý študentom sprostredkováva skúsenosti s podnikaním prostredníctvom simulácie skutočného podnikateľského prostredia a spolupráce s úspešnými podnikateľmi. Študenti Žilinskej univerzity majú možnosť absolvovať tento program za kredity.

– **Startup program** je prvým univerzitným programom tohto druhu na Slovensku. Cieľom predmetu je rozvíjať inovatívne nápady a projekty študentov po technickej aj biznisovej stránke. Určený je pre projekty vo fáze konceptu aj tie v neskorších fázach vývoja. Trvá 12 týždňov a zahŕňa prednášky, workshopy a individuálny mentoring pre každý zapojený projekt.

Business Innovation Center¹¹⁴ – podnikateľský inkubátor sídlia a pôsobiaci v Banskej Bystrici. Vytvorený bol za účelom aktívneho podporovania firiem aj verejného sektora a vytvárania vhodnej atmosféry pre inovatívne podnikanie v regióne. Poskytuje poradenské a vzdelávacie služby so zameraním na inovácie a moderné technológie. Pre startupy a začínajúce firmy ponúka pracovné priestory, vysokorýchlostný internet, dátové centrum, administratívne a účtovné služby, poradenstvo, mentoring aj sprostredkovanie financovania podnikateľských nápadov. Malým a stredným podnikateľom poskytuje dlhodobú

¹¹³ Zdroj: <http://www.vtpzilina.sk>

¹¹⁴ Zdroj: <http://www.e-inkubator.sk>

starostlivosť pri rozvoji ich podnikateľských aktivít a pomáha im realizovať projekty a programy so zameraním na rozvoj sociálneho a ekonomického prostredia v regióne.

Kreativo¹¹⁵ – prvé Coworkingové centrum v Poprade. Začínajúcim podnikateľom ponúka prenájom plne vybaveného pracovného miesta, prenájom zasadacej miestnosti a taktiež prenájom priestorov na organizovanie školení, workshopov či prednášok pre väčší počet účastníkov.

Eastcubator¹¹⁶ – podnikateľský inkubátor sídlia v Košiciach, ktorého cieľom je podporovať podnikateľské nápady talentovaných ľudí na východnom Slovensku. Klientom poskytuje kancelárske priestory, coworkingové priestory, služby virtuálnej kancelárie obsahujúce sídlo spoločnosti, poštový priečinok a preberanie zásielok a prenájom zasadacích miestností a webhostingových služieb. Eastcubator zároveň poskytuje mentoring, sprostredkúva odborné poradenstvo a organizuje tematické diskusie, konferencie, školenia, prednášky, semináre a workshopy.

Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov¹¹⁷ – vzniklo v roku 1993 na platforme združenia právnických osôb, ktorého členmi sú aktuálne štyri súkromné spoločnosti a mesto Prešov. Partnerom centra je Slovak Business Agency, ktorá zastrešuje ponuku mikropôžičkového programu a podieľa sa a vzdelávacích a poradenských aktivít pre záujemcov o podnikanie a pre zapojené malé a stredné podniky. Cieľom informačného centra je vytvárať vhodné podmienky pre rozvoj malého a stredného podnikania v regióne. Za týmto účelom informuje podnikateľov o najnovších legislatívnych úpravách, programoch a iniciatívach Európskej únie zameraných na podporu malých a stredných podnikov, o nových príležitostiach a celkovom dianí na zahraničných trhoch. Informačné centrum taktiež ponúka individuálne poradenstvo pri právnych záležitostiach spojených s podnikaním, pri spracovaní podnikateľskej myšlienky do podnikateľského plánu, pri príprave finančných analýz aj pri získavaní počiatočného kapitálu. Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov

¹¹⁵ Zdroj: <http://www.kreativo.sk>

¹¹⁶ Zdroj: <http://www.eastcubator.sk>

¹¹⁷ Zdroj: <http://www.rpicpo.sk>

zároveň prevádzkuje vlastné Technologické inkubátorové centrum, ktoré malým a stredným podnikom poskytuje zvýhodnený nájom kancelárskych priestorov, podnikateľské poradenstvo a spracovanie účtovníctva.

HUB:RAUM¹¹⁸ – startupový akcelerátor spoločnosti Deutsche Telekom so širokou geografickou pôsobnosťou. Od roku 2012 podporuje inovatívne podnikateľské projekty v regióne západnej Európe prostredníctvom pobočky v Berlíne, v regióne strednej a východnej Európe prostredníctvom pobočky v Krakove a taktiež v Izraeli prostredníctvom pobočky v Tel-Avive. HUB:RAUM prepája digitálne a technologicky orientované startupy so spoločnosťou Deutsche Telekom, čím im umožňuje prístup ku kapitálu a obchodným príležitostiam. Podporuje inovatívne projekty, ktorých podnikateľské zamerania spadajú do profilu podnikania spoločnosti Deutsche Telekom – teda predovšetkým v oblastiach telekomunikácií, internetu vecí, big data, kybernetickej bezpečnosti, cloudových služieb, elektronického obchodu a zdravia. Začínajúcim startupom poskytuje komplexnú podporu – co-workingové priestory, mentoring a poradenstvo siete odborníkov. Vybrané projekty môžu získať aj investície v predzárodnočnej a zárodnočnej fáze výmenou za 10 až 15-percentný podiel.

5.2.3 Možnosti financovania prostredníctvom špecializovaných programov EÚ

COSME (Program pre konkurencieschopnosť podnikov a malých a stredných podnikov)¹¹⁹ – finančná schéma EÚ zameraná na podporu konkurencieschopnosti, trvalej udržateľnosti a podnikateľského vzdelávania európskych podnikov a špecificky aj malých a stredných podnikov. Hlavnými cieľmi je podporovať podnikateľskú kultúru, uľahčiť malým a stredným podnikom prístup k financovaniu, uľahčiť im prístup na trhy aj za hranicami ich domovských krajín a vytvoriť vhodné prostredie pre zakladanie a expanziu podnikov na trhoch EÚ. Životnosť programu je aktuálne naplánovaná na horizont rozpočtového obdobia 2014 – 2020 s alokovaným rozpočtom v objeme 2,3 miliardy eur. Špecificky na podporu prístupu malých a

¹¹⁸ Zdroj: <https://www.hubraum.com>

¹¹⁹ Zdroj: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>

stredných podnikov k financovaniu je v rámci programu COSME vyčlenených 60 percent pridelených rozpočtových prostriedkov, 21,5 percenta na zlepšenie prístupu MSP na trhy, 11 percent na podporu podnikania a 2,5 percenta na zlepšenie rámcových podmienok pre konkurencieschopnosť európskych podnikov.

Program COSME nadväzuje na predchádzajúci úspešný program CIP (Competitiveness and Innovation Framework Programme) z programového obdobia 2007 – 2013, prostredníctvom ktorého sa v rámci EÚ podarilo zmobilizovať úvery v objeme 21 miliárd eur a rizikový kapitál v objeme 3 miliardy eur celkovo pre 383-tisíc európskych malých a stredných podnikov.

Jadrom programu COSME je nástroj garancie úverov. Ten európskym finančným inštitúciám poskytuje záruky a zábezpeky voči ich úverom pre malé a stredné podniky, čím napomáha uvoľniť väčší objem finančných prostriedkov tomuto relatívne rizikovejšiemu segmentu podnikov. Nástroj zároveň uskutočňuje sekuritizáciu portfólií záväzkov malých a stredných podnikov a investuje do fondov rizikového kapitálu, ktoré tomuto segmentu ponúkajú kapitál na financovanie rastu a expanzie podnikania. Na národnej úrovni je program realizovaný prostredníctvom národných finančných sprostredkovateľov. Prostredníctvom nich sa podnikatelia z jednotlivých členských krajín môžu obracať so žiadosťami o financovanie svojich podnikateľských projektov. Zmluvní sprostredkovatelia sú zodpovední za výberové konania a pridelovanie finančných prostriedkov. Pri implementácii cieľov programu spojených so zlepšovaním prístupu podnikov na trh budú asistovať viaceré európske portály, napríklad Európsky portál pre malých podnikateľov, s implementáciou cieľov v oblasti podpory podnikania a poradenstva bude asistovať napríklad podnikateľská sieť Enterprise Europe Network.

Finančným sprostredkovateľom na Slovensku sa podpisom dvoch zmlúv v septembri 2016 stala Československá obchodná banka (ČSOB). V rámci širšej agendy Investičného plánu pre Európu uzavreli ČSOB a Európsky investičný fond prvé dve dohody o garanciách pre slovenské malé a stredné podniky, ktoré ČSOB umožnia v horizonte troch rokov poskytnúť úvery v objeme 100 miliónov eur takmer šiestim tisícom malých a stredných podnikov na

Slovensku¹²⁰. Schéma bola zrealizovaná prostredníctvom priamych garancií z programu COSME s finančnou podporou Európskej komisie. Európsky investičný fond garantuje úvery až do výšky 50 percent, znižuje rizikovú prirážku pre klienta a umožňuje tak súkromnej finančnej inštitúcii ponúkať firmám dostupnejšie úvery. Druhá zmluva ČSOB a InnovFin (garančnou schémou Európskeho investičného fondu pre dlhové financovanie inovatívnych malých a stredných podnikov) umožní banke v horizonte dvoch rokov poskytovať pôžičky slovenským inovatívnym podnikom. Nástroj funguje na základe garancií poskytnutých Európskym investičným fondom v rámci iniciatívy Horizon 2020 – európskeho programového rámca pre výskum a inovácie. Očakáva sa, že táto spolupráca bude viesť k vytvoreniu dodatočných úverov pre inovatívne malé a stredné podniky na Slovensku v objeme 35 miliónov eur.

Horizon 2020¹²¹ – historicky najrozsiahljší program EÚ určený na podporu výskumu a inovácií. Životnosť programu je aktuálne naplánovaná na horizont rozpočtového obdobia 2014 – 2020 s alokovaným rozpočtom v objeme 80 miliárd eur, pričom ambíciou je stimulovať týmito výdavkami aj ďalšie súkromné investície. Európska komisia spolu s členskými krajinami Únie identifikovali inovácie ako jeden z hlavných motorov udržateľného ekonomického rastu a tvorby pracovných miest. Horizon 2020 je finančným nástrojom implementácie dvoch kľúčových iniciatív EÚ zameraných na zaistenie a vylepšenie konkurencieschopnosti EÚ na globálnych trhoch – Inovačná únia a Európa 2020. Program vznikol zlúčením iniciatív Siedmeho rámcového programu zameraného na výskum a vývoj, Rámca pre konkurencieschopnosť a inovácie a Európskeho inštitútu pre inovácie a technológie z programovacieho obdobia 2007 – 2013, pričom jeho hlavným cieľom je pomôcť s uvádzaním prelomových európskych inovácií na trh. Horizon 2020 je cieleň na odstraňovanie bariér pri rozvoji výskumu a inovácií a pomáha tieto aktivity spájať s iniciatívami verejného a súkromného sektora. Postavený je na troch pilieroch:

¹²⁰ Zdroj: EUROPEAN COMMISSION. 2016. Press Release – Investment Plan for Europe: First EFSI deals in Slovakia as EIF and ČSOB agree EUR 135 million support for Slovak SMEs. Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/commission/2014-2019/katainen/announcements/investment-plan-europe-first-efsi-deals-slovakia-eif-and-csob-agree-eur-135-million-support-slovak_en

¹²¹ Zdroj: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>

- **Excelentná veda** je pilier zameraný na podporu inovatívneho výskumu, novátorských technológií a výskumnej infraštruktúry
- **Vedúce postavenie priemyslu** je pilier zameraný na podporu európskych podnikov tak, aby dosiahli vedúce postavenie vo vznikajúcich a priemyselných technológiách, na podporu zlepšenia prístupu malých a stredných podnikov k rizikovému financovaniu a financovaniu inovácií
- **Spoločenské výzvy** je zameraný na podporu riešenia otázok zdravia, demografickej zmeny, biopotravín, čistých a efektívnych energií, inteligentnej zelenej a integrovanej dopravy, dodávok surovínových zdrojov a zmiernenie dopadov klimatickej zmeny.

Po skúsenostiach z predošlých programov bol Horizon 2020 nastavený tak, aby mal jednoduchú štruktúru, čo znižuje administratívne bremeno spojené s uchádzaním sa a následným čerpaním finančnej podpory. Zapojeným firmám aj jednotlivcom to umožňuje venovať viac pozornosti rozvoju samotných inovácií, čo urýchľuje rozvoj podporených nápadov a ich následnú implementáciu do praxe.

Horizon 2020 úzko nadväzuje na program COSME. Špecificky na účely podpory malých a stredných podnikov bolo preto vyčlenených 20 percent alokovaných rozpočtových prostriedkov. Európskym MSP poskytuje finančné nástroje v podobe pôžičiek, garancií a investícií do raných štádií inovatívnych či výskumných produktov. Európska komisia umožňuje v rámci programu Horizon 2020 získať finančnú podporu podnikateľských zámerov malých a stredných podnikov predovšetkým v rámci piliera „Vedúce postavenie priemyslu“, ktorý podporuje výskumné a inovačné projekty MSP až do výšky 100 percent nákladov. Zároveň podporuje inovačné akcie až do výšky 70 percent nákladov. Ide o činnosti priamo zamerané na výrobné plány, prípadne návrhy nových či vylepšených výrobkov, postupov, služieb, na prototypy, testovanie, demonštrácie, rozsiahle validácie produktov a trhové replikácie.

5.3 Potenciál slovenských startupov v medzinárodnom porovnaní

Napriek tomu, že slovenský startupový ekosystém je ešte stále mladý, dokázal vyprodukovať inovatívne firmy, ktoré sa presadili na regionálnom aj svetovom trhu – a ďalšie, ktoré majú silný potenciál na takúto úroveň vyrásť. Pokrývajú celé spektrum odvetví od kybernetickej bezpečnosti, cez lietajúce autá až po inovatívne riešenia v medicíne. Vhodným nepriamym indikátorom aktuálneho potenciálu slovenských startupov a inovatívnych firiem presadiť sa v medzinárodnej konkurencii na regionálnej aj celosvetovej úrovni sú rebríčky zostavované neziskovými organizáciami, univerzitami a korporáciami. Záverečná časť tejto kapitoly sa bude podrobnejšie venovať potenciálu slovenského startupového ekosystému v medzinárodnom porovnaní z hľadiska dvoch vybraných rebríčkov. Potenciál technologického zázemia krajiny – ktoré je pre rozvoj startupov a startupového ekosystému kľúčové – každoročne hodnotí Svetové ekonomické fórum vo svojom rebríčku Networked Readiness Index. Ekonomickú úspešnosť jednotlivých slovenských startupov v konkurencii firiem z krajín regiónu strednej a východnej Európy hodnotí rebríček Technology Fast 50 in Central Europe, ktorý každoročne zostavuje poradenská spoločnosť Deloitte.

5.3.1 The Global Information Technology Report¹²²

Svetové ekonomické fórum v spolupráci s INSEAD Business School a Cornell University od roku 2001 pravidelne zostavujú Global Information Technology Report, v ktorej hodnotia faktory, politiky a inštitúcie, ktoré jednotlivým krajinám sveta umožňujú využívať informácie a informačné a komunikačné technológie na zvýšenie vlastnej ekonomickej prosperity. Jadrom Global Information Technology Report je rebríček Networked Readiness Index, ktorý hodnotí technologickú infraštruktúru krajín prostredníctvom 53 ukazovateľov zoskupených do desiatich pilierov – politické a regulačné prostredie, podnikateľské a inovačné prostredie, infraštruktúra, dostupnosť, zručnosti, individuálne využívanie technológií, využívanie technológií firmami, využívanie technológií verejnými inštitúciami, ekonomické dopady a

¹²² Zdroj: WORLD ECONOMIC FORUM; CORNELL UNIVERSITY; INSEAD. 2016. The Global Information Technology Report 2016. Dostupné na internete:
http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf

sociálne dopady. Tieto ukazovatele sú zostavené kombináciou verejne dostupných dát a výsledkov vlastného prieskumu medzi viac ako 13-tisíc podnikateľmi z celého sveta. Prieskum uskutočňuje Svetové ekonomické fórum v spolupráci so 160 partnerskými inštitútmi, pričom index aktuálne hodnotí 139 krajín sveta z hľadiska ich schopnosti pripraviť sa na informačno-komunikačné technológie a adekvátne využívať ich prínos. Aktuálny Global Information Technology Report za rok 2016 práve v tomto ohľade zdôrazňuje pretrvávajúce priepastné rozdiely medzi krajinami. Svetovými lídrami v generovaní ekonomického dopadu z investícií do informačných a komunikačných technológií sú Spojené štáty, Fínsko, Švédsko, Švajčiarsko, Holandsko, Izrael a Singapur. Zmienené krajiny sa v rámci pilieru ekonomických dopadov technologických investícií v rámci rebríčku Networked Readiness Index umiestnili o 33 percent vyššie ako iné vyspelé ekonomiky a až o 100 percent lepšie ako rozvíjajúce sa ekonomiky. Všetkých sedem zmienených krajín sa vyznačuje priaznivým regulačným a inovačným prostredím, rozvinutou technologickou infraštruktúrou, technologicky zručnou pracovnou silou a celkovo pozitívnym postojom k zavádzaniu nových technológií.

Priepastné rozdiely v pripravenosti jednotlivých ekonomík na technológie a schopnosti využívať ich k posilneniu svojho rastu predstavujú výzvu nielen pre rozvíjajúce sa, ale aj pre ostatné rozvinuté ekonomiky. Citeľné rozdiely pritom pretrvávajú nielen medzi svetovými lídrami a zvyšnými krajinami, ale aj medzi krajinami v rámci regiónov. Európa ostáva lídrom v technologickom zázemí – medzi najlepšie hodnotenou desiatkou sveta sa umiestnilo sedem európskych krajín. Zároveň však platí, že krajiny ako Grécko (70. priečka) a Bosna a Hercegovina (97. priečka) sa v hodnotení umiestnili hlboko podpriemerne. Krajiny v regióne strednej Európy – obzvlášť Slovensko, Česko a Poľsko – sa v celkovom hodnotení umiestnili nadpriemerne, pričom medziročne zaznamenali výrazné zlepšenie, ktoré ich umiestnilo medzi 50 najlepšie hodnotených krajín sveta. Zatiaľ čo Slovensko sa umiestnilo na 47. priečke, Poľsko skončilo na 42. priečke, Maďarsko na 50. priečke a Rakúsko na 20. priečke.

Slovensko zaznamenalo v rebríčku Networked Readiness Index za rok 2016 jedno z najlepších posunov spomedzi všetkých krajín sveta. Medziročne si polepšilo o 12 priečok. Svetová banka vo svojej sprievodnej správe tento posun odôvodňuje predovšetkým obnoveným

úsilím verejného sektora v oblasti podpory a využívania technológií. Zároveň však upozorňuje na pretrvávajúcu veľmi slabú úroveň celkového regulačného prostredia v krajine.

Za výrazným zlepšením hodnotenia Slovenska je však aj citeľné zlepšenie podnikateľského a inovačného prostredia – najmä z hľadiska dostupnosti rizikového kapitálu. Spolu s relatívne vysokou mierou využívania technológií spotrebiteľmi a klesajúcimi cenami internetového pripojenia dokážu slovenská ekonomika vo väčšej miere využívať možnosti, ktoré využívanie technológií ponúka.

5.3.2 Deloitte Technology Fast 50 in Central Europe¹²³

Poradenská spoločnosť Deloitte od roku 1997 pravidelne zostavuje rebríček najrýchlejšie rastúcich technologických spoločností sveta pod názvom Technology Fast 500. Rebríček pôvodne vznikol v období masívneho rastu technologických spoločností v USA s cieľom ilustrovať úspechy tohto segmentu amerických firiem. Neskôr sa však rozrástol aj na hodnotenie firiem za hranicami Spojených štátov a Deloitte ním začal pokrývať aj zvyšok sveta po jednotlivých oblastiach – Severnú Ameriku, Európu, Blízky východ a Afriku a taktiež Áziu a Oceániu. Deloitte však neskôr začal hodnotiť aj konkrétne regióny s vysokým ekonomickým potenciálom – vrátane regiónu strednej Európy.

Rebríček 50 najrýchlejšie rastúcich technologických spoločností z Česka, Slovenska, Poľska, Maďarska, Slovinska, Chorvátska, Srbska, Bulharska, Rumunska, Litvy, Lotyšska a Estónska zostavuje Deloitte pravidelne od roku 2010 pod názvom Technology Fast 50 Central Europe. Rebríček je zostavovaný na základe prieskumu medzi firmami, ktoré sa do súťaže samé nominujú. Finančné dáta prihlásené firmy poskytujú samé, pričom Deloitte ich overuje s finančnými výkazmi overenými účtovníkom alebo audítorom. Umiestnenie tej ktorej spoločnosti v hlavnom rebríčku závisí od rastu jej príjmov v domácej mene za obdobie posledných piatich rokov, pričom podmienkou je, že musia dosiahnuť ročné príjmy minimálne na úrovni 50 tisíc eur. Ďalšou podmienkou úspešného prihlásenia rýchlo rastúcej spoločnosti do tohto rebríčku je zameranie podnikania – hodnotia sa len spoločnosti

¹²³ Zdroj: <http://www2.deloitte.com/hr/en/pages/technology/articles/technology-fast-50-ce.html>

podnikajúce v segmente softvéru, internetu, telekomunikácií, networkingu, elektroniky, médií, zábavného priemyslu, biotechnológií, farmaceutiky, zdravotníckych zariadení, alebo zelených technológií.

Okrem hlavného rebríčka najrýchlejšie rastúcich technologických spoločností v regióne Deloitte zostavuje aj doplňujúci rebríček Big 5 awards. Ten hodnotí ešte stále rýchlo rastúce technologické spoločnosti, ktorú sú však už príliš veľké na to, aby mohli v rýchlosti svojho rastu súperiť s malými firmami hodnotenými v hlavnom rebríčku. Pre zaradenie do tohto doplňujúceho rebríčku musia firmy spĺňať niekoľko podmienok: musia podnikáť aspoň päť rokov, musia mať centrálu v strednej Európe, musia dosiahnuť príjmy aspoň 50-tisíc eur v každom z posledných piatich rokov, pričom v poslednom hodnotenom roku musia ich príjmy presiahnuť 25 miliónov eur.

Druhým doplňujúcim rebríčkom Technology Fast 50 Central Europe je Rising Star awards, ktorý hodnotí spoločnosti, ktoré dosahujú vysokú mieru rastu, no sú príliš mladé na to, aby mohli byť zaradené do hlavného rebríčku. Pre zaradenie do hodnotenia Rising Star awards musia technologické spoločnosti spĺňať nasledujúce podmienky: musia podnikáť minimálne tri roky, no maximálne päť rokov, musia mať centrálu v strednej Európe a musia dosiahnuť príjmy aspoň 30-tisíc eur v každom z hodnotených rokov.

Slovenské technologické spoločnosti mali zastúpenie aspoň v jednej z hodnotených kategórií v rámci Technology Fast 50 Central Europe v každom roku od začiatku zostavovania rebríčku. V niektorých rokoch slovenské spoločnosti zaznamenali jedny z najrýchlejších rastov spomedzi hodnotených spoločností v regióne.

Tabuľka 1: Počet slovenských technologických firiem, ktoré sa umiestnili v hodnotení Technology Fast 50 in Central Europe v rokoch 2010 až 2016

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Hlavný rebríček	3	–	1	2	3	5	5
Big 5 award	2	3	–	1	1	1	1
Rising star award	–	–	–	1	1	–	–

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2016¹²⁴

Hlavný rebríček:

- JUMP soft (4. miesto s rastom 1965 percent) – softvérová spoločnosť zameraná na tvorbu databázových systémov a softvérových riešení pre firmy
- Studio 727 (15. miesto s rastom 841 percent) – komplexné filmové, reklamné a digitalizačné služby
- Aliter Technologies (30. miesto s rastom 484 percent) – spoločnosť zameraná na integráciu informačných a komunikačných systémov
- Pizza SEO (33. miesto s rastom 452 percent) – online marketingová a konzultačná spoločnosť zameraná na SEO a sociálne siete
- BSP Applications (41. miesto s rastom 381 percent) – vývoj aplikácií a riešenia pre digitalizáciu dokumentov

Big 5 awards:

- Aliter Technologies (2. miesto s rastom 484 percent) – spoločnosť zameraná na integráciu informačných a komunikačných systémov

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2015¹²⁵

¹²⁴ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2016. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2016

Hlavný rebríček:

- BSP Applications (4. miesto s rastom 1004 percent) – vývoj aplikácií a riešenia pre digitalizáciu dokumentov
- Visibility (17. miesto s rastom 543 percent) – internetové marketingové služby
- Pixel Federation (29. miesto s rastom 407 percent) – vývoj mobilných aplikácií
- CEIT Technical Innovation (31. miesto s rastom 387 percent) – výskum, vývoj a implementácia technologických riešení pre priemysel
- Promiseo (32. miesto s rastom 382 percent) – online marketingová agentúra špecializujúca sa na SEO, PPC a webové analytické služby

Big 5 awards:

- Eset (3. miesto s rastom 223%) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2014¹²⁶

Hlavný rebríček:

- Powerplay Manager (35. miesto s rastom 422 percent) – online športový manažér
- Websupport (36. miesto s rastom 417 percent) – najväčší poskytovateľ hostingových služieb a registrácie domén na Slovensku
- Innovatrics (44. miesto s rastom 344 percent) – tvorca softvéru na rozoznávanie odtlačkov prstov

Big 5 awards:

- Eset (4. miesto s rastom 274 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti

Rising star awards:

- Visibility (7. miesto s rastom 370 percent) – internetová marketingová agentúra

¹²⁵ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2015. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2015

¹²⁶ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2014. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2014. Dostupné na internete: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2014.pdf

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2013¹²⁷

Hlavný rebríček:

- Websupport (8. mieste s rastom 1003 percent) – najväčší poskytovateľ hostingových služieb a registrácie domén na Slovensku
- Eset (33. miesto s rastom 303 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti

Big 5 awards:

- Eset (4. miesto s rastom 303 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti

Rising star awards:

- Creative Web (2. miesto s rastom 979 percent) – prevádzkovateľ zľavového portálu Zlavadna.sk

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2012¹²⁸

Hlavný rebríček:

- Sygic (27. miesto s rastom 526 percent) – developer a predajca hlasovej GPS navigácie pre mobilné zariadenia

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2011¹²⁹

Big 5 awards:

- Eset (3. miesto s rastom 303 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti
- Tempest (4. miesto s rastom 215 percent) – poskytovateľ IT produktov a služieb

¹²⁷ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2013. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2013. Dostupné na internete: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2013.pdf

¹²⁸ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2012. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2012. Dostupné na internete: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2012_web_v03.pdf

¹²⁹ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2011. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2011. Dostupné na internete: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/2011_CE_Technology_Fast_50.pdf

– Soitron (5. miesto s rastom 111 percent) – systémový integrátor v oblasti IT Infrastructure, Unified Communications, Customer Interaction, Content Management, Security, IT služieb a outsourcingu

Hodnotenie slovenských technologických spoločností v rebríčku z roku 2010¹³⁰

Hlavný rebríček:

- Azet.sk (8. miesto s rastom 1126 percent) – jeden z najnavštevovanejších slovenských internetových portálov, prevádzkovateľ mailovej služby, komunitného portálu Pokec a spravodajského serveru Aktuality.sk
- Eset (25. miesto s rastom 530 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti
- 2 Ring (50. miesto s rastom 219 percent) – spoločnosť zaoberajúca sa vývojom softvéru a aplikácií a poskytujúca poradenstvo a IT služby pre call centrá

Big 5 awards:

- Eset (3. miesto s rastom 530 percent) – softvérová spoločnosť pôsobiaca v oblasti kybernetickej bezpečnosti
- Tempest (4. miesto s rastom 171 percent) – poskytovateľ IT produktov a služieb

¹³⁰ Zdroj: DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2010. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2010. Dostupné na internete:
http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/rs/Documents/technology/2010_CE_Technology_Fast_50.pdf

6. ODPORÚČANIA

Podpora startupov a inovatívneho podnikania patrí k prioritám Vlády SR. Úspešné príklady zo zahraničia ukazujú, že práve tento typ podnikania má potenciál zvýšiť prílev zahraničných investícií, posilniť inovačnú kapacitu ekonomiky, výrazne posilniť konkurencieschopnosť a vytvárať pracovné miesta v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou. Správne nastavenie podnikateľského prostredia, regulačného rámca v oblasti investícií rizikového kapitálu a nástrojov na podporu rozvoja podnikateľského vzdelávania a zručností sú základnými predpokladmi pre ďalší rozvoj tohto segmentu podnikov.

Startupový ekosystém na Slovensku je ešte stále relatívne mladý a málo rozvinutý. Napriek tomu, že dokázal vyprodukovať hŕstku firiem, ktoré sa stali hráčmi na regionálnom a dokonca aj globálnom trhu je však celkový vplyv podnikania startupov na slovenskú ekonomiku – z hľadiska tvorby pracovných miest a hrubého domáceho produktu – zanedbateľný. Tento stav predstavuje príležitosť pre ďalší rozvoj. Vzhľadom k tomu, že objem dostupných prostriedkov rizikového kapitálu pre startupy je vďaka iniciatívam súkromného aj verejného sektora adekvátny, opatrenia vlády by sa mali sústrediť najmä na nefinančný rámec podpory startupov a inovatívneho podnikania na Slovensku. Podnikateľské prostredie by malo zakladanie a podnikanie startupov podporovať – a nevytvárať inovatívnym myšlienkam zbytočné administratívne a regulačné prekážky. Verejný sektor by mal zároveň k podpore startupov pristupovať aj naďalej aktívne prostredníctvom pokračovania a rozširovania aktuálnych iniciatív poskytovania komplexných služieb zameraných na podporu podnikateľského vzdelávania a na podporu záujemcov o podnikanie aj startupových projektov v rámci riešenia typu one-stop-shop, ktoré ponúka Národné podnikateľské centrum.

V rámci podpory podnikania by však hlavné ťažisko opatrení malo ostať v segmente malých a stredných podnikov, ktoré sú tradičnou chrbticou slovenskej ekonomiky. Malé a stredné podniky – obzvlášť tie, ktoré podnikajú v tradičných odvetviach ekonomiky – totiž podľa posledných dostupných dát Európskej komisie stále predstavujú 99,9 percenta všetkých

podnikov na Slovensku, pričom vytvárajú 70,7 percenta všetkých pracovných miest a 61,2 percenta pridanej hodnoty v ekonomike¹³¹. Malé a stredné podniky dlhodobo sú – a v dohľadnej budúcnosti aj naďalej budú – kľúčovým segmentom ekonomiky. Najzásadnejší význam majú práve v ekonomicky menej rozvinutých regiónoch, v ktorých nepôsobia veľké firmy a nadnárodné korporácie. V takýchto oblastiach tvoria drvivú väčšinu pracovných miest a reprezentujú miestny kapitál.

Nefinančný rámec podpory podnikania startupov aj segmentu malých a stredných podnikov sa však do veľkej miery prelína. Inovatívne aj tradičné podnikanie môže do veľkej miery ťažiť z vhodného nastavenia podnikateľského prostredia, systematického odstraňovania regulačných bariér, stabilného legislatívneho prostredia a aktívnych opatrení zameraných na podporu rozvoja podnikateľských zručností. Medzi vhodné špecifické opatrenia pre podporu podnikania startupov potom patrí najmä systematická podpora prepájania akademického výskumu s potrebami súkromného sektora a vytvárania motivácií pre investorov poskytujúcich rizikový kapitál – napríklad formou daňových úľav.

6.1 Zvýšenie kvality podnikateľského prostredia

Východisková pozícia Slovenska v kvalite podnikateľského prostredia je podľa aktuálneho hodnotenia Svetovej banky nadpriemerná – v rebríčku Doing Business sa Slovensko umiestnilo na 33. priečke spomedzi 190 krajín. V niektorých ďalších oblastiach, ktoré tento rebríček nezahŕňa, je situácia pri porovnaní s priemerom EÚ taktiež priaznivá. Napríklad podiel podnikania v počiatočnom štádiu vykazujeme na úrovni 1,5 percent nad priemerom EÚ a podnikateľská činnosť žien dosahuje jedno percento nad priemerom EÚ. Ukazovatele v niektorých ďalších oblastiach – ako napríklad pozornosť médií venovaná podnikaniu sa potom pohybuje na úrovni priemeru krajín Európskej únie.¹³² Na strane druhej však na Slovensku dlhodobo pretrváva skôr negatívne vnímanie podnikania. Túto situáciu navyše sprevádza dlhodobá absencia systematického prístupu k podnikateľskému vzdelávaniu a

¹³¹ Zdroj: EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Prehľad základných skutočností o SBA

¹³² Zdroj: SBA. 2014. Stratégia národnej podpory a rozvoja MSP v období 2014 – 2020

získavaniu podnikateľských zručností na všetkých úrovniach vzdelávacieho systému. Tento nedostatok čiastočne kompenzujú aktivity zamerané na rozvoj podnikateľských zručností a vzdelávania záujemcov o podnikania a začínajúcich podnikateľov prostredníctvom aktivít Národného podnikateľského centra. Systematická zmena súčasného stavu by však mala zahŕňať zavádzanie prvkov podnikateľského vzdelávania do vzdelávacieho procesu na úrovni základného, stredného aj vysokoškolského vzdelávania s cieľom podpory rozvoja podnikateľského myslenia a podnikateľskej kultúry medzi mladými ľuďmi. Toto opatrenie môže z dlhodobého hľadiska zvýšiť podnikateľský a inovačný potenciál Slovenska.

6.2 Odbúranie bariér pri začatí podnikania

Administratívne a regulačné prekážky spojené so začatím podnikania môžu nádejných podnikateľov odradiť od realizácie ich nápadov. Významným krokom v tomto smere bolo zjednodušenie procesu zakladania živností a zriadenie jednotných kontaktných miest. Ďalšie významné zjednodušenie by bolo možné dosiahnuť zavedením univerzálnej voľnej živnosti, ktorá by bola vydávaná na počkanie. Súčasná povinnosť registrácie konkrétnych podnikateľských činností vyplýva zo zámeru štatistického vykazovania. Navyše sa môže spájať s administratívnym poplatkom pri zápise jednotlivých predmetov podnikania. Začínajúci podnikatelia však často nevedia, ktoré z oblastí by sa mohli dotýkať ich súčasného alebo budúceho podnikateľského zámeru, a preto je bežnou praxou zapisovať si pri zakladaní živnosti či firmy široké spektrum predmetov podnikania – napriek tomu, že nakoniec sa venujú len niekoľkým. Táto prax popiera zmysel štatistického vykazovania a príslušné nahlasovanie predmetov podnikania tak predstavuje zbytočnú administratívnu prekážku.

6.3 Systematické odstraňovanie regulačného zaťaženia

Zatiaľ čo systematické odstraňovanie regulačného a administratívneho zaťaženia je v niektorých európskych ekonomikách – napríklad vo Veľkej Británii, Nemecku či Holandsku – dlhodobo integrálnou súčasťou legislatívneho procesu a tvorby regulácií, Slovensko v tomto smere významne zaostáva. Iniciatívy v tejto oblasti mali vždy skôr deklaratórny charakter a

Slovensko tak dodnes postráda účinné nástroje identifikácie a kvantifikácie regulačných a administratívnych nákladov vyplývajúcich z pripravovaných aj existujúcich legislatívnych opatrení. Výsledkom je postupné zvyšovanie regulačného bremena. Podľa zistení Auditu podnikateľského prostredia sa regulačná záťaž len v 10 najvýznamnejších zákonoch upravujúcich podnikanie zvýšila medzi rokmi 2008 a 2014 až o 16,5 percenta¹³³.

Situáciu by mohlo výrazne zlepšiť spustenie iniciatív podľa osvedčených vzorov zo zahraničia. Úspešným príkladom je práve Veľká Británia, kde bola už v januári 2011 spustená deregulačná iniciatíva pod názvom „One-in, One-out“, ktorá zabránila ministerstvám, aby zavádzali nové regulácie zvyšujúce priame náklady pre firmy a mimovládne organizácie. V rámci tejto iniciatívy museli všetky vládne rezorty akékoľvek zvýšenie regulačnej záťaže spojené so zavádzaním novej legislatívy vyvážiť deregulačnými opatreniami, ktoré priniesli úsporu minimálne v takej istej výške. Na úspech tejto iniciatívy od januára 2013 nadviazala nová iniciatíva s názvom “One-in, Two-out”, ktorá požiadavky na systematické odstraňovanie regulačných nákladov ďalej zdvojnásobila.

6.4 Vytváranie stabilného legislatívneho prostredia

Najmä pre startupy a segment malých a stredných podnikov je významným faktorom ovplyvňujúcim kvalitu podnikateľského prostredia udržiavanie kvalitného, stabilného a predvídateľného legislatívneho rámca. Legislatívne prostredie na Slovensku možno dlhodobo hodnotiť skôr negatívne. Hlavným dôvodom sú časté zmeny kľúčových predpisov upravujúcich podnikanie a podnikateľské prostredie, čo vyvoláva u regulovaných subjektov legislatívnu neistotu. Medzi kľúčové predpisy s vplyvom na podnikanie patria predovšetkým Živnostenský zákon, Zákonník práce, Obchodný zákonník, zákony o sociálnom a zdravotnom poistení, ako aj daňové zákony. Neustále zmeny týchto predpisov spôsobujú nestabilitu a neúmerný tlak na sledovanie, naštudovanie a následnú implementáciu zmien v zákonoch zo strany startupov aj malých a stredných podnikov. Títo podnikatelia tak musia vynakladať čas

¹³³ Zdroj: SBA. 2014. Stratégia národnej podpory a rozvoja MSP v období 2014 – 2020

a prostriedky, ktoré by inak mohli venovať svojej zárobkovej činnosti a vytváraniu ekonomických hodnôt.

Vhodným riešením tohto stavu by bolo vytvorenie záväzného rámca pre prijímanie nových zákonov po vzore Veľkej Británie. Legislatíva tam vstupuje do platnosti vždy k dvom základným dátumom – k 1. januáru a k 1. júlu. Čas medzi nadobudnutím platnosti a nadobudnutím účinnosti nových predpisov pritom musí byť minimálne tri mesiace.

6.5 Podpora činnosti investorov poskytujúcich rizikový kapitál

Napriek dobrej dostupnosti kapitálových nástrojov financovania pre startupy je ďalej možné podporiť aktivitu investorov poskytujúcich rizikový kapitál. Takáto podpora by mala význam najmä pri podnikateľských anjeloch – teda pri najrizikovejších investíciách do startupov v raných fázach rozvoja. Ponuka tohto typu kapitálu ostáva v slovenských pomeroch relatívne obmedzená. Jedným z pravdepodobných vysvetlení by mohla byť práve kombinácia vysokej rizikivosti investovania v tejto fáze na jednej strane a averziou týchto investorov voči takejto miere rizika na strane druhej. Nedostatočná aktivita anjelských investorov má však nevyhnutne istý negatívny dopad na podiel kvalitných startupových projektov, ktoré prežijú úvodnú fázu podnikania. Vhodným opatrením na stimuláciu činnosti podnikateľských anjelov by mohla byť aspoň čiastočná úľava z daňovej povinnosti pri výnosoch z tohto typu investícií.

6.6 Podpora prepájania akademického výskumu s potrebami súkromného sektora

V Spojených štátoch a krajinách západnej Európy sa tradične jedná o významný motor inovácií. Prepájanie univerzitného výskumu s praktickými potrebami súkromného sektora však na Slovensku ostáva prevažne nevyužitou príležitosťou pre posilnenie startupového ekosystému a inovačného potenciálu ekonomiky. Dôsledkom je nízka úroveň využitia inovatívnych nápadov ich študentov a taktiež slabšie možnosti pre komercializáciu uskutočňovaného výskumu. Aktuálne trendy v nastavení akademického výskumu pritom kladú dôraz na doplnenie teoretického vzdelávania s modelom takzvanej podnikateľskej vysokej školy za účelom čo najširšieho využitia výsledkov vedeckých a výskumných aktivít

akademickej sféry v reálnej ekonomike. Ide o model, ktorý pomáha cieľiť univerzitný výskum tak, aby produkoval komerčne využiteľné inovácie. Zároveň pomáha budovať a rozvíjať podnikateľské zručnosti a podnikateľskú kultúru talentovaných študentov už počas štúdia. Prepojenie talentu študentov s výskumnými a odbornými kapacitami univerzít a s konkrétnymi potrebami súkromných spoločností vytvára silný inovačný potenciál.

Takéto projekty sú na Slovensku ešte stále vzácne, čím ostávajú inovatívne nápady a podnikateľský potenciál slovenských študentov často nevyužitý. Na Slovensku sa však študenti zvyčajne dostávajú do prvého odborného kontaktu so súkromným sektorom až po absolvovaní štúdia. Napriek tomu vzniklo niekoľko úspešných projektov prepájania univerzít a súkromného sektora. Príkladom dobrej praxe je úspešný spin-off, ktorý Žilinská univerzita založila v roku 1998. V súčasnosti funguje pod názvom CEIT a zameriava sa inovácie v procesných a automatizačných riešeniach pre priemysel a logistický sektor. Taktiež prináša inovatívne riešenie v oblasti priemyselného, konštrukčného, materiálového a biomedicínskeho inžinierstva. Tím viac ako dvesto odborníkov zabezpečuje zavedenie výskumných projektov do riešení pre konkrétnych koncových užívateľov, čím projekt flexibilne prepája univerzitný výskum a vývoj s praxou. Zároveň ide o možnosť zvyšovania prestíže univerzity ako aj celej ekonomiky prostredníctvom zapájania sa do mediálne prezentovaných projektov. Jedna z dcérskych spoločností CEIT pod názvom CEIT Technical Innovation sa napríklad podieľala na zostrojení prvej slovenskej družice skCUBE.

Z hľadiska inštitucionálneho rámca podpory startupov a inovatívneho podnikania je dôležité, aby verejný sektor lepšie motivoval univerzity, vysoké školy, vzdelávacie centrá a organizácie výskumu a vývoja realizovať podporné aktivity pre študentov so záujmom o podnikanie. Súčasný systém financovania vedy, výskumu a inovácií až na výnimky nemotivuje akademické a výskumné organizácie priamo podporovať výskumné aktivity študentov s komerčným potenciálom ani umožňovať svojim študentom a absolventom pôsobenie v inkubátoroch. Jednou z foriem podpory startupov a inovatívneho podnikania by pritom mohlo byť aj zlepšenie prístupu študentov k výskumnej infraštruktúre akademických a

vedeckých pracovísk – laboratóriám či prístrojom. Tieto výskumné kapacity boli v rámci operačného programu výskum a vývoj v rokoch 2007 až 2015 plošne modernizované.

7. ZÁVER

Startupy majú pre ekonomiku kľúčový význam. Zvyšujú inovačný potenciál krajiny, pomáhajú zachovať a zvyšovať konkurencieschopnosť ekonomiky a vytvárajú pracovné miesta a podnikateľské príležitosti v nových, rýchlo sa rozvíjajúcich odvetviach ekonomiky s vysokou pridanou hodnotou. Taktiež zvyšujú atraktivitu krajiny z hľadiska zahraničných investícií, sú motorom rozvoja stagnujúceho slovenského kapitálového trhu a zvyšujú atraktivitu a prestíž slovenskej ekonomiky na medzinárodnej úrovni. Pre ďalší rozvoj krajiny teda majú nezastupiteľné miesto.

Nakoľko startupový ekosystém na Slovensku je stále relatívne mladý a nerozvinutý, startupy samotné nemajú významný vplyv na ekonomickú aktivitu na Slovensku. Celkový počet startupových projektov v rôznych fázach vývoja je na Slovensku nízky. Podľa rôznych zdrojov sa číslo pohybuje od konzervatívneho odhadu 184 startupov až po optimistický odhad 425 startupov. Táto skutočnosť sa nevyhnutne premieta aj do zanedbateľného príspevku slovenských startupov k tvorbe pracovných miest a hrubého domáceho produktu. Startupová scéna podľa odhadov tejto analýzy priamo vytvára zhruba 900 až 2100 pracovných miest a na hrubom domácom produkte má 0,02-percentný podiel. Tento stav predstavuje príležitosť pre ďalší významný rozvoj slovenského startupového ekosystému.

Súčasná infraštruktúra podpory startupového ekosystému na Slovensku je vďaka iniciatívam verejného aj súkromného sektora adekvátna. Hoci tuzemské startupy považujú za jednu z najpálčivejších prekážok v rozvoji ich podnikania nedostatočný prístup k financovaniu, tento pohľad je v priamom rozpore s vnímaním profesionálnych investorov. Tí poukazujú na to, že aktuálna ponuka financií prevyšuje objem vhodných investičných príležitostí. Častou príčinou, pre ktorú sa startupom rozhodnú neposkytnúť investíciu je absencia realistických stratégií pre rast ich biznisu. Vnímaný rozpor ohľadom dostupnosti finančných prostriedkov reflektuje hlbší problém nielen startupovej scény, ale podnikateľského prostredia na Slovensku vo všeobecnosti. Je ním relatívne slabá úroveň podnikateľského vzdelania a zručností u podnikateľov a záujemcov o podnikanie.

Verejný sektor by sa teda mal zamerať predovšetkým na nefinančný rámec podpory startupov a inovatívneho podnikania na Slovensku. V tomto smere existuje priestor na zásadné zlepšenie predovšetkým pri posilnení aktívnych opatrení zameraných na podporu rozvoja podnikateľských zručností. Nevyužitým potenciálom pre rozvoj podnikateľského ducha mladých talentov a inovačného potenciálu slovenskej ekonomiky je taktiež nedostatočná snaha o systematické prepájanie akademického výskumu s potrebami súkromného sektora.

Podnikanie startupov, podobne ako celkovo segmentu malých a stredných podnikov, môže výrazne podporiť vhodné nastavenie podnikateľského prostredia, odstránenie bariér pri začatí podnikania či systematické odstraňovanie regulačného a administratívneho bremena.

ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

1. CABINET OFFICE. What is Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program.
Dostupné na internete: http://www8.cao.go.jp/cstp/panhu/sip_english/5-8.pdf
2. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2010. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2010.
Dostupné na internete:
http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/rs/Documents/technology/2010_CE_Technology_Fast_50.pdf
3. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2011. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2011.
Dostupné na internete:
http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/2011_CE_Technology_Fast_50.pdf
4. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2012. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2012.
Dostupné na internete:
https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2012_web_v03.pdf
5. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2013. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2013.
Dostupné na internete:
https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2013.pdf
6. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2014. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2014.
Dostupné na internete:
http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/CE_FAST50_2014.pdf
7. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2015. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2015

8. DELOITTE CENTRAL EUROPE. 2016. Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2016
9. EBAN. 2016. European Early Stage Investment. Dostupné na internete:
<http://www.eban.org/about-angel-investment/early-stage-market-overview>
10. ECB. 2015. Survey on the access to finance of enterprises in the euro area: October 2014 to March 2015.
11. EIB. 2014. Unlocking Lending in Europe. Dostupné na internete:
http://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_unlocking_lending_in_europe_en.pdf accessed on 31/08/2015
12. EMPIRICA. 2014. E-Skills for Jobs in Europe: Measuring Progress and Moving Ahead
13. ENTERPRISE IRELAND. 2017. End of Year Statement 2016
14. EUROCHAMBERS. 2014. 5 Years of Erasmus for Young Entrepreneurs
15. EUROPEAN BUSINESS ANGEL NETWORK. 2014. The Economic Impact of Angel Investment. Dostupné na internete: http://www.eban.org/research-theeconomic-impact-of-angel-investment/#.VON_7dd5OrM
16. EUROPEAN COMMISSION. 2012. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Entrepreneurship. 2020 Action Plan – Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe.
17. EUROPEAN COMMISSION. 2014 Memo: Proposal for a Directive on single-member private limited liability companies – frequently asked questions.
18. EUROPEAN COMMISSION. 2014. Report on the responses to the Public Consultation on the Review of the EU Copyright Rules. Dostupné na internete:
http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/copyright-rules/docs/contributions/consultation-report_en.pdf

19. EUROPEAN COMMISSION. 2015. Crowdfunding: Mapping EU markets and events study
20. EUROPEAN COMMISSION. 2015. Human Capital: Digital Inclusion and Skills – Digital Agenda Scoreboard
21. EUROPEAN COMMISSION. 2015. Innovation Union Scoreboard 2015: Executive Summary. 2015. Dostupné na internete: <http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/fp/2015-IUS-Summary.pdf> accessed on 31/08/2015
22. EUROPEAN COMMISSION. 2016. Press Release – Investment Plan for Europe: First EFSI deals in Slovakia as EIF and ČSOB agree EUR 135 million support for Slovak SMEs. Dostupné na internete: https://ec.europa.eu/commission/2014-2019/katainen/announcements/investment-plan-europe-first-efsi-deals-slovakia-eif-and-csob-agree-eur-135-million-support-slovak_en
23. EUROPEAN COMMISSION. Horizon 2020, Dedicated SME Instrument Work Programmes 2014-2015. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/pdf/SME%20Instrument%20in%20WP%202014-2015.pdf>
24. EUROPEAN PARLIAMENTARY RESEARCH CENTRE SERVICE. 2015. Briefing: The Challenges of Copyright in the EU
25. EURÓPSKA KOMISIA. 2015. Prehľad základných skutočností o SBA
26. FEDERAL MINISTRY FOR ECONOMIC AFFAIRS AND ENERGY. 2014. Digital Agenda 2014 – 2017. Dostupné na internete: <https://www.digitale-agenda.de/Content/DE/Anlagen/2014/08/2014-08-20-digitale-agenda-engl.pdf?blob=publicationFile&v=6>
27. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Global Report 2014. Dostupné na internete: <http://www.gemconsortium.org/report> accessed on 20/07/2015

28. GOMPERS, P.; LERNER, J. 2001. The Money of Invention – How Venture Capital Creates New Wealth
29. GOUBE, J. 2015. Worldwide Startup Visa Policies Compared
30. GP BULLHOUND. 2016. European Unicorns 2016
31. GRAHAM, P. 2012. Dostupné na internete: <http://www.paulgraham.com/growth.html>
32. GTAI. 2014. Industrie 4.0. Dostupné na internete: <http://industrie4.0.gtai.de/INDUSTRIE40/Navigation/EN/Topics/Why-germany/why-germany-policy,t=digital-agenda-for-germany,did=1191428.html>
33. HYUN-JEONG, L. 2016. Techno valley – Korea’s start-up hub. Dostupné na internete: <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20160715000547>
34. INNOVATE UK. 2016. Delivery Plan Financial Year 2016/2017
35. INVEST EUROPE. 2015. European Private Equity Activity
36. INVEST EUROPE. 2016. Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015
37. KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies
38. KPMG SLOVENSKO. 2016. Startup Ecosystem Survey. 2016
39. LOJSCHOVÁ, A. 2016. Kapitálový trh na Slovensku
40. MALLICK, A. 2017. Skill India – Skill development policy and mission. Dostupné na internete: <https://www2.deloitte.com/in/en/pages/tax/articles/skill-india.html>
41. MF SR. 2015. Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike
42. MIGREAT. 2014. UK Entrepreneur Visa Report: A UK Immigration System Open to Innovation and Promising Entrepreneurs

43. MORIKAWA, M. 2016. The Effects of Artificial Intelligence and Robotics on Business and Employment: Evidence from a survey on Japanese firms
44. NESTA. 2014. Understanding Alternative Finance: The UK Alternative Finance Industry Report 2014. Dostupné na internete:
<http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf>
[accessed 27/08/2015](#)
45. OECD. 2016. Entrepreneurship at a Glance 2016
46. OECD. Entrepreneurship at a Glance. 2014. Dostupné na internete:
http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en
47. OECD OBSERVER. 2011. Start-up Nation: An Innovation Story.
48. PRIME MINISTER OF JAPAN AND HIS CABINET. „Reform 2020“ projects. Dostupné na internete: http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/kaikaku2020_gaiyouen.pdf
49. PRIME MINISTER OF JAPAN AND HIS CABINET. Revision of Japan Revitalization Strategy: 10 Key Reforms
50. PWC. 2015. Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union.
51. SAPIE. 2017. Scale-up Study for Slovakia – The Fast Growing Firms of the Internet Age
52. SBA. 2014. Stratégia národnej podpory a rozvoja MSP v období 2014 – 2020
53. STANGLER, D.; WIENS, J. 2015. The Economic Case for Welcoming Immigrant Entrepreneurs
54. VARUN. 2017. The US Startup Visa: International Entrepreneur Rule Goes Into Effect July 17th 2017. Dostupné na internete: <https://medium.com/startup-grind/international-entrepreneur-rule-in-the-us-goes-into-effect-on-july-16th-2017-14d91737c2b0>

55. WORLD BANK. 2015. Doing Business 2015: European Union
56. WORLD ECONOMIC FORUM; CORNELL UNIVERSITX; INSEAD. 2016. The Global Information Technology Report 2016. Dostupné na internete:
http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf
57. YOON, J. 2016. The Gyeonggi Innovation Center helps Korean Venture Firms. Dostupné na internete: <http://seoulspace.co.kr/2016/01/05/the-gyeonggi-innovation-center-helps-korean-venture-firms/>
58. <http://42angels.com>
59. <http://500.co/press/>
60. <http://arxequity.com/>
61. <http://businessangels.sk>
62. <http://communities.techstars.com/slovakia/bratislava/startup-weekend/10204>
63. <http://connect-network.com/sk/home/>
64. <https://dmz.ryerson.ca/>
65. <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>
66. <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>
67. <http://impacthub.sk>
68. <https://chinaccelerator.com/>
69. <https://pioneers.io/>
70. <http://podnikatelskynapadroka.sk>
71. <http://rubixlab.com>

72. <http://speedinvest.com>
73. <http://www2.deloitte.com/hr/en/pages/technology/articles/technology-fast-50-ce.html>
74. <http://www.3tscapital.com>
75. <http://www.cmai.asia/digitalindia/>
76. <https://www.communitech.ca/>
77. <http://www.credoventures.com>
78. <http://www.digitalindia.gov.in/content/vision-and-vision-areas>
79. <http://www.eastcubator.sk>
80. <http://www.ei.com.pl>
81. <https://www.enterprise-ireland.com/en/About-Us/Services/>
82. <http://www.e-inkubator.sk>
83. <http://www.flemio.com>
84. <http://www.fundsmanagers.sk/investicny-proces>
85. <http://www.genesis.cz>
86. <http://www.globsynskills.com/about-us/skill-india/>
87. <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk/about>
88. <https://www.hubraum.com>
89. <https://www.innovation.gov.au/>
90. <http://www.inqb.sk>
91. <http://www.itventures.cz>

92. <http://www.kreativo.sk>
93. <http://www.kwm.com/en/us/knowledge/insights/china-13th-5-year-plan-innovation-technology-media-internet-plus-20160414>
94. <http://www.launcher.sk>
95. <http://www.limerockfund.com>
96. <https://www.lrjcapital.com>
97. <http://www.makeinindia.com/about>
98. <https://www.marsdd.com>
99. http://www.matimop.org.il/about_authority.html
100. <http://www.neulogy.vc>
101. <http://www.nhfond.sk>
102. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/fond-inovacii-a-technologii/podmienky-poskytnutia/>
103. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rastovy-kapitalovy-fond/podmienky-poskytnutia/>
104. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rozvojovy-fond/podmienky-poskytnutia/>
105. <https://www.nrf.gov.sg/>
106. <http://www.npc.sk/>
107. <http://www.oneeleven.com>
108. <http://www.ponkworking.com>

109. http://www.pmindia.gov.in/en/major_initiatives/make-in-india/
110. <http://www.rpicpo.sk>
111. <http://www.startupcommunities.ca/about/>
112. <http://www.sbagency.sk>
113. <http://www.startupawards.sk>
114. <https://www.startupkorea.com/>
115. <http://www.startupstadium.tw/programs/>
116. <http://www.vtpzilina.sk>