

PODMIENKY PRE STARTUP SPOLOČNOSTI NA SLOVENSKU¹

BOŽENA CHOVANCOVÁ² – JÁN BUKOVEN³

Condition for Start-ups in Slovakia

Abstract: *Currently, the growth of developed countries is driven not only by the traditional sectors of the economy; new technologies, innovation and scientific research are increasingly coming to the fore and are becoming the key to the long-term economic growth.*

Investments in startups have recently become trendy. It is not just “a matter of fashion” for one year, as it might seem. In Slovakia the amount of startups that become businesses and attract major international investors and private investors because of its high growth and innovation potential who can kick-start and support smart and inclusive economic growth in long-term. At the same time they contribute to the development of industries with high added value; to regional and global competitiveness, as well as creating employment for the highly skilled workforce. Some successful startups constitute a significant contribution in building the image of the Slovak Republic abroad as a country with innovation potential.

Keywords: *Venture capital, Slovakia, Startup environment, Business Angels*

JEL Classification: G 23, G 24, G 32

Úvod

S termínom rizikový kapitál sa môžeme prvýkrát stretnúť vo vedeckej práci J. Wittera, ktorý predniesol vo svojom prejave na konferencii Investment Bankers Association of America v roku 1939 [10]. V posledných dvoch desaťročiach, najmä s nástupom internetovej revolúcie, sa tento problém dostal do centra pozornosti mnohých ekonómov z teoretickej oblasti, ale aj z hospodárskej praxe. Známa je aj publikácia Kevina McNally z roku 1997, ktorá sa orientuje hlavne na oblasť malých firiem a ich budúci rastový potenciál [14]. V podobnom duchu písali prácu aj Brad Feld a Jason Mendelsom (2011),

¹ This contribution is the result for the project VEGA (1/0009/17) “The making of the Capital union in Europe and its impact on individual member countries“.

² prof. Ing. Božena Chovancová, PhD., University of Economics in Bratislava, Slovak Republic, e-mail: bozena.chovancova@euba.sk

³ Ing. Ján Bukoven, University of Economics in Bratislava, Slovak Republic, e-mail: jan.bukoven@gmail.com

ktorí koncentrovali pozornosť aj na vyhľadávanie investorov do takejto rizikovejšej oblasti podnikania [7]. Douglas J. Cumming (2010) sa venuje aj problematike špecifických investičných stratégií pri vstupe investorov do tejto sféry [3].

Aby sa dal potenciál startupov využiť naplno aj na Slovensku je potrebné vytvoriť priaznivé legislatívne a regulačné prostredie, ako aj vhodný ekosystém a finančné schémy na financovanie kritických fáz života startupov.

Mikropodniky a malé a stredné podniky tvoria 99 % všetkých spoločností v Európskej únii. Ich celkový počet je približne 21 miliónov a zamestnávajú okolo 33 miliónov osôb; sú základným zdrojom podnikateľského ducha a inovácií [6].

Víziou vlády Slovenskej republiky a kompetentných ministerstiev je podporovať startupový ekosystém v Slovenskej republike stimulovaním podnikateľského prostredia a systému štátnej podpory, ktoré dokážu aktivovať slovenské subjekty a jednotlivcov s unikátnymi myšlienkami, prípadne prilákať zahraničné subjekty s inovatívnymi nápadmi a tým zatraktívniť investovanie do startupov na Slovensku.

Slovenské podnikateľské prostredie je vytvárané predovšetkým z radov malých a stredných podnikateľov, ktorí predstavujú až 99 % všetkých spoločností, pričom do tejto kategórie spadajú aj startupy [17]. Malé a stredné podniky poskytujú v podnikovej ekonomike pracovné príležitosti pre takmer 75 % aktívnej pracovnej sily a podieľajú sa viac ako 50 % na hrubej produkcii a tvorbe pridanej hodnoty [17].

Malé a stredné podniky na Slovensku tvoria len 1,8 % z celkového počtu malých a stredných podnikov v rámci EÚ. Ich pridaná hodnota z celkovej pridanej hodnoty malých a stredných podnikov v EÚ tvorí 0,6 % a vytvárajú 1,2 % pracovných miest zo všetkých malých a stredných podnikov v rámci EÚ. Efektívnosť slovenských malých a stredných podnikov je v porovnaní s niektorými inými krajinami EÚ nízka [1].

Cieľ a metodológia

Cieľom tohto príspevku je vyhodnotiť súčasný stav startup prostredia na Slovensku a na tomto základe navrhnúť zmeny v ekonomicko-legislatívnej činnosti, ktoré prispievajú k tvorbe optimálnejších podmienok na takúto formu podnikateľskej činnosti.

Ďalej sa pokúsime zdefinovať systém podporných riešení na efektívne fungovanie startup spoločností. Budeme analyzovať a komparovať existujúci systém v Izraeli, ktorý aj vzhľadom na malú ekonomiku vykazuje vysokú dynamiku rozvoja.

V roku 2017 prijala vláda aj na Slovensku dokument, ktorý obsahuje základnú ekonomicko-právnu podporu činnosti startupov u nás. Analýza tohto dokumentu je v centre pozornosti aj tohto príspevku.

Pri spracúvaní príspevku využívame všetky dostupné zdroje hlavne v rámci Smerníc EÚ, ako aj Asociácie rizikového kapitálu (EVCA) v rámci Európy a všetky informačné zdroje zo Slovenska.

1 Startupové prostredie na Slovensku

Startupový ekosystém na Slovensku sa začal vyvíjať v rokoch 2010 – 2011 prostredníctvom iniciatív súkromného sektora. Verejný sektor sa témou podpory startupov začal zaoberať až od roku 2013, a to prostredníctvom realizácie projektu Národného podnikateľského centra, tvorby národných schém podpory startupov a Operačného programu Výskum a inovácie (ďalej len „OPVaI”) i ďalších iniciatív Európskej komisie zameraných na podporu podnikania (napríklad Akčný plán pre podnikanie 2020, Iniciatíva Small Business Act a pod.). V roku 2015 schválila vláda SR „Konceptiu pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike”.

Podľa kvalifikovaných odhadov existuje na Slovensku približne 600 startupov, ktoré zamestnávajú vyše 3000 zamestnancov [13]. Až 85 % slovenských startupov je v počiatkových fázach svojho rozvoja: 41 % v beta fáze (fáza nasledujúca po vytvorení prototypu) a 55 % generuje príjmy. Hlavné zdroje financovania startupov tvoria v prvom rade osobné úspory (71 %), či podpora priateľov a rodiny (21 %), prípadne úver z banky (4 %).

Počet zamestnancov v startupoch je na Slovensku stále nízky:

- 22 % nemá žiadneho zamestnanca,
- 14 % má 1 zamestnanca,
- 11 % má 10 zamestnancov,
- 9 % má 5 zamestnancov,
- 7 % má 3 zamestnancov,
- 5 % má 15 zamestnancov,
- 4 % má 20 a viac zamestnancov.

V najbližšom období však až 46 % slovenských startupov plánuje zamestnať 2 – 3 osoby, 19 % startupov 4 – 9 osôb a 17 % až 10 osôb a viac. Startupy majú navyše záujem zamestnávať vysokokvalifikovaný personál, pričom až 85 % pracovníkov v startupoch má vysokoškolské vzdelanie alebo profesionálnu (odbornú) kvalifikáciu, 37 % má manažérske a ekonomické vzdelanie a 25 % má IT vzdelanie [11].

Súčasný stav startupov na Slovensku je charakterizovaný hlavne obmedzenou ponukou finančných a nefinančných nástrojov. Slabou stránkou je aj nedostatočné prepojenie startupovej komunity na univerzity, vysoké školy, či iné vedecké inštitúcie. V rámci startupového ekosystému absentuje vzájomná spolupráca jednotlivých členov. Aj regulačné prostredie doteraz nemotivovalo k podnikateľským aktivitám startupov.

Silnými stránkami slovenského startupového prostredia sú hlavne cenová dostupnosť produktov a služieb. Výhodou je aj vzdelaná, kvalifikovaná a jazykovo vybavená pracovná sila a relatívne dobrá dostupnosť zamestnancov [12].

Neexistencia komplexného systému štátnej podpory startupov v SR môže vplývať aj na snahu slovenských startupov nachádzať uplatnenie v zahraničí, napríklad aj v Prahe, Budapešti alebo vo Varšave, kde už v súčasnosti existujú programy na podporu startupov (jav nazývaný ako „brain drain – únik mozgov“). Až 57 % firiem zvažuje relokáciu do inej krajiny, z toho:

- 80 % kvôli novým trhom alebo zákazníkom,
- 48 % kvôli prístupu k financovaniu a
- 32 % kvôli daňovému a právnomu prostrediu [13].

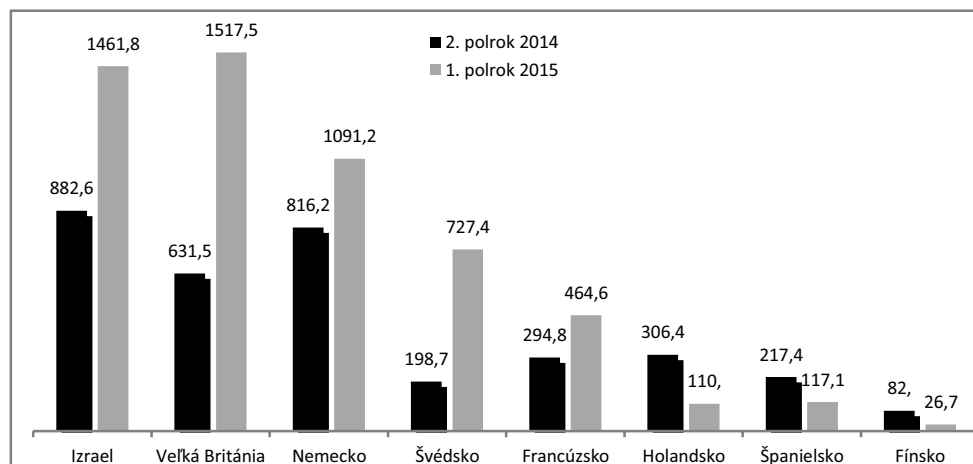
Výber nástrojov na podporu startupov sa odlišuje medzi viacerými krajinami. V Spojených štátoch amerických, globálnom centre inovácií a výskumno-vývojových aktivít, sa napríklad v rámci programu „Startup New York“ poskytujú startupom daňové úľavy počas prvých desiatich rokov podnikania. V Izraeli, ktorý sa takisto považuje za lídra v oblasti startupov, dnes funguje viac ako 5 tis. startupov a každý rok vznikne okolo 700 nových. Tel Aviv sa považuje za hlavné mesto startupov [4]. Výsledkom je, že za každý investovaný dolár v Izraeli je izraelská vláda pripravená podporiť investíciu dodatočnými šiestimi dolármi [8].

Aké sú príčiny startupového úspechu Izraela? Tento úspech nie je náhodný, závisí najmä od prostredia, v ktorom sa startupy nachádzajú. Hlavné dôvody úspechu startupov v Izraeli možno zhrnúť do týchto bodov:

- štátne programy na podporu výskumu a vývoja v podnikaní,
- sieť inštitúcií zameraných na podporu startupov,
- výskum prepojený s priemyselnou podnikateľskou praxou,
- financovanie startupov pomocou venture kapitálu [16].

Záujem o startupy v Izraeli dokumentuje aj skutočnosť, kam investori posielali svoje peniaze.

Graf č.1

Kam investori posielali svoje peniaze (v mld. dolárov)

Prameň: [4].

V EÚ vyniká opatreniami predovšetkým Veľká Británia a Nemecko, a to najmä vďaka stimulom pre anjelských investorov⁴, ktorých úloha je v startupovom systéme nezastupiteľná, keďže financujú najrizikovejšie začiatkové fázy podnikania.

Tak isto aj regionálne zoskupenie Visegradskej štvorky (Česká republika, Poľsko, Maďarsko, SR) veľmi aktívne podporuje startupy rôznymi národnými programami. Ich súčasťou sú tak v Českej republike, Poľsku, ako aj v Maďarsku špeciálne opatrenia určené na podporu internacionalizácie startupov v globálnych startupových centrách, najmä v Silicon Valley.

2 System podporných riešení pre startupy na Slovensku

Podpora inovácií a inovačných projektov sa na Slovensku zabezpečuje viacerými štátnymi inštitúciami a agentúrami (Ministerstvo financií SR, Ministerstvo hospodárstva SR, Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu SR, Slovak Business Agency – SBA, Slovenská inovačná a energetická agentúra – SIEA, Centrum vedecko-technických informácií Slovenskej republiky – CVTI SR). V súčasnosti z pohľadu podpory startupov, resp. startupového ekosystému, nie sú jednotlivé inštitúcie dostatočne koordinované. Predložená koncepcia navrhuje určitú koordináciu a súčinnosť hlavných aktérov. Riešenia na podporu podnikania startupov a posilnenia ekosystému na Slovensku sú navrhnuté komplexne pre všetky fázy vývoja startupov, pričom

⁴ Anjelský investor je prevažne fyzická osoba, ktorá poskytuje startupom a iným podnikom kapitál výmenou za vlastníctvo podielu alebo za konvertibilný dlh.

sa budú realizovať aj opatrenia pre fázu pred založením startupu i pre rastovú fázu startupov [18].

Opatrenia, ktoré by mali stimulovať startupy v rôznych oblastiach:

- *Zakladanie startupových spoločností* – Pre rozvoj startupov je v SR najefektívnejšie zaviesť novú právnu formu kapitálovej obchodnej spoločnosti, ktorá dovoľí flexibilné nastavenie majetkových vzťahov, možnosti vstupu alebo výstupu nového investora z investície. Riešením je zavedenie hybridnej formy kapitálovej obchodnej spoločnosti, ktorá kombinuje prvky spoločnosti s ručením obmedzeným a akciovej spoločnosti.

Podobne by sa malo riešiť aj základné imanie spoločnosti, ktoré by malo byť čo najnižšie. Ďalej by sa malo riešiť rozdelenie akcií, či budú alebo nebudú verejne obchodovateľné, vydávanie rôznych druhov akcií, ktoré budú spojené s rôznymi právami, napr. právo pridať sa k prevodu akcií za rovnakých podmienok ako majoritný akcionár, právo požadovať prevod akcií, zamestnanecké akcie, opčné právo a iné práva.

Nová forma kapitálovej obchodnej spoločnosti by mala vhodne odzrkadľovať prostredie, v ktorom slovenské startupy vznikajú. Treba flexibilne nastaviť vzťahy v spoločnosti a zaviesť rôzne mechanizmy ochrany investície, znížiť mieru averzie voči rizikovým investíciám. V takejto novej spoločnosti by si zmluvné strany mohli dohodnúť celkovú stratégiu spoločnosti v právne záväznej neverejnej akcionárskej dohode tak, aby citlivé obchodné informácie zostali utajené.

- *Daňové opatrenia* – Ministerstvo financií SR navrhuje oslobodenie od povinnosti uhrádzať daňovú licenciu na obdobie 3 rokov pre spoločnosti, ktoré sa kvalifikujú ako startup v zmysle vopred definovaných kritérií. V prvom roku podnikania sú od povinnosti uhrádzať daňovú licenciu oslobodené všetky firmy v SR a daný návrh teda predĺži toto obdobie pre startupy o dodatočné 2 roky. Ďalej je potrebné, aby konatelia a spoločníci daného startupu nemali zákaz podnikateľskej činnosti a neboli dlžníkmi daňového úradu, sociálnej poisťovne alebo niektorej zo zdravotných poisťovní.
- *Podnety pre anjelských investorov* – Dlhodobým problémom startupov v SR je nedostatočná aktivita anjelských investorov. Výška investícií, ktoré sa vkladajú do startupov v ich počiatočnej fáze fungovania, je do 100 000 eur, čo je problém. Investície anjelských investorov sú väčšinou neverejné, a preto je veľmi komplikované získať presné štatistické údaje o ich výške alebo rozsahu. Tento stav je dôsledkom toho, že v SR neexistujú nijaké podporované združenia (kluby) anjelských investorov. V zahraničí takéto

združenia fungujú a monitorujú investičné aktivity do startupov, pomáhajú spájaniu startupov s anjelskými investormi, analyzujú investičnú aktivitu anjelských investorov, presadzujú záujmy týchto investorov a podobne. Pritom význam anjelských investorov pre ekonomiku potvrdzuje napríklad štatistika European Business Angel Network (EBAN) [5], ktorá uvádza, že vplyv anjelských investorov môže v priemere priniesť až 231 % rast zamestnanosti a 150 % rast príjmu podnikov. Investormi rizikového a rozvojového kapitálu sú predovšetkým primárni investori rôzneho typu, ako:

- podnikateľskí anjeli (Business angels),
- nezávislí investori (Independent investors),
- závislí investori (Dependent investors),
- čiastočne závislí investori (Semidependent investors),
- vládou podporované organizácie (Government supported organizations) [9].

Motivácia anjelských investorov a finančná podpora startupov by mohla v SR prebiehať aj prostredníctvom dodatočného navýšenia investície anjelského investora do startupu o dotáciu (grant) z verejných zdrojov vo vopred stanovenom percentuálnom podiele z výšky investície anjelského investora (matching grant). Startup bude môcť získať spolufinancujúci grant aj viackrát, maximálne však do presne stanovenej výšky, a to kumulatívne bez ohľadu na počet investorov. Dané opatrenie bude možné financovať z prostriedkov alokovaných v OPVaI [18].

Prostredníctvom tohto opatrenia bude priamo podporené financovanie startupov i aktivity anjelských investorov, ktorých investície sa budú môcť zhodnocovať rýchlejšie na základe spolufinancovania startupových projektov zo strany štátu bez toho, aby štát akýmkoľvek spôsobom vstupoval do majetkových a rozhodovacích procesov v rámci startupu.

Podmienkami na poskytnutie grantu z verejných zdrojov do startupu budú:

- investícia do podniku, ktorý spĺňa kritériá startupu,
- majetkový podiel v startupe, ktorý investor získa touto investíciou, môže dosiahnuť najviac 49 %,
- grant udelený startupu nebude podliehať zdaneniu,
- vopred stanovená dolná hranica výšky investície anjelského investora pre kvalifikáciu startupu na grant z verejných zdrojov,
- maximálna výška grantu, ktorý by si takýmto spôsobom mohol startup naakumulovať od viacerých investorov, môže byť limitovaná na presne

stanovenú výšku (kumulatívne na jeden startup).

Kritériá na kvalifikáciu anjelského investora:

- anjelský investor nie je v právnom, obchodnom, rodinnom či pracovnom vzťahu s niektorým zo zakladateľov, majiteľov alebo zamestnancov startupu,
- ziskava majetkový podiel v danom startupe po prvýkrát, a teda v rámci tohto programu sa neumožní poskytnutie ďalšieho grantu pri zvyšovaní podielu investora v startupe, respektíve pri opätovnom získaní podielu.

Riešením by mohlo byť vytváranie a podpora takýchto združení, čo by zlepšilo spájanie investorov so startupmi a finančné krytie takejto aktivity by mohlo byť prostredníctvom OPVaI. Pričom podmienkou podpory bude členstvo v EBAN, ktorá zastrešuje európske platformy anjelských investorov a bola zriadená Európskou komisiou.

Úlohou združenia anjelských investorov bude vytvorenie databázy investorov a startupov pôsobiacich v SR, uskutočňovanie kvantitatívnych analýz investičnej činnosti anjelských investorov, organizovanie vzdelávacích podujatí a workshopov, ako aj budovanie mechanizmu na hodnotenie startupov (rating) napríklad prostredníctvom skupiny súkromných domácich a zahraničných investorov. Pričom toto hodnotenie by mohlo slúžiť ako jeden z faktorov rozhodovania pre anjelských investorov a mohlo by sa využiť na účely dodatočných foriem štátnej podpory.

- *Poskytovanie rôznych nefinančných služieb pre startupy* – Osoby, ktoré sa rozhodnú pre podnikanie, resp. sa pustia do založenia startupu, majú malé alebo žiadne skúsenosti s podnikaním. Z týchto dôvodov sa v mnohých európskych krajinách štátne inštitúcie snažia prekryť túto medzeru rôznymi komplexnými službami. Ide predovšetkým o asistenciu pri vypracúvaní obchodného plánu, pomoc pri strategickom plánovaní, technologické poradenstvo, poskytovanie dlhodobých poradenských služieb vrátane právnych služieb, či mnohé iné finančné a nefinančné služby. Pri rokovaníach s investorom je vhodné od začiatku si vyjasniť kľúčové body v zmluvnej dokumentácii, najmä body týkajúce sa nasledujúcich skutočností:
 - odkladacie podmienky (Conditions precedent),
 - likvidačný zostatok (Liquidation preference),
 - obmedzenia s disponovaním (Lock ups),
 - záruky a vyhlásenia (Representations and warranties),
 - právo veta (Consents rights),

- informačné povinnosti (Information rights),
- spôsob nadobúdanie podielu zakladateľmi – Vesting (good leaver/bad leaver),
- poplatky (Fees) [15].

Na podporu startupov je pripravený projekt zriadenia NPC, ktorého úlohou bude:

- komplexné riešenie služieb na podporu startupov, pričom bude spolupracovať s existujúcimi centrami na podporu startup komunity (koncept one-stop-shop priestory – inkubátor, akcelerátor, co-working a poskytovanie dlhodobých poradenských služieb) v rámci NPC,
 - vybudovanie špecializovaného priestoru na podporu kreativity, tzv. CreativePoint,
 - kooperácia s partnermi orientovanými na podporu podnikania,
 - podpora prepojenia akademického prostredia (vysoké školy, vedeckovýskumné ústavy) s potrebami podnikateľského prostredia.
- *Zlepšenie financovania startupov* – Financovanie startupov zásadným spôsobom určuje celkovú úspešnosť startupu, lebo startupy v SR majú iba obmedzené možnosti ako získať investora. V prípade startupu ide o rizikový kapitál, ktorý je nevyhnutný na jeho rozvoj a rast. Kapitálový trh je už dlhé roky nefunkčný. Kapitálové financovanie je na Slovensku charakterizované nízkou mierou dopytu a ponuky, ale aj nízkou mierou povedomia o výhodách kapitálového financovania a chýbajúcou skúsenosťou komunikovať s kapitálovými investormi všeobecne. Ani Burza cenných papierov na Slovensku neprišla s iniciatívou financovať startupy prostredníctvom nej, či vytvoriť podmienky pre startupy.

Pre startupy sú dôležité aj iné formy financovania, napríklad v podobe konvertibilného úveru, kombinácie financovania s poskytovaním dlhodobých poradenských služieb startupu (čo mu garantuje väčšiu šancu udržania sa na trhu) a podobne. Tieto formy podpory by sa mali zaviesť v rámci činnosti NPC a financovať zo zdrojov OPVaI [17].

Cieľom je, aby bankové zdroje financovania boli postupne nahrádzané kapitálovým financovaním, čo platí špeciálne pre startupy, ktoré sú na začiatku podnikania v zásade závislé od externého financovania (obmedzená história cash flow, žiadne aktíva, ktoré by mohli slúžiť ako kolaterál a pod.). Prístup na kapitálový trh je však pre väčšinu startupov drahý, čo súvisí najmä s fixnými nákladmi pri due diligence a majetkových záležitostiach (equity issues). Kľúčová je aj spolupráca bánk a rôznych inštitúcií, ktoré by po zamietnutí žiadosti o úver pre startupy mali byť súčinné a poskytnúť kvalitnú spätnú

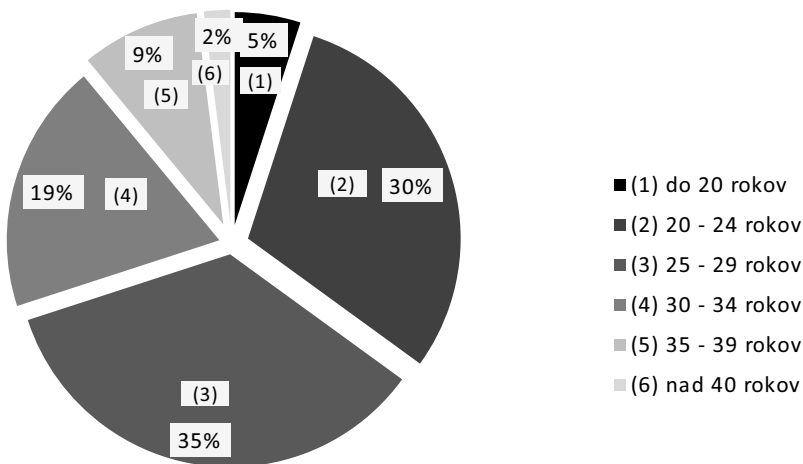
väzbu a zároveň informovať klienta o možnostiach financovania na kapitálovom trhu.

Ďalším dôležitým aspektom je potreba zlepšiť prístup startupom k zdrojom financovania (vrátane rizikového kapitálu). Existujú však aj ďalšie bariéry, ktoré pramenia z nedostatočného prepojenia kapitálových trhov EÚ (neexistencia jednotného kapitálového trhu) a obmedzeného prístupu k ponúkaným možnostiam financovania. Prioritou preto musí byť zvyšovanie efektivity fungovania vnútorného trhu, a to najmä:

- väčšia súťaž na trhu,
 - väčší počet hráčov na trhu,
 - nové produkty (sekuritizácia atď.),
 - znižovanie ceny vstupu na trh tak pre investorov, ako aj žiadateľov,
 - lepšia distribúcia a diverzifikácia rizika,
 - zdieľanie rizika medzi investormi naprieč EÚ.
- *Podpora vysokých škôl, vzdelávacích centier a inštitúcií výskumu a vývoja*
Na Slovensku prevažuje tendencia zamestnania sa v pracovno-právnom vzťahu, to znamená, že mladí ľudia v SR nemajú veľký záujem podstúpiť podnikateľské riziko a teda podstúpiť prípadný podnikateľský neúspech. Študenti preto často zanechávajú svoje nápady a myšlienky s ukončením štúdia, či tesne po štúdiu, ale aj z dôvodu neistoty dlhodobiejšieho príjmu.

Graf č. 2

Percentuálne zastúpenie ľudí podľa veku v startupoch



Prameň: [12].

Uvedený problém je možné riešiť vytvorením určitých princípov, ktoré by boli kombináciou finančnej a nefinančnej podpory počas časovo ohraničeného obdobia pre cieľovú skupinu – študentov (vrátane doktorandov) na vysokých školách alebo vzdelávacích inštitúciách. Išlo by o formu grantu tým študentom, ktorí majú záujem rozvíjať svoje inovatívne myšlienky a podnikateľské zámery na školách, v spolupráci so školami, s centrami excelentnosti a inkubátormi. Cieľom takéhoto opatrenia je podporiť podnikavosť mladých ľudí a prebrať časť rizika v počiatočnej fáze rozvoja podniku. Výška grantu a dĺžka obdobia, počas ktorého by sa poskytoval, by mala byť vopred určená, pričom grant bude slúžiť na pokrytie nákladov s podnikateľskými aktivitami podnikateľa.

V zahraničí sú schémy, podľa ktorých vybrané typy firiem – ako napríklad startupy a spin-offy – majú možnosť spolupracovať s výskumnými inštitúciami za zvýhodnených podmienok. Tradičný vysokoškolský vzdelávací systém v zahraničí je dopĺňaný modelom podnikateľskej vysokej školy (angl. ekv. „Entrepreneurial university“). Jej cieľom je prenos vedeckovýskumných aktivít do komerčnej sféry a podpora podnikavosti študentov už počas štúdia. Študenti získavajú praktické zručnosti a motiváciu uskutočňovať podnikateľskú činnosť.

Konkrétnym krokom na posilnenie prezentácie slovenských startupov v zahraničí je aj vytvorenie stáleho zahraničného zastúpenia SR v Silicon Valley s miestnym zástupcom, ktorý by primárne plnil úlohu reprezentanta SR pre oblasť podpory slovenských startupov v USA [18].

3 Nové podmienky na zakladanie startupov na Slovensku v roku 2017

Od 1. januára 2017 platí v SR zákon č. 290/2016 Z. z. o podpore malého a stredného podnikania a zmene a doplnení zákona č. 71/2013 Z. z. o poskytovaní dotácií v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov. Startupy sú podnikateľské iniciatívy s vysokým rastovým a inovačným potenciálom, ktoré dokážu naštartovať a dlhodobo podporovať inteligentný a inkluzívny hospodársky rast a prilákať zahraničné investície. Prispievajú k rozvoju odvetví s vysokou pridanou hodnotou, regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily [18]. Ich pridanou hodnotou je prelomový alebo zásadným spôsobom vylepšený produkt či služba pre relevantný trh. Podľa zákona č. 513/1991 Z. z. v znení neskorších predpisov (Obchodný zákonník) vzniká nový typ obchodnej spoločnosti – Jednoduchá spoločnosť na akcie (ďalej j. s. a.), ktorý bol vytvorený najmä na podporu startupov a ich udržanie sa na trhu. Do praxe sa zavádza niekoľko opatrení:

- J. s. a. by mala vyriešiť problémy s častým zánikom startupov kvôli nedostatku kapitálu pri zakladaní, ale bude zaujímavá aj pre investorov.

J. s. a. predstavuje hybridnú formu kapitálovej obchodnej spoločnosti, ktorá spája prvky spoločnosti s ručením obmedzeným (ďalej s. r. o) s prvkami akciovej spoločnosti. Snahou bolo spojiť výhody s. r. o. (napr. nízka požiadavka na základné imanie či jednoduchá štruktúra spoločnosti) a akciovej spoločnosti (podiel na základnom imaní reprezentujú akcie a zodpovednosť spoločnosti za porušenie záväzkov) do jedného celku.

Hlavnou výhodou takejto spoločnosti je najmä výška základného imania, ktorá už nemusí byť minimálne 5 000 € ako pri zakladaní s.r.o. V j.s.a. je výška základného imania 1 € a akcionári neručia za záväzky spoločnosti, ako je to pri akciových spoločnostiach.

- Hodnotu akcie j. s. a. bude možné vyjadriť aj v eurocentoch alebo v kombinácii eur a eurocentov. Avšak na rozdiel od akciovej spoločnosti budú zoznamy akcionárov j. s. a. uverejňované v registri akcionárov vedenom Centrálnym depozitárom cenných papierov Slovenskej republiky, čo znamená pre akcionárov j. s. a. menšiu anonymitu. Zároveň bude možné okrem kmeňových akcií vydať aj akcie s osobitnými právami, ktoré sa uvedú v stanovách spoločnosti, čo umožní určiť rozsah nároku na podiel zo zisku alebo na likvidačnom zostatku, či stanoviť počet hlasov akcionára. Ďalej sa zjednodušia kritériá na prevoditeľnosť akcií, čo môže v konečnom dôsledku zaujať najmä finančných investorov. Takisto upísanie akcií pre zamestnancov sa zjednoduší.
- J. s. a. môže založiť buď jedna, alebo aj viacero osôb, a to zakladateľskou listinou, alebo zakladateľskou zmluvou rovnako ako pri akciovej spoločnosti. Avšak zmluvy musia mať formu notárskej zápisnice. Ďalej môžu zakladatelia uzatvoriť akcionársku zmluvu, v ktorej je možné si dohodnúť špeciálne práva, napríklad právo pridať sa k prevodu akcií (tzv. tag-along), právo požadovať prevod akcií (tzv. dragalong) a právo požadovať nadobudnutie akcií (tzv. shootout). Navyše má j.s.a. možnosť si v zakladateľskej zmluve určiť špecifické podmienky zániku jej orgánov [2].

Tab. č. 1

Porovnanie rôznych právnych foriem spoločností

	j. s. a.	s. r. o.	a. s.
Minimálna výška zákl. imania	1 €	5 000 €	25 000 €
Minimálny počet zakladateľov	1 fyzická/právnická osoba	1 fyzická/právnická osoba	2 fyzické osoby/ 1 právnická osoba
Zakladateľský dokument	zakladateľská listina/ zakladateľská zmluva	spoločenská zmluva	zakladateľská listina/ zakladateľská zmluva
Ručenie spoločníkov/ akcionárov spoločnosti	akcionári neručia za záväzky spoločnosti	spoločníci ručia za záväzky spoločnosti do výšky svojich nesplatených vkladov	akcionári neručia za záväzky spoločnosti
Anonymity spoločníkov/ akcionárov	verejný zoznam akcionárov sprístupnený na stránke CDCP	zoznam spoločníkov zverejnený v Obchodnom registri	neverejný zoznam akcionárov
Orgány spoločnosti	valné zhromaždenie/pred- stavenstvo/fakultatívne – dozorná rada	valné zhromaždenie/kona- tel/fakultatívne – dozorná rada	valné zhromaždenie/pred- stavenstvo/povinne – dozorná rada
Poplatok za zápis do Obchodného registra	nie je stanovená jeho výška	elektronicky: 150 € listinne: 300 €	elektronicky: 375 € listinne: 700 €
Notárske poplatky	vyhotovenie notárskej zápisnice – okolo 70 €	overenie podpisov – od 1,50 € za podpis	vyhotovenie notárskej zápisnice – okolo 250 €

Prameň: [2].

Záver

Napriek tomu, že sa prijalo množstvo dokumentov, či už vo forme rôznych koncepcií, vládnych návrhov alebo opatrení, v kontexte vyššie uvedeného vidieť, že problematika rozvoja a podpory startupov na Slovensku ešte nie je úplne doriešená. Týka sa to samotných zakladateľov startupov, anjelských investorov, ako aj inštitúcií, ktoré sa zaoberajú touto oblasťou. Pozitívom na pokračujúcom procese je, že investovanie do nových myšlienok a technológií má rastový trend. Prijal sa rad opatrení či už v legislatívnej alebo daňovej oblasti. SBA, či iné organizácie podporujúce túto oblasť podnikania vo forme konzulácií alebo mentoring, sa neustále snažia zjednodušiť byrokraciu, ktorá i napriek prijatým opatreniam bráni plnému rozbehu týchto nových spoločností.

Cieľom všetkých zúčastnených je naďalej zlepšovať podnikateľské prostredie, podporovať nové i rozbehnuté startupy nielen po finančnej stránke, ale aj po stránke poradenskej, technickej a vzdelanostnej. Rozvoj našej spoločnosti sa bude odvíjať aj od úspešnosti startupových spoločností nielen na Slovensku, ale i v zahraničí.

Literatúra

- [1] Annual Report on European SMEs 2013/2014 - A Partial and Fragile Recovery, Final Report – July 2014 SME Performance Review 2013/2014 for the European Commission, MULLER, P., GAGLIARI, D., CALIANDRO, C., BOHN, N., KLITOU, D.: Available at the URL: https://www.researchgate.net/publication/266384367_Annual_Report_on_European_SMEs_20132014_-_A_Partial_and_Fragile_Recovery_Final_Report_-_July_2014_SME_Performance_Review_20132014_for_the_European_Commission,
- [2] BREHOVÁ, N. Startitup 2016. Dobrá správa pre startupy: Ich zakladanie bude od nového roka jednoduchšie! September 2016. Available at the URL: <https://www.startitup.sk/dobra-sprava-startupy-zakladanie-noveho-roka-jednoduchsie/>
- [3] CUMMING, D. J. 2010. Venture Capital, Investment Strategies, Structures and Policies, John Willey and Sons, Inc., 2010.
- [4] ČERNÝ, A. 2015. Start-up nation jede dál. Izrael láká investory mnohem víc než Evropa, September 2015. Available at the URL: http://ekonomika.idnes.cz/izrael-je-magnetem-pro-zahranicni-investice-fzl/eko-zahranicni.aspx?c=A150908_2189938_eko-zahranicni_fih.
- [5] EBAN 2014, BRAHA, M.: Research: The Economic Impact of Angel Investment. (01.07.2014), Available at the URL: <http://www.eban.org/research-the-economic-impact-of-angel-investment>.
- [6] Fakta a čísla o Evropské unii: Malé a střední podniky. Evropský parlament (June, 2013). Malé a střední podniky, Věcné informace o EU. Available at the URL: http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html.
- [7] FELD, B. – MENDELSON, J. 2011. Venture Deals, John Willey and Sons, Inc., 2011
- [8] Financial Times, 2014. The Israeli take on start-up risk. [19.2.2014]. Available at the URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/babcf3e-98b0-11e3-a32f-00144feab7de.html#axzz3YbdwwYpd>.
- [9] CHOVANCOVÁ, B. a kolektiv. 2008. *Investičné a hypotekárne bankovníctvo*. Iura Edition. 2008, ISBN 978-80-8078-223-8.
- [10] KENNEY, M. Note on „Venture Capital“. BRIE Working Paper, 2000. Available at the URL: <http://brie.berkeley.edu/publications/wp142.pdf>,
- [11] KPMG 2016. Startup Ecosystem Survey Slovakia 2016, Available at the URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/startup-ecosystem-survey-slovakia-2016.pdf>.
- [12] KPMG 2016. Startup Ecosystem Survey Slovakia 2016, Available at the URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/startup-ecosystem-survey-slovakia-2016.pdf>.

-survey-slovakia-2016.pdf.

- [13] KPMG 2014. Prieskum slovenského start up ekosystému 2014, Available at the URL: <<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/sk/pdf/Startup-survey-2014-SK.pdf>>.
- [14] McNALLY, K. 1997. Corporate venture capital, Taylor and Francis Group London, 1997.
- [15] MYŠIČKA, V. – VOJTKO M. a kolektív autorov 2015. Startup 4 Dummies, Digital Visions, spol. s r.o., 2015, ISBN 978-80-97112-3-6.
- [16] REZÁKOVÁ, V. 2016. Startupový ekosystém Izraela. [October 2016], Available at the URL: <<https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/2904/category/podpora-podnikania/article/startupovy-ekosystem-izraela.xhtml>>.
- [17] SBA. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2012, Available at the URL: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/stav_msp_2012_sk.pdf>.
- [18] Uznesenie vlády Slovenskej republiky č. 307 z 10.06.2015. Koncepcia pre podporu startup a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike. Available at the URL: <http://www.rokovanie.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Uznesenie-14906?prefixFile=u_3>.