

FINANČNÉ ASPEKTY STARTUP EKOSYSTÉMU A JEHO ROZVOJ V PODMIENKACH SR

FINANCIAL ASPECTS OF THE STARTUP ECOSYSTEM AND ITS DEVELOPMENT IN SLOVAKIA

KAMIL ŠČERBA

Ing. Kamil Ščerba, Katedra financií a účtovníctva, Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici,
tel.: + 421 48 446 6314, e-mail: kamil.scerba@umb.sk

Abstract

The development of new, innovative businesses - start-ups is one way to respond to the dynamism environment. Start-ups are young, new, dynamic, entrepreneurial projects mostly based on new trends and technologies, and have a perspective can be very viable. Great potential start-ups can be used, if they create an adequate regulatory, legislative and financial framework that currently forms the government of the Slovak Republic support the concept of start-up ecosystem.

Key words: *startup ecosystem, development, financial aspects*

1. Úvod

Kľúčom k dlhodobu udržateľnému hospodárskemu rastu a zvýšeniu konkurencieschopnosti je zvyšovanie produktivity založenej na inováciách, ktoré sú značne podporované aktivitami startupov. Startupy sú podnikateľské iniciatívy s vysokým rastovým a inovačným potenciálom, ktoré dokážu naštartovať a dlhodobu podporovať inteligentný a inkluzívny hospodársky rast a tiež prilákať zahraničné investície. Prispievajú k rozvoju odvetví s vysokou pridanou hodnotou, regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily. Rovnako významný prínos predstavujú pri budovaní imidžu Slovenska ako inovatívnej ekonomiky v zahraničí.

Maximálny potenciál startupov možno využiť vytvorením priaznivého legislatívneho a regulačného prostredia, zabezpečením ich prístupu k nefinančným nástrojom a vytvorením vhodného ekosystému a finančných schém pre financovanie kritických fáz života startupov.

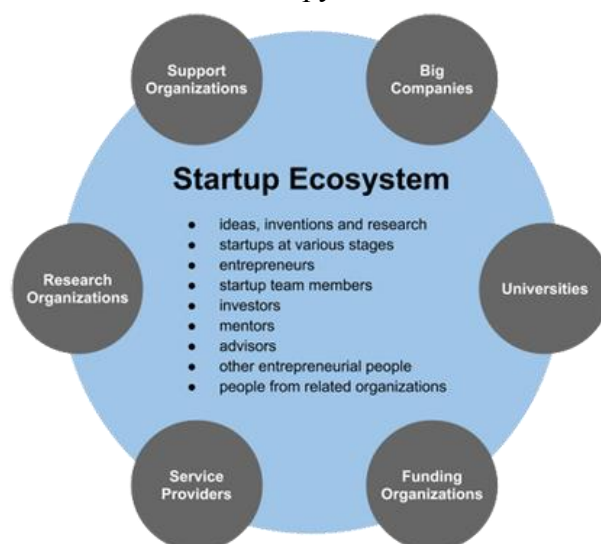
2. Start-up

Pojem startup nie je jednoznačne definovaný. Eric Reis definuje startup ako "ľudskú inštitúciu, ktorá vznikla za účelom vytvorenia nového produktu alebo služby pod podmienkou extrémnej neistoty." (Ries, 2010) Základom úspešného startupu je inovácia, zároveň však upozorňuje, že všetky nové vynálezy sú vždy postavené na predošlej technológii. Mnohé startupy neinovujú produkt, ale prinášajú iné možnosti jeho využitia pomocou nových podnikateľských modelov. Podľa iného autora, Paula Grahama je najdôležitejším rozdielom medzi bežnými začínajúcimi podnikmi a startupom rýchly rast. Nie je dôležitá oblasť a odbor, ktorého sa týka, ale startup je charakterizovaný rýchlosťou rastu. Odpoveď na to, aká je optimálna rýchlosť rastu, však nie je jednoznačná. Graham tiež tvrdí, že nie je dôležitý iba rast, no startup musí byť výrazne odlišný, a pritom určený pre širokú verejnosť. (Graham, 2012). Steve Blank jeden z najznámejších startupistov hovorí, že startup je v podstate organizácia vytvorená za účelom hľadania opakovateľného a škálovateľného podnikateľského modelu. Startupy do určitej miery možno vnímať aj ako dôležité katalyzátory ekonomického rozvoja, ktorý zo sebou prináša rast zamestnanosti a s ním spojený rast životnej úrovne. Rovnako ich možno chápať ako určité kultivátory a zhodnocovatele ľudského kapitálu.

Význam startupov pre konkrétnu ekonomiku však nespočíva iba v priamych príspevkoch k zlepšovaniu vývoja základných makroekonomických ukazovateľov. (Blank, 2010) 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, k regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily. Rovnako významný prínos predstavujú pri budovaní imidžu Slovenska v zahraničí ako inovatívnej ekonomiky.¹

2.1. Startup ekosystém

Výraz ekosystém sa využíva najmä v oblasti ekológie, jeho význam sa však dá preniesť aj do iných odvetví. Jednoducho povedané, ekosystém je komunita organizmov, ktoré medzi sebou spolupracujú a budujú tým spoločné prostredie. Táto teória môže byť aplikovateľná aj do kontextu ekonomiky, kedy medzi sebou spolupracujú zložky z rovnakej biznis oblasti a podieľajú sa tým na budovaní celého prostredia. (KPMG, 2014) Startup ekosystém tvoria investori, coworkingové miesta, štátne organizácie, organizácie podporujúce startupy, korporácie a v neposlednom rade samotné startupy.



Obrázok 1 Zložky startup ekosystému

Zdroj: What is startup ecosystem? Dostupné na internete: <http://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html>

Slovenský startup ekosystém sa začal naplno rozbiehať a jednotlivé zložky medzi sebou spolupracovať, len v posledných štyroch rokoch. Spoločnosť KPMG vo svojom prieskume skúmala ako konkrétne zložky, korporácie, subjekty verejného sektora, organizácie podporujúce startupy a investori, pomáhajú startupom v ich rýchlejšom vývoji.

Podľa prieskumu sú tieto zložky aktívnejšie ako pri rozbehu startup ekosystému na Slovensku a ich snaha podporovať slovenské inovatívne spoločnosti stále narastá. Na otázku prečo treba podporovať startupy, uviedli predstavitelia korporácií niekoľko dôvodov. Objavovanie nových talentov (69%), startupy môžu asistovať veľkým firmám pri dosahovaní ich celkového rastu, zvyšujú nárast ekonomiky, naplňajú inovačné potreby, investície a podobne. (KPMG, 2014) Napriek tomu až 46% korporácií ešte nespocovalovalo so žiadnym startupom. Oblasti, ktoré považujú za zaujímavé sú telekomunikácie, mobilné

¹ Kol. Startup 4 Dummies, Digitl Visions, Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v SR, 2015, ISBN 978-80-971112-3-6

aplikácie, veľké „big“ data, softvéry šité na mieru pre firmy. Subjekty verejnej správy a rôzne iné organizácie podporujú startupy v oblastiach ako vzdelávanie, ponúkajú im mentoring, skúsenosti, pomáhajú im s hľadaním investorov, potrebných kontaktov, ale aj priestorov v spoločných coworkingových pracoviskách za zvýhodnené ceny. Podporovať startupy sa rozhodla aj vláda Slovenskej republiky a to nie len finančne, ale aj legislatívne. Investori, štvrtá zložka ekosystému sú veľmi aktívni, čo dokazuje aj ich zámer v budúcich mesiacoch navýšiť investície. Oblasti do ktorých investujú softvérové riešenia, mobilné aplikácie, telekomunikácie, sociálne médiá, takzvané big data (cloudy, úložiská dát na internete), rôzne služby pre firmy a tak ďalej. Napriek tomu, že väčšina startupov sa nachádza v počiatočnom štádiu vývoja svojho produktu či služby, až 68% investorov a zástupcov korporácií by bolo ochotných do nich investovať svoj kapitál. (KPMG, 2014)

3. Súčasný stav

Podnikateľské prostredie na Slovensku je tvorené predovšetkým z radov malých a stredných podnikateľov, ktorí predstavujú až 99% všetkých spoločností, pričom do tejto kategórie spadajú aj startupy. Podľa kvalifikovaných odhadov existuje na Slovensku približne 600 startupov, ktoré zamestnávajú vyše 3 000 zamestnancov. Neustále narastá záujem investorov, podnikateľov, vlády, aby sa tento počet na Slovensku zvyšoval a tiež, aby dochádzalo k častejšej rozšíriteľnosti týchto startupov, čo v praxi znamená rozvoj startupu do medzinárodnej spoločnosti.

Až 85 % slovenských startupov je v počiatočných fázach svojho rozvoja: 41 % v beta fáze (fáza nasledujúca po vytvorení prototypu), 50 % generuje príjmy, no z toho 83 % menej ako 100 000 eur. Hlavné zdroje financovania startupov tvoria v prvom rade osobné úspory (74 %), či podpora priateľov a rodiny (22 %). Až 57 % firiem zvažuje relokáciu do inej krajiny a z toho: 80 % kvôli novým trhom/zákazníkom, 48 % kvôli prístupu k financovaniu a 32 % kvôli daňovému a právnomu prostrediu.²

Súčasný stav startup scény na Slovensku je charakteristický:

- obmedzenou ponukou finančných a nefinančných nástrojov,
- nedostatočným prepojením startupovej komunity na vysoké školy či vedecké inštitúcie,
- nízkou úrovňou vzájomnej spolupráce jednotlivých členov slovenského startupového ekosystému,
- nedostačujúcimi podnikateľskými zručnosťami a celkovo nízkym záujmom o podnikanie ako kariérnu voľbu,
- regulačným prostredím, ktoré dostatočne nemotivuje k podnikateľským aktivitám startupov.

Silnými stránkami slovenského startupového ekosystému sú hlavne cenová dostupnosť produktov/služieb, vzdelaná, kvalifikovaná a jazykovo vybavená pracovná sila, či relatívne dobrá dostupnosť zamestnancov/členov tímu (s výnimkou sektora informačných a komunikačných technológií, ktorý je naopak značne poddimenzovaný).³

4. Podpora startupov na Slovensku

Veľký potenciál startupov možno využiť, ak sa im vytvorí adekvátny regulačný a legislatívny rámec, ktorý momentálne vytvára aj vláda Slovenskej republiky koncepciou podpory startupov. Skutočný potenciál startupov spočíva v možnosti štruktúrne sa podieľať na kvalitatívnej zmene systému fungovania ekonomiky. Startupy majú potenciál pretvoriť

² KPMG, Startup Survey 2014 (str. 15, 17, 19), dostupné na internete : [KPMG](#)

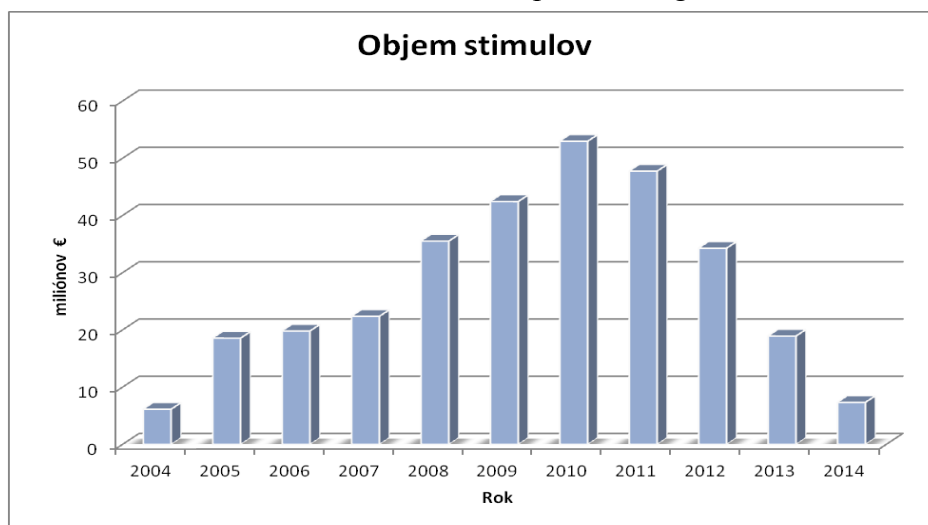
³ KPMG, Startup Survey 2014 (str. 35), dostupné na internete : [KPMG](#)

existujúcu ekonomiku prostredníctvom inovácií a schopnosť globálne sa presadiť vo svetovej ekonomike.

Výber nástrojov na podporu startupov sa medzi viacerými krajinami líši. 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 je tiež považovaný ako vzor pre krajiny, ktoré sa rozhodnú komplexne podporovať startupy, sa podpora štátu sústreďuje na zriaďovanie kvalitných technologických inkubátorov s profesionálnymi mentormi a tiež na prilákanie zahraničného rizikového kapitálu. Výsledkom je, že za každý investovaný dolár v Izraeli je izraelská vláda pripravená párovať investíciu dodatočnými šiestimi dolármi⁴.

V EÚ vyniká opatreniami predovšetkým Veľká Británia a Nemecko a to najmä vďaka stimulom pre anjelských investorov⁵, ktorých úloha je v startupovom systéme nezastupiteľná, keďže financujú najrizikovejšie začiatkové fázy podnikania. Česká republika, Poľsko a Maďarsko, s ktorými Slovensko tvorí regionálne zoskupenie Vyšehradskej štvorky, taktiež veľmi aktívne podporujú startupy rôznymi národnými programami. Ich súčasťou sú tak v Českej republike, Poľsku ako aj Maďarsku špeciálne opatrenia určené na podporu internacionalizácie startupov v globálnych startupových centrách, najmä v Silicon Valley.

V období do roku 2015 nemalo Slovensko vytvorený priamy regulačný rámec na podporu a rozvoj startupov, začínajúcim podnikateľom boli prideľované len priame stimuly z verejných prostriedkov. Objem týchto prostriedkov sa v čase menil, no v roku 2010 dosiahol podľa Eurostatu najvyššiu hodnotu a to 52,978 mil. €, od tohto obdobia objem neustále klesal až na hodnotu 7,34 mil. € v roku 2014, čo si môžeme pozrieť na grafe 1.



Graf 1 Objem stimulov na podporu startupov

Zdroj: Spracované podľa údajov z Eurostatu.

V roku 2015 predstavila Vláda Slovenskej republiky v spolupráci s Ministerstvom financií, Ministerstvom hospodárstva, Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu a Slovak Business Agency koncepciu pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému na Slovensku. Vláda schválila program, ktorý má startupom uľahčiť život. Vzorom sa stali krajiny, ktoré sú liahňami startupov ako sú USA, Veľká Británia, Estónsko, či Izrael. Podľa tejto koncepcie sa startupom rozumie kapitálová obchodná spoločnosť so sídlom na území SR, od ktorej vzniku neuplynulo viac ako 36 mesiacov. Vznikla za účelom tvorby

⁴ Financial Times, The Israeli take on start-up risk, 19.2.2014, dostupné na internete : <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/babcf3e-98b0-11e3-a32f-00144feab7de.html#axzz3YbdwwYpd>

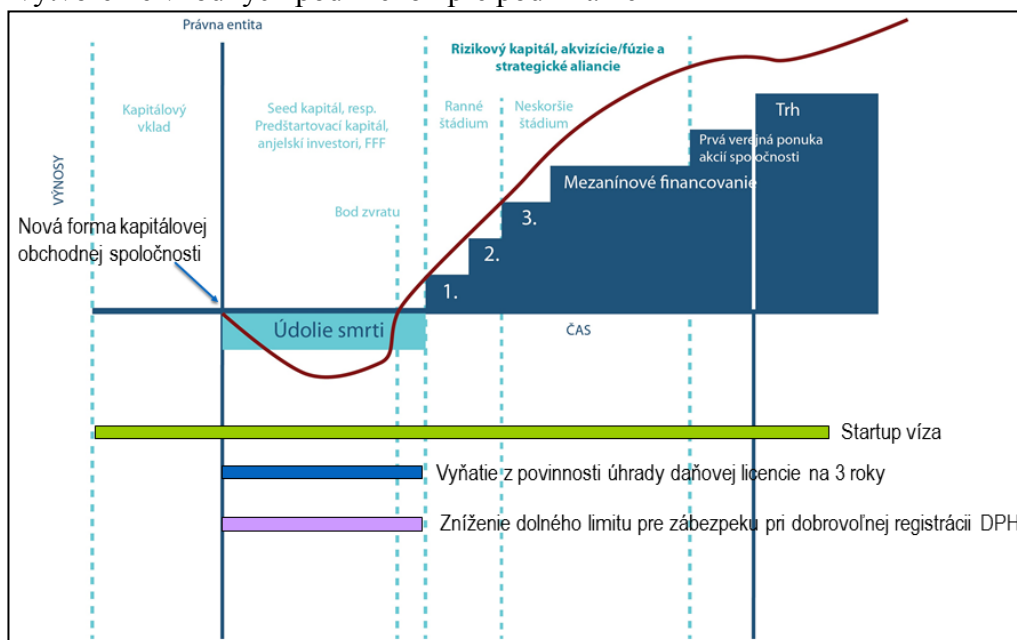
⁵ Anjelský investor je prevažne fyzická osoba, ktorá poskytuje startupom a iným malým podnikom kapitál, výmenou za vlastníctvo podielu alebo za konvertibilný dlh.

inovatívneho produktu alebo služby, je mikro, malým alebo stredným podnikom a väčšina hlasovacích práv patrí fyzickým osobám, ktoré sú jej zakladateľmi. Od vládnej stratégie podpory startupov sa očakávajú efekty ako:

- rast záujmu o podnikanie, vznik a udržanie nových startupov,
- tvorba kvalifikovaných pracovných miest v rýchlorastúcich technologických, inovatívnych a vedomostne náročných sektoroch,
- rozvoj kompetencií záujemcov o rozvoj podnikania, podnikateľov a ich tímov,
- rast úspešnosti slovenských malých a stredných podnikov na trhu globálnych trhoch,
- zvýšenie výdavkov na výskum a vývoj očakávanie a ich efektívnosti,
- rast inovačnej výkonnosti.

Cieľom koncepcie je posilnenie podnikateľského prostredia a vytvorenie predpokladov na podporu vývoja startupov a podpory zamestnanosti mladých. Koncepcia obsahuje opatrenia, ktoré sa týkajú legislatívy, vzdelávania, či financovania startupov. Jednotlivé opatrenia koncepcia rozvrhuje do viacerých strategických cieľov⁶ a to:

A. vytvorenie vhodných podmienok pre podnikanie



Graf 2 Vytvorenie vhodných podmienok pre podnikanie

Zdroj: Koncepcie pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike

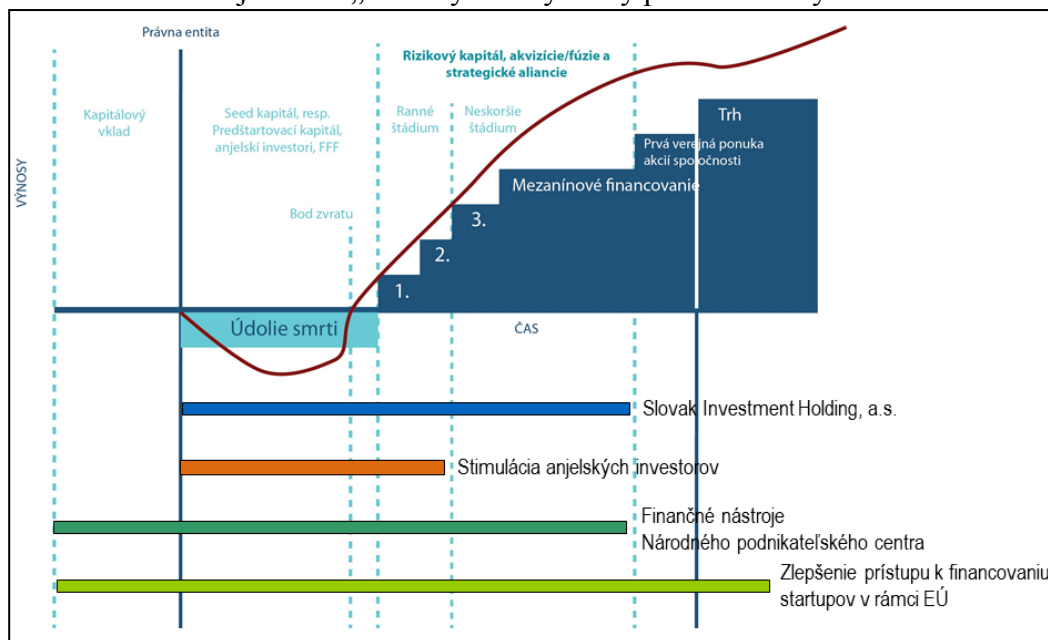
B. vytvorenie a poskytovanie podporných služieb pre posilnenie ekosystému startupov

- zriadenie Národného podnikateľského centra, vytvorenie infraštruktúry, zavedenie množiny nástrojov pre podporu záujemcov o podnikanie, startupov, firiem,
- podpora systematického fungovania platformy anjelských investorov v rámci Národného podnikateľského centra,
- poskytnutie grantu pre študentov s inovatívnou myšlienkou pred založením právneho subjektu,
- motivácia a podpora vysokých škôl, vzdelávacích centier a organizácií výskumu a vývoja pri realizácii podporných aktivít pre začínajúce startupy a iniciatívy pre zvýšenie prirodzeného záujmu študentov o podnikanie,

⁶ Prevzaté z Koncepcie pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike.

- v strednodobom horizonte podporovať verejné vysoké školy a pripravované verejnoprávne výskumné inštitúcie v budovaní inštitucionálnej kapacity na transfer poznatkov do praxe,
- podpora zapojenia slovenských vysokých škôl a vzdelávacích inštitúcií do medzinárodných programov stimulujúcich spoluprácu so súkromným sektorom,
- pravidelné stretnutia pracovnej skupiny krajín V4 pre problematiku podpory startupov a inovácií a vytvorenie pozície pre stáleho zástupcu SR v Silicon Valley;

C. financovanie najmä tzv. „Deathly Valley“ fázy podnikateľských iniciatív



Graf 3 Financovanie najmä tzv. „Deathly Valley“ fázy podnikateľských iniciatív

Zdroj: Konceptie pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike

Nevýhodou celej koncepcie a tiež podpory startup ekosystému na Slovensku je, že sa vláda viac neinšpirovala zabehnutým systémom podpory v Estónsku, kde okrem rovnej dane pre všetky fyzické a právnické osoby, významne podporuje podnikanie fakt, že zisk spoločností nie je zdaňovaný priamo pri vzniku v danom roku, ale až vtedy, keď je rozdelený resp. distribuovaný majiteľom napr. formou dividend. To zjednodušene povedané znamená, že ak sa spoločnosť rozhodne zisk vytvorený v danom roku nechať ako investíciu v podniku, tak táto čiastka nepodlieha zdaňovaniu. Vďaka tomuto opatreniu môžu podnikatelia zhromažďovať zisky viacero rokov, a následne ich neskôr použiť na štart nového projektu či vývoj nového produktu. Táto skutočnosť je výhodná najmä pri startupoch, ktoré sú v prvých rokoch financované najmä prostredníctvom investícií od investorov, resp. sú financované z prvého úspešného predaja svojho projektu.

Záver

Startupy a startup ekosystém má vhodný potenciál pozdvihnúť úroveň národnej ekonomiky prostredníctvom využitia globálneho trhového potenciálu a prostredníctvom inovácií a kultivácie ľudského kapitálu v národnej ekonomike. Startupy sa preto v Slovenskej republike oprávnené dostávajú do pozornosti investorov aj vlády. Je otázkou, ako sa ich podpora ujme a čo prinesie.

Literatúra

- [1] BLANK, S. 2010. *What's a startup? First principles*. In Steve Blank blog [online]. 2010. [cit. 2015-07-15] Dostupné na internete : <<http://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>>
- [2] EUROSTAT. 2016. *Public expenditure on labour market policy measures*. [online]. Dostupné na internete : <<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=0Xu8Uj3jCYdFI M5SIQJBNVsP5cPRpHTnPcGC4U4cHp3m0Ga5Fj7M!670677648?tab=table&plugin=1&pcode=tps00077&language=en>>
- [3] GRAHAM, P. 2012. *Startup = Growth*. In Paul Graham [online]. 2012. [cit. 2015-03-02]. Dostupné na internete : <<http://paulgraham.com/growth.html>>
- [4] KPMG. 2014. *Startup survey 2014* [online]. 2014. KPMG. [cit. 2014-11-21]. Dostupné na internete : <<http://www.kpmg.com/SK/sk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Stranky/startup-survey-2014.aspx>>
- [5] MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. 2015. *Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike* [online]. Dostupné na internete : <<http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/NezaradenyMaterialDetail?idMaterial=24603>>
- [6] MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. 2015. *Podpora startupov má konkrétnu podobu* [online]. [cit. 2015-08-28]. Dostupné na internete : <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=84&NewsID=854>>
- [7] RIES, E. 2010. *What is a startup?* In Startup lessons learned : by Eric Ries [online]. 2010. [cit. 2015-07-16]. Dostupné na internete : <<http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-isstartup.htm>>