

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Evidenčné číslo: 104003/B/2020/36114651036869636

FINANCOVANIE ROZVOJA STARTUPU

Bakalárska práca

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

FINANCOVANIE ROZVOJA STARTUPU

Bakalárska práca

Štúdijný program:	Ekonomika a manažment podniku
Štúdijný odbor:	Ekonomika a manažment podniku
Školiace pracovisko:	Katedra Manažmentu FPM
Vedúci záverečnej práce:	Ing. Lenka Mikle

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem že predkladanú bakalársku prácu som vypracoval samostatne pod vedením Ing. Lenky Mikle. V práci sú uvedené odkazy na použitú literatúru a iné použité zdroje.

Pod'akovanie

Chcel by som sa pod'akovať školiteľke bakalárskej práce Ing. Lenke Mikle za jej trpezlivosť pri konzultáciach, všetky odborné rady a pripomienky k práci boli nápomocné pri spracovaní tejto bakalárskej práce.

ABSTRAKT

Frederik Dudáš: *Financovanie rozvoja startupu*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; Katedra Manažmentu. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Lenka Mikle – Bratislava: NHF EU, 2020, 45 s.

Cieľom bakalárskej práce je na konkrétnej startupovej spoločnosti analyzovať možnosti získania finančných prostriedkov potrebných na rozvoj a napredovanie danej startupovej spoločnosti. Za týmto účelom sa v úvode práce rozpracovala problematika startupových spoločností s dôrazom na ich charakteristiku a možnosti financovania. Zároveň bola popísaná problematika jednoduchej spoločnosti na akcie, ktorá sa javí ako najvhodnejšia forma startupových spoločností. Bol popísaný taktiež aj potenciál startupových spoločností na Slovensku. V analytickej časti sa na konkrétnej startupovej spoločnosti poukázalo na možnosti spôsobov financovanie uvedenej spoločnosti. Na základe získaných výsledkov je možné konštatovať, že pre startupové spoločnosti je na Slovensku priaznivá legislatíva a taktiež takéto spoločnosti majú viacero možností ich financovania.

Kľúčové slová: startup, jednoduchá spoločnosť na akcie, financovanie rozvoja, potenciál startupov, podnikateľský inkubátor, podnikateľský anjel

ABSTRACT

Frederik Dudáš: *Financing startup growth*. - University of Economics in Bratislava. Faculty of Business Management; Department of Management. - Thesis supervisor: Ing. Lenka Míkle - Bratislava: FPM, 2020, 45 p.

The aim of the bachelor's thesis is to analyze the possibilities of obtaining funds needed for the development and progress of the startup company in a specific startup company. For this purpose, in the introduction, the issue of startup companies was developed with emphasis on their characteristics and financing options. At the same time, the issue of a simple company for shares was described, which seems to be the most suitable form of startup companies. The potential of startup companies in Slovakia was also described. In the analytical part, the specific startup company pointed out the possibilities of ways to finance the company. Based on the obtained results, it can be stated that legislation in Slovakia is favorable for startup companies and also such companies have several options for financing them.

Keywords: startup, simple company for shares, development financing, startup potential, business incubator, business angel

OBSAH

ÚVOD	9
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ	11
1.1 Charakteristika startup podnikov	13
1.2 Financovanie startup podnikov	16
1.3 Startup ako jednoduchá spoločnosť na akcie	21
1.4 Potenciál startupov na Slovensku	24
2 CIELE A METODIKA PRÁCE	28
2.1 Cieľ práce	28
2.2 Metodika práce	29
3 VÝSLEDKY PRÁCE A ZÁVEREČNÉ HODNOTENIA	30
3.1 Charakteristika startupu	30
3.2 Možnosti financovania startupu	34
3.3 Záverečné hodnotenie	39
4 DISKUSIA	42
ZÁVER	44
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	45

ÚVOD

„Podnikanie nie je mágia ani záhada a nemá nič dočinenia s génmi. Je to disciplína, je to odbor. A ako každému inému odboru, možno sa mu naučiť.“

P. Drucker

Každá spoločnosť, ktorá vznikne za účelom podnikania má snahu sa presadiť na konkurenčnom trhu, získať si určité postavenie a následne sa rozvíjať. Len vo výnimočných prípadoch môže spoločnosť vzniknúť a fungovať bez určitého počiatočného kapitálu. Vznikajúca spoločnosť potrebuje počiatočný kapitál na prvotný rozbeh a presadenie sa na trhu. Existuje pomerne veľa možností, kde môže začínajúca spoločnosť získať finančné prostriedky, avšak uvedený proces, ktorý vedie k získaniu finančných prostriedkov, je pomerne dlhý a zložitý a nie vždy je jeho vyústenie do zdarného konca. Ideálne by bolo ak by zakladateľ, resp. zakladatelia spoločnosti mali dostatok finančných prostriedkov na jej rozbeh a nemuseli by riešiť financovanie spoločnosti z externých zdrojov. To je však pre mnoho spoločností nereálne, a preto sú odkázané na externé financovanie.

Startupové spoločnosti často potrebujú na svoj rozbeh vstupný kapitál, pričom mnohé z týchto spoločností majú značný potenciál, avšak investícia do týchto spoločností je často spojená s určitým rizikom. Na druhej strane, ak podnikateľský zámer startupovej spoločnosti sa podarí zrealizovať a je úspešný, návratnosť takto vloženého vstupného kapitálu je pre potenciálnych investorov pomerne vysoká.

V tejto bakalárskej práci je stanovený hlavný cieľ, ktorým je na konkrétnej startupovej spoločnosti analyzovať možnosti získania finančných prostriedkov potrebných na rozvoj a napredovanie danej startupovej spoločnosti.

Aby bolo možné naplniť uvedený hlavný cieľ sú v tejto bakalárskej práci stanovené taktiež jednotlivé čiastkové ciele, ktoré majú napomôcť k naplneniu stanoveného hlavného cieľa tejto bakalárskej práce.

Bakalárska práca sa skladá z dvoch častí. V prvej, teoretickej časti, sú v rámci jednej kapitoly popísané teoretické východiská a súčasný stav riešenej problematiky nielen doma, ale aj v zahraničí s dôrazom na charakteristiku startup podnikov, možnosti ich financovania a aký je potenciál startupov na Slovensku. Zároveň je popísaná jednoduchá spoločnosť na akcie, ktorá vznikla práve pre potreby startupov.

V druhej, aplikačnej časti, sú v rámci dvoch kapitol zadefinované ciele a metodika danej bakalárskej práce a zhrnuté jednotlivé výsledky tejto bakalárskej práce. Zároveň sú vypracované záverečné hodnotenia a odporúčania pre prax, ktoré vzišli z tejto bakalárskej práce.

Startupy v počiatočnej fáze ich vzniku možno zaradiť medzi malé a stredné podniky, pričom uvedené podniky tvoria chrbtovú kosť každej národnej ekonomiky a podieľajú sa tak na tvorbe hrubého domáceho produktu danej ekonomiky, ako aj tvorbe pracovných miest v rámci danej národnej ekonomiky. Startupy sú zväčša spojené s určitým inovačným potenciálom a predstavujú inovátorský sektor danej ekonomiky. Nie každému startupu sa podarí uspieť a prežiť na konkurenčnom trhu, avšak snahou štátu by malo byť podporovať startupy a vytvárať podmienky, aby mohli v danej krajine vznikať, rozvíjať sa, napredovať a fungovať. Európska únia si dala za cieľ, že sa stane najväčšou a najinovatívnejšou ekonomikou sveta a práve startupy by mohli byť jedným z hnacích motorov, ktorý dokáže naplňať uvedené snahy Európskej únie. Zároveň je však potrebné poznamenať, že startupy nepredstavujú všeliek na podnikanie a vláda Slovenskej republiky by mala podporovať všetky formy a druhy podnikania a mala by vytvárať podmienky pre čo najjednoduchší rozvoj podnikateľského prostredia.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Štatistiky, ktoré by naznačovali počet startupov na Slovensku, doposiaľ stále nie sú známe, preto nie je možné povedať, koľko presne malých a stredných podnikateľských subjektov vyvíjajúcich svoje aktivity v rámci Slovenskej republiky je v skutočnosti aj startupom. Primárnou prekážkou zistenia startupov v rámci Slovenskej republiky je absencia konkrétnej definície, ktorá by jasne tento špecifický druh podniku charakterizovala. Druhou veľkou prekážkou vo vytvorení presnej štatistiky týkajúcej sa počtu startupov na Slovensku je aj vysoký počet zaniknutých podnikov, ktorý dosahuje až hranicu 90 %, z toho dôvodu by v podstate nebolo nikdy možné zistiť presný aktuálny počet fungujúcich startupov.

Počet startupov na Slovensku je však možné odhadnúť nepriamo, takzvaným odvodením z rôznych ďalších štatistík. Jednou z možností je napríklad databáza startupov, ktoré boli podporené zo strany agentúry nazývajúcej sa Slovak Business Agency. Podobnú výpovednú hodnotu má aj počet zúčastňujúcich sa podnikov v rámci konferencií startupov. Na základe údajov, ktoré poskytuje Slovak Business Agency, je možné povedať, že na Slovensku podniká približne 176 až 600 startup. O týchto podnikoch je pritom možné povedať, že sa nachádzajú v rôznych štádiách svojho vývoja.

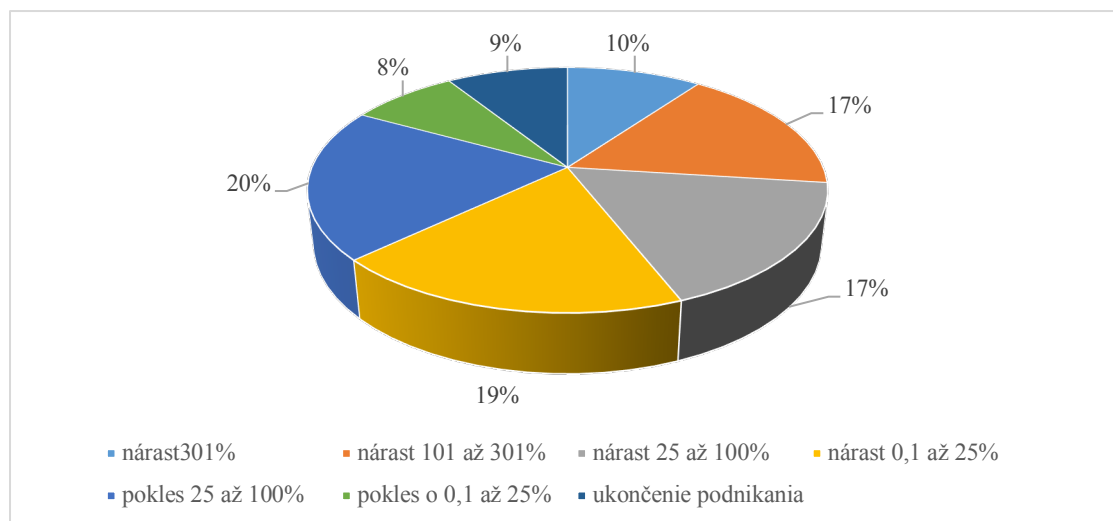
Keďže sa v porovnaní s ostatnými krajinami nachádza na Slovensku veľmi nízky počet startup, je možné povedať, že účasť startupov na vytváraní pracovných miest bude taktiež veľmi nízka, pretože jeden startup zamestnáva v priemere piatich zamestnancov. Hoci na jednej strane najväčšie startupy na Slovensku, ktorých podiel na celkovom množstve startupov predstavuje len 4%, zamestnávali v roku 2016 viac než 20 zamestnancov, na strane druhej v rovnakom sledovanom období až 22% startup podnikov nezamestnávalo ani jedného zamestnanca (SBA.sk, 2018)

Uvedené informácie sa taktiež odrážajú na nízkom podiele startupov na tvorení hrubého domáceho produktu. Ich podiel na tvorbe hrubého domáceho produktu Slovenskej republiky je možné odvodiť od preinvestovaného rizikového kapitálu v danom sektore za určité časové obdobie. Na základe štatistiky organizácie Invest Europe zostavenej v roku 2016, ktorú prezentovala Slovak Business Agency, je možné povedať, že vlastné kapitálové investície do startupov na Slovensku dosiahli výšku 0,016% hrubého domáceho produktu Slovenskej republiky.

Európsky priemer vlastných kapitálových investícií v danom období dosahuje až 0,329%. V krajinách, ktoré disponujú vyspelou kapitálovou ekonomikou, dosahujú dokonca ešte vyšší podiel kapitálových investícií na štátnom hrubom domácom produkte, napríklad v Luxembursku sa tento podiel priblížil až k úrovni 2,139% HDP. (SBA.sk, 2018)

Na základe už spomenutých informácií je možné povedať, že niektoré startupy, ktoré splnia požadované podmienky, môžu byť finančne podporené organizáciou Slovak Business Agency, ktorá sa zaoberá práve podporou startup projektov.

V nasledujúcom grafe je znázornený nárast alebo pokles tržieb startupov v roku 2016, ktoré boli podporené kapitálom zo spomínanej agentúry. Jedna z ponúkaných foriem podpory bola vybraným startupom poskytnutá už v roku 2015. Zo všetkých 69 startup podnikov, ktoré boli oslovené, sa výskumu nakoniec zúčastnilo 59 podnikov. Tieto podniky poskytli všetky potrebné údaje na uskutočnenie daného výskumu.



Graf č. 1: Zmena tržieb startupov v roku 2015 podporených zo strany SBA

Zdroj: SBA.sk, 2018, s.15-16

Na základe uvedeného grafu je možné povedať, že až 9% startup podnikov v danom sledovanom období svoju činnosť ukončilo aj napriek tomu, že boli finančne podporené zo strany danej organizácie.

Ďalším 17% startup poklesli tržby od 101 do 301%, 20% podnikov tržby klesli od 25 do 100% a 8% podnikov od 0,1 do 25%. V rámci sledovaného roka boli identifikované aj podniky, ktorých tržby zaznamenali nárast.

Získané údaje hovoria, že tržby až 10% startup podnikov zaznamenali najvyšší nárast, ktorý predstavoval až 301%. O niečo viac podnikov (17%) zaznamenalo taktiež nárast obratu od 101 do 300% a od 25 do 100%. (SBA.sk, 2018)

1.1 Charakteristika startup podnikov

Vznik prvých startupov je možné datovať do rokov 1996 až 2001, kedy sa hovorilo o takzvanej internetovej „dot.com“ horúčke. Výsledkom tohto turbulentného obdobia bolo vzniknutie nových podnikov vo veľkom počte, ktoré boli schopné využiť nové prostredie trhu a doposiaľ neodhalené možnosti. Na základe technologického pokroku, ktorý startupy prinášajú na trh, je možné súčasné obdobie nazvať renesanciou startupov. Je však možné povedať, že vzostup, ktorý startupy aktuálne prežívajú, stojí na pevnejších základoch ako v období internetovej bubliny. Z toho dôvodu by mali startupy mať zaistenú dlhodobú stabilitu a úspech. (Matušková, 2015)

Startupy predstavujú organizácie, ktoré boli založené s cieľom vyhľadania opakovateľného modelu podnikateľských aktivít. Hlavným cieľom založenia startupu môže byť nielen maximalizácia zisku, ale aj získanie nových zákazníkov. Je však dôležité, aby sa na primárnom ciele konkrétneho startupu dohodli jeho zakladatelia s investormi, ktorí ho financovali. (Blank, 2010)

Startupy sa od bežných podnikov odlišujú predovšetkým tým, že musia prinášať inovatívne nápady a kreatívne riešenia pri ich premene na skutočné produkty a služby. Primárnym cieľom väčšiny startup podnikov nie je maximalizácia zisku, ale vybudovanie takej podnikateľskej platformy, ktorá dosiahne rastový potenciál a inovatívnosť ponúkaného produktu, či služby. (Mathews, 2012)

Ako už bolo spomenuté v predchádzajúcej kapitole, definovanie pojmu startup je veľmi náročné a jednotliví autori sa doposiaľ nezhodli na jednotnom a jasnom vymedzení tohto pojmu. Pojem startup je možné definovať z dvoch hľadísk, a to nasledovne:

- Startup ako firma – zakladatelia startup podnikov ako firiem sa snažia o prinesenie inovatívneho produktu alebo služby na trh, ktorý je úspešný nielen v rámci danej krajiny, ale aj zvyšku sveta. Zakladatelia startup podnikov musia počítať so skutočnosťou, že až 95% týchto podnikov ukončí v krátkom období svoju činnosť. Na začiatku však majitelia startup podnikov nepredpokladajú, že by ich nápad nemal byť úspešný a veria, že práve tento inovatívny produkt, či služba zaplní prázdne miesto na trhu a uspokojí doposiaľ nenaplnené potreby potenciálnych zákazníkov. (Knesl, 2012)
- Startup ako biznis model - zakladatelia podniku, ktorí do svojich podnikateľských aktivít len aplikujú biznis model startupu, dúfajú, že zavedenie niektorých startup

princípov do svojho podnikania povedie k zvýšeniu šance na úspešné a stabilné dlhodobé podnikanie. (Knesl, 2012)

Preto definovanie samotného startupu je závislé od pohľadu, ako sa na daný projekt pozerá zakladateľ podniku, resp. potencionálni investori.

Krajiny, ktoré sú charakteristické svojimi rozvinutými ekonomikami, starostlivo vnímajú podporu startup podnikov, pretože tieto podnikateľské jednotky považujú za perspektívnu možnosť investovania do budúcnosti, ktorá disponuje veľkým tržným potenciálom. U väčšiny investorov neustále pretrváva myšlienka, že startup môže predstavovať len dlhodobú snahu o navrhnutie efektívnej hospodárskej politiky daného podnikateľského subjektu.

Je však dôležité pripomenúť, že startupy sú dôležitou súčasťou ekonomiky, pretože pre dané krajiny predstavujú obrovský potenciál. Na základe uvedeného je možné povedať, že existuje niekoľko dôležitých dôvodov, pre ktoré je podpora startup podnikov nevyhnutná. Spomínané dôvody, prečo je potrebné startup podnikateľské subjekty nutné podporovať, je možné podľa Shabangu (2014) definovať nasledovne:

- Inovácie – je možné definovať ako základnú silu nielen hospodárskeho rozvoja, ale aj zvýšenia produktivity v takej spoločnosti, ktorá je zameraná na vedomosti a získavanie nových zručností. Startupy sú ideálnou možnosťou pre transformáciu konkrétnych myšlienok na reálne produkty, ktoré prinesú prospech celej spoločnosti.
- Nové pracovné miesta a rast ekonomiky - aj keď bolo v rámci prvej podkapitoly povedané, že startup podniky nevytvárajú veľa pracovných miest, je potrebné spomenúť, že z dlhodobého hľadiska je možné, aby sa startup podniky stali významným producentom pracovných miest v danej krajine. Spolu s vytvorením nových pracovných miest sa startupy môžu v poslednej dobe stať významnými prispievateľmi v oblasti hospodárskeho rastu krajiny a hrubého domáceho produktu v krajine. Podnikateľské subjekty, ktoré sú založené na inovatívnych nápadoch, tvoria jadro ekonomiky vyspelých krajín.
- Prínos dynamiky konkurencie do ekonomického systému – startupy je možné považovať za také ekonomické spoločnosti, ktoré majú najdynamickejší charakter spomedzi všetkých podnikateľských subjektov pôsobiach v rámci trhu danej krajiny. V prípade, že porovnáme jednotlivé podnikateľské subjekty pôsobiace na území určitej krajiny, môžeme povedať, že startup podniky sú tie, ktoré v najvyššej možnej miere prispievajú k zvyšovaniu vitálnosti a výkonnosti ekonomiky krajiny, v ktorej pôsobia.

- Podpora výskumných a inovatívnych nápadov a výskumov – ekosystém startupov je ideálnym prostredím podporujúcim nielen výskum, ale aj prístup inovatívneho charakteru s dôrazom na vzdelávanie a vedu. Založenie startupu je medzi študentmi niekedy vnímané ako možnosť, ktorá im umožňuje realizovať svoje inovatívne nápady a ciele.
- Prínos proaktívnych hodnôt do spoločnosti – startupmi podnikateľské subjekty dokážu zmeniť celé vnímanie daného odvetia spoločnosťou. Okrem iného je zjavné, že startup podniky úspešne menia hodnoty jednotlivcov, pretože zdôrazňujú nutnosť prinášania nových inovatívnych myšlienok na daný trh. (Shabanga, 2014)

Celkovo možno konštatovať, že startup, ak je úspešný, predstavuje prínos pre samotnú ekonomiku a hospodárstvo a v neposlednom rade aj benefity pre samotný región v rámci ktorého startup vznikol a pôsobí.

Ako sme spomenuli vyššie, startupový ekosystém prináša ideálne prostredie, v rámci ktorého je možné priniesť na trh nové inovatívne myšlienky a nápady. Tento ekosystém je však nutné striktné oddeliť od klasického podnikateľského ekosystému.

Podnikateľský ekosystém sa v spoločnosti vníma ako usporiadanie vzťahov medzi jednotlivými podnikateľskými subjektmi založené na dodržiavaní vopred daných striktných pravidiel. Spoločnou črtou týchto podnikateľských subjektov, ktoré vytvárajú podnikateľský ekosystém, je skutočnosť, že všetky tieto podniky sa snažia o získanie určitého stabilného prostredia, ktoré bude odolné voči akýmkoľvek turbulentným zmenám na danom geograficky ohraničenom území. Primárnou črtou podnikateľského ekosystému je kľúčová vzájomná spojitosť jednotlivých podnikateľských subjektov, ktoré sú zakotvené vo vopred známych súvislostiach. (Mišun, 2016)

Na rozdiel od podnikateľského ekosystému, startupový ekosystém predstavuje priestor, v rámci ktorého dané startup podniky nielen vznikajú, ale aj vyvíjajú svoje podnikateľské aktivity. Krajiny disponujúce vyspelou ekonomikou sú charakteristické aktívnejším ekosystémom, naopak krajiny s menej vyspelou ekonomikou disponujú zväčša pomalším startup ekosystémom. Jednotlivé startupové ekosystémy sa nelíšia len v závislosti od krajiny, ale môžu mať rôzny charakter aj v rámci jednej krajiny, pretože zakladatelia startupov sa vo všeobecnosti s obľubou zlučujú do takzvaných startup centier, v rámci ktorých hľadajú riešenia problémov, ktoré ich trápia. (Matušková, 2015)

Startup ekosystém je tvorený startup podnikmi, ktoré sa môžu nachádzať na rôznych stupňoch vývoja. Na danom mieste sa môžu nachádzať nielen fyzicky, ale aj virtuálne. Tieto podniky medzi sebou spolupracujú, pričom výsledkom tejto efektívnej kooperácie je

atraktívne prostredie vhodne vytvorené pre inovatívne podnikateľské aktivity startup podnikov. (Startupcommons.org, 2017)

Jednotlivé organizácie, ktoré spoločne vytvárajú startupový ekosystém, je možné definovať nasledovne:

- podporné organizácie,
- výskumné organizácie,
- organizácie zabezpečujúce financovanie,
- organizácie zabezpečujúce služby,
- univerzity,
- veľké korporácie. (Startupcommons.org, 2017)

Okrem uvedených organizácií v startupovom ekosystéme nájdeme aj určité komponenty, ktoré podnikateľské prostredie dotvárajú. Spomínané komponenty startupového ekosystému je možné podľa Startup Commons (2017) definovať takto:

- inovatívne nápady, výskumy a vynálezy,
- startup podniky nachádzajúce sa na rôznych stupňoch vývoja,
- podnikatelia,
- členovia startup tímov,
- anjelskí investori,
- startup mentori,
- startup konzultanti,
- ostatné organizácie, ktorých cieľom je zameranie sa na inovatívne startup aktivity. (Startupcommons.org, 2017)

1.2 Financovanie startup podnikov

Základnou podmienkou startup podniku je inovatívna myšlienka, či nápad, ktorý je potrebné zaviesť do bežnej praxe. Zo samotného nápadu však nie je jasné, či sa zakladateľovi startupu podarí na trhu preraziť a vydobýť si tak svoju stabilnú pozíciu, alebo nie. Ak sa aj startupu podarí uplatniť sa na danom trhu, bude v budúcnosti pravdepodobne nútený využiť aj financie pochádzajúce z externých zdrojov, predovšetkým v prípade expanzie na nové trhy, či ďalšom rozširovaní podnikateľských aktivít.

V súčasnosti je možné povedať, že na trhu existuje niekoľko druhov zdrojov financovania startupov, ktoré môžu zakladatelia daných podnikateľských subjektov využiť

vo svoj prospech. Spomínané zdroje financovania startupov je možné rozdeliť do troch skupín, ktorými sú:

- súkromní investori,
- štátne dotácie
- dotácie z iných zdrojov.

Súkromní investori

V prípade financovania startupov zo súkromných zdrojov je možné využiť nasledujúce možnosti:

Biznis anjeli: Podnikateľský anjel / Anjelský investor

„Biznis anjel je človek alebo skupina investičných nadšencov, veľmi často už aj klasická firma, ktorá zo svojich súkromných rezerv financuje startup za určitých podmienok (napríklad požaduje vlastnícky podiel v startupe v určitom rozsahu). Biznis anjela musí startup najskôr presvedčiť o svojom potenciáli. Anjelskí investori investíciu zvyčajne vnímajú ako podporu pre nich zaujímavého a unikátneho produktu. Prináša startupu nielen finančnú podporu, ale odovzdáva mu aj svoje cenné skúsenosti a sprostredkuje sieť dôležitých kontaktov.“ (Inbiznis.sk, 2015)

V súvislosti s biznis anjeli je veľmi dôležité pripomenúť, že finančné prostriedky pochádzajúce z tohto zdroja sú vnímané ako financie z externého prostredia. Na základe stanoviska Európskej siete Biznis anjelov je taktiež veľmi dôležité pripomenúť, že investor, ktorý svoje finančné prostriedky do daného startup podniku investuje, nesmie byť so zakladateľom startupu žiadny rodinný príslušník. Základnou charakteristickou črtou biznis anjela musí byť, že tento investor je finančne nezávislý, na základe čoho je možné povedať, že prípadný neúspech startup podniku, do ktorého investoval svoje finančné prostriedky, neohrozí jeho samotné podnikanie. (Eban.org, 2017)

Podnikateľský anjel a jeho investícia má zväčša nasledujúc parametre:

- rozsah investície 20.000 EUR až 200.000 EUR,
- dokáže odovzdať svoje skúsenosti, know-how a obchodné siete,
- nie je vopred stanovený podnikateľský sektor,
- preferuje investície vo svojom regióne,
- okrem zisku mu investovanie ponúka aj pocit prestíže,
- má snahu v startupe vystupovať aktívne (môže zasahovať do riadenia spoločnosti) alebo pasívne. (KPA Slovensko, 2019)

Projekt ZENITU

Rozvoj financovania startupu prostredníctvom finančných prostriedkov zo súkromných zdrojov je v rámci projektu ZENITU možné od roku 2015, kedy tento projekt vznikol s primárnym cieľom spočívajúcim v pomoci zakladateľom startupov, ktoré pracujú nielen na založení, ale aj postupnom rozvoji svojho nového podniku. Hlavný cieľ projektu ZENITU spočíva v podpore inovatívnych myšlienok a nápadov, ktorý by ich radi pretransformovali do praxe, avšak nedisponujú dostatočným množstvom finančných prostriedkov.

„ZENITU predstavuje spojenie medzi startupom a kapitálom prípadne mentorom ako medzi malým, či stredným podnikom a kapitálom, alebo potenciálnym obchodným partnerom.“ (Maťo, 2015)

Všetci, ktorí majú záujem o získanie finančných prostriedkov pochádzajúcich z daného projektu, sa musia zaregistrovať na internetovej stránke venovanej danému projektu. Následne je nutné, aby konkrétny inovatívny nápad prešiel až štyrmi schvaľovacími procesmi, v rámci ktorých ho posudzujú vzdelaní odborníci z daného odvetvia. V prípade, že daný nápad prejde týmto procesom, jeho aktéri sa môžu tešiť nielen na poskytnuté finančné prostriedky, ale aj cenné rady týkajúce sa ich podnikania. (Maťo, 2015)

Štátne dotácie

Startupy patria medzi malé a stredné podniky, pričom práve tieto podnikateľské subjekty tvoria väčšinu podnikateľského prostredia nachádzajúceho sa na území Slovenskej republiky. Na základe uvedeného je možné povedať, že podnikateľské aktivity práve malých a stredných podnikov je pre ekonomiku Slovenska nenahradiťelné. Vysoké percento startupov, ktoré v krátkom čase po svojom založení ukončilo svoje podnikateľské aktivity, prinútilo vládu Slovenskej republiky k tomu, aby našla spôsob ako pomôcť týmto drobným, avšak veľmi významným podnikateľom v krajine.

Primárnym cieľom štátnej podpory startupov je podpora prvej fázy podnikania, ktorá je zväčša prevažne spojená s najrôznejšími prekážkami a komplikáciami. Okrem iného sa vláda snaží stimulovať začínajúcich podnikateľov k tomu, aby sa s odvahou pustili do rozvíjania svojich nápadov v rámci podnikateľských aktivít.

Účel poskytovania štátnych dotácií startupom prostredníctvom Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky je možné zhrnúť do niekoľkých bodov, ktoré definujeme (MH SR, 2015):

- podpora novoznikajúcich malých a stredných podnikov,
- podpora rozvíjajúcich sa startup a mikro podnikov, ktoré už na danom trhu pôsobia určité obdobie,
- podpora tvorby nových pracovných miest a následné ich udržanie,
- vyššia konkurencieschopnosť malých a stredných podnikov, ktoré svoje podnikateľské aktivity vyvíjajú na území európskeho podnikateľského prostredia,
- nielen zachovanie, ale aj prípadný rozvoj tradičných remesiel na území Slovenskej republiky,
- podpora už založenej spoločnosti, ktorá na danom trhu však nepôsobí dlhšie ako 36 mesiacov,
- podpora výskumu a vývoja inovatívnych nápadov,
- transformácia inovatívnych nápadov v reálne produkty a služby,
- podpora rozvoja a vylepšenia podnikateľského prostredia, v rámci ktorého malé a stredné podniky pôsobia .

Priama a nepriama forma štátnych dotácií

Štátne dotácie, ktoré sú malým a stredným podnikom, medzi ktoré patria aj startupy, je možné poskytovať v priamej alebo nepriamej forme. Možnosti priamych a nepriamych foriem štátnej podpory definujeme:

a) Priama forma štátnych dotácií:

- nenávratný finančný príspevok,
- dotácia,
- finančný nástroj.

b) Nepriama forma štátnych dotácií:

- poskytovanie cenných rád z oblasti založenia či rozvoja nového podniku,
- vzdelávanie týkajúce sa danej oblasti,
- vydávanie podporného preukazu, ktorý súvisí s tým, že zakladatelia daného podniku prijali jednotlivé služby, ktoré patria do štátnej podpory,
- pomoc začínajúcim podnikom týkajúca sa účasti na súťažiach, či výstavách,

- posilnenie potenciálu daného podniku s cieľom zvýšiť efektivitu a výkon daného podniku,
- poskytnutie nielen odborne zameraného poradenstva, ale aj tréningu, ktorý je zameraný na vylepšenie jednotlivých zručností začínajúcich podnikateľov, pretože oni väčšinou nedisponujú dostatočnými zručnosťami potrebnými pre každodennú činnosť. (MH SR, 2015)

Mikropôžičky

Na organizovaní tohto projektu sa podieľa agentúra SBA, ktorá vznikla za primárnym účelom súvisiacim s podporou stredného a malého podnikania. Hlavným cieľom daného štátneho projektu je podpora malých a stredných podnikateľov prostredníctvom finančných prostriedkov preinvestovaných v rámci mikropôžičiek. V súvislosti s danou formou štátnej podpory je nutné zdôrazniť, že tieto finančné prostriedky sú poskytované prostredníctvom úverov, ktoré sú spojené s veľmi výhodnými podmienkami.

Minimálna výška úveru, o ktorý môže daná spoločnosť požiadať je 2.500 EUR, zatiaľ čo maximálna výška tohto úveru dosahuje až 50.000 EUR. Úrok, s ktorým je daný typ úveru poskytovaný, sa pohybuje od 0,61% do 9,67%. *„Doba splatnosti úveru je od 6 mesiacov do 4 rokov, s možnosťou odkladu splátok istiny maximálne o 6 mesiacov, pričom presná doba splatnosti úveru bude určená v zmluve o úvere. Splátky úveru sa uskutočňujú bezhotovostným prevodom na bankový účet SBA.“* (SBAAGENCY, 2019)

Startup inkubátory

Podobne, ako predchádzajúca forma štátnej podpory, aj v tomto prípade je daný projekt zastrešený organizáciou Slovak Business Agency. Na základe komparácie startup inkubátorov nachádzajúcich sa na Slovensku so zahraničnými startup inkubátormi je potrebné povedať, že tie slovenské startup inkubátory sa zatiaľ nachádzajú ešte len v počiatočnej fáze vývoja. Hlavným cieľom startup inkubátorov je podpora malých a stredných podnikateľov v súvislosti s prekonávaním jednotlivých prekážok, ktoré sa v začiatočnej fáze ich podnikania objavajú.

„Úlohou inkubátorov je realizovať aktivity v oblasti prieskumu, výskumu, vývoja, komercializácie výrobkov, marketingu, ochrany duševného vlastníctva, získavania duševných zdrojov, ale organizujú tiež národné a medzinárodné stretnutia, vďaka ktorým sa môžu začínajúci podnikatelia dostať k cenným informáciám a užitočným kontaktom.“ (Vrábl'ová, 2016)

Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť

O daný príspevok majú právo požiadať predovšetkým živnostníci, ktorí sa so žiadosťou o daný finančný príspevok musia obrátiť na Úrad sociálnych vecí a rodiny. Príspevok na SZOČ je oprávnená získať osoba, ktorá bola zaradená medzi uchádzačmi o zamestnanie v evidencii úradu práce po dobu minimálne troch mesiacov.

Maximálna výška príspevku na SZOČ je 4645,40 EUR. Výška tohto príspevku sa však výrazným spôsobom odlišuje od kraja, v rámci ktorého bude dané podnikanie zriadené a od miery nezamestnanosti v danom kraji. (Vrábl'ová, 2016)

Dotácie zo štrukturálnych fondov

Dotácie zo štrukturálnych fondov slúžiace na podporu malých a stredných podnikateľov plynú z Operačného programu pre výskum a vývoj, pretože podpora startupov a malých a stredných podnikateľov sa stala základným kameňom programového vyhlásenia vlády, ktoré bolo zostavené na roky 2014 až 2020. (Vrábl'ová, 2016)

Dotácie z bruselských grantov

V prípade, že zakladateľ malého a stredného podniku chce požiadať o dotáciu z bruselských grantov, je veľmi dôležité, aby využil SME Instrument, ktorý bol primárne zriadený pre tento účel.

Podpora startup podniku z daného nástroja prebieha v rámci týchto troch fáz:

- predstavenie projektu,
- uskutočnenie výskumu a vývoja daného produktu,
- uvedenie produktu na trh. (Vrábl'ová, 2016)

1.3 Startup ako jednoduchá spoločnosť na akcie

Schválením nového zákona č. 290/2016 Z. z. o podpore malého a stredného podnikania a o zmene a doplnení zákona č. 71/2013 Z. z. o poskytovaní dotácií v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov sa v oblasti startupov mnoho zmenilo. V ustanovení § 1 zákona sa uvádza: „*Tento zákon upravuje formy a spôsob poskytovania podpory a pôsobnosť Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky (ďalej len „ministerstvo“) v oblasti malého a stredného podnikania.*“ (Zákon č. 290/2016 Z. z.)

S novelizáciou Obchodného zákonníka v ustanovení § 56 ods. je uvedené, že obchodná spoločnosť je právnickou osobou založenou za účelom podnikania. Spoločnosťami sú verejná obchodná spoločnosť, komanditná spoločnosť, spoločnosť s ručením obmedzeným, akciová spoločnosť a jednoduchá spoločnosť na akcie. Spoločnosť s ručením obmedzeným a akciová spoločnosť môžu byť založené aj za iným účelom, pokiaľ to osobitný zákon nezakazuje.

V ustanovení § 220h ods. 1 Obchodného zákonníka sa uvádza legálna definícia jednoduchej spoločnosti na akcie: „j.s.a. je spoločnosť, ktorej základné imanie je rozvrhnuté na určitý počet akcií s určitou menovitou hodnotou. Spoločnosť zodpovedá za porušenie svojich záväzkov celým svojím majetkom. Akcionár neručí za záväzky spoločnosti.“ (Zákon č. 513/1991 Zb.)

Legislatívnymi zmenami a novelizáciou Obchodného zákonníka sa možnosti podnikania, ktoré sú zamerané práve na podnikateľov vo fáze budovania firmy a vytvárania prostredia pre získavanie investorského kapitálu, na ktoré sú startupy odkázané, zlepšili. Práve vďaka novelizácii Obchodného zákonníka je možné založiť si typ právnej formy – jednoduchú spoločnosť na akcie (ďalej iba j.s.a.), ideálnu pre startup.

Tento model je v Slovenskej republike novinkou, pričom takúto formu kapitálovej spoločnosti je možné nájsť iba v niektorých krajinách sveta. Jednoduchá spoločnosť na akcie (j.s.a.) predstavuje akýsi medzistupeň medzi spoločnosťou s ručením obmedzeným a akciovou spoločnosťou. Jednoduchá spoločnosť na akcie pritom môže podnikáť vo všetkých odvetviach. Najväčšou výhodou je malý vstupný kapitál vo výške len 1 € a tiež fakt, že je uspokojená na prijímanie investorov, ktorí si budú prostredníctvom akcií a dohôd môcť so zakladateľmi jasne upraviť vzťahy. Ide o spoločnosť, ktorej základné imanie je rozvrhnuté na určitý počet akcií s určitou menovitou hodnotou.

Hlavným zdrojom financovania startupu sú najmä vlastné investície a investori. Charakteristickou vlastnosťou j.s.a. je efektívne využívanie nástrojov, ktoré spoločnosti umožňujú nastavenie a naplánovanie vstupu kapitálu do spoločnosti a jeho výstupu zo spoločnosti. Jednoduchá spoločnosť na akcie (j.s.a.) ponúka investorom za svoje investovanie do startupu možnosť podieľať sa na rozhodovaní o smerovaní projektu. Za cenu získania investícií pre svoj projekt môže zo strany vlastníka (resp. tvorcu nápadu) dôjsť k strate čiastočnej kontroly nad spoločnosťou.

Z hľadiska právnej úpravy akcie jednoduchej spoločnosti na akcie (j.s.a.) môžu jednoduchšie a flexibilnejšie meniť majiteľa, ako je tomu v prípade akciovej spoločnosti. Tiež základné imanie vo výške 1 € uľahčuje podnikateľovi začiatok podnikania. Jednoduchá

spoločnosť na akcie (j.s.a.) je charakteristická aj tým, že vzťahy medzi vlastními spoločnosti a zamestnancami sú v prostredí startupov zvyčajne úzko prepojené.

Startupy sú charakteristické aj tým, že sa odlišujú určitými špecifikami od iných foriem kapitálového podnikania. Ide najmä o zdroj kapitálu, inovatívnosť produktu či služby, personálne zloženie jednoduchej spoločnosti na akcie (j.s.a.) ako aj vzájomné vzťahy vo vnútri podniku.

Startup vo forme jednoduchej spoločnosti na akcie (j.s.a.) má schopnosť rýchlo sa prispôbiť zmenám trhu. Uvedené skutočnosti boli dôvodom, pre ktorý si startupy vyžadujú špecifickú právnu formu, ktorá v slovenskom právnom poriadku do roku 2017 chýbala. Jednoduchá spoločnosť na akcie (j.s.a.) má určité znaky právnej formy spoločnosti s ručením obmedzeným, ako aj znaky akciovej spoločnosti, pričom sa tak právne vytvorila nová samostatná právna forma obchodnej spoločnosti. (Kubinská, 2017)

Počiatkové náklady súvisiace so založením jednoduchej spoločnosti na akcie (j.s.a.)

Náklady na založenie jednoduchej spoločnosti na akcie (j.s.a.) sú oproti nákladom na založenie spoločnosti s ručením obmedzeným, respektíve akciovej spoločnosti nižšie a tvoria nasledujúce položky:

- náklady na vypracovanie notárskej zápisnice v závislosti od počtu strán, výšky základného imania a náročnosti úkonov - cca 150 EUR,
- náklady spojené so získaním živnostenského oprávnenia (v prípade podanie elektronickou formou) - 0 EUR,
- náklady na zápis do obchodného registra (v prípade podanie elektronickou formou) - 150 EUR,
- poplatok za pridelenie ISIN kódu v centrálnom depozitári cenných papierov - 130 EUR,
- poplatok za registráciu emisie majetkových cenných papierov v centrálnom depozitári cenných papierov - 150 EUR,
- poplatok za zápis akcií na jeden účet akcionára v centrálnom depozitári cenných papierov - 2 EUR,
- náklady na overenie podpisov v listinách - cca 50 EUR. (Companyconsulting.sk, 2017)

Slovenská republika ako súčasť Európskej únie by sa mala snažiť naplňať snahy Európskej únie v ekonomickej oblasti, kde pre Európsku úniu je strategicky dôležité vytvorenie podnikateľského rámca, v rámci ktorého môžu inovatívne myšlienky podnikateľov byť aplikované v praxi, a takéto subjekty si môžu nájsť svoje miesto pre ich rast a rozvoj.

1.4 Potenciál startupov na Slovensku

Aj keď sa v rámci Slovenskej republiky prezentuje, že hlavnými ťahúňmi ekonomiky sú nadnárodne spoločnosti, ktoré na Slovensku vytvárajú množstvo pracovných miest, či už z oblasti automobilového, elektrotechnického či hutníckeho priemyslu, nezanedbateľný význam pre Slovensko majú aj malé a stredné podniky, ktoré tvoria kosť každej ekonomiky.

Malé a stredné podniky môžu byť taktiež nositeľmi nových nápadov, inovácií a zlepšení, ktoré sú dôležité pre dosahovanie dlhodobej úspešnosti a prosperity. Podnikateľské prostredie na Slovensku je, čo sa týka početnosti, prevažne tvorené malými a strednými podnikmi.

A práve startupy sa zaradzujú z hľadiska veľkosti do kategórie malých a stredných podnikov.

Samotný startupový systém v Slovenskej republike je relatívne mladým systémom, ktorý nie je ešte stále úplne rozvinutý, avšak v poslednom období zaznamenáva pomerne rýchly rozvoj.

Dôležitosť MSP a startupov pre domácu ekonomiku

Možno tvrdiť, že malé a stredné podniky sú neoddeliteľnou súčasťou ekonomiky a hospodárstva vo väčšine krajín na svete. Aj v krajinách predstavujú Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj viac ako 95 % celkového počtu všetkých podnikov a ich podiel na zamestnanosti sa pohybuje 75% a uvedené malé a stredné podniky sa podieľajú na tvorbe HDP 80 %.

V Slovenskej republike je podiel malých a stredných podnikov porovnateľný so stavom vo vyspelých krajinách, pričom ich podiel na zamestnanosti bol napríklad v roku 2006 viac ako 70 %. (Euroekonóm.sk, 2019)

Malé a stredné podniky sú rámci rozvinutých ekonomík považované za najpružnejšiu, najefektívnejšiu, najprogresívnejšiu, a tým pádom za najdôležitejšiu súčasť ekonomiky danej krajiny. Uvedené konštatovanie je dôvodom, prečo jednotlivé krajiny Európskej únie a tiež ostatné rozvinuté krajiny venujú stavu malého a stredného podnikania veľkú pozornosť a neustále prijímajú opatrenia na rozvoj malého a stredného podnikania. V ekonomicky rozvinutých krajinách sa podpora malého a stredného podnikania stala v poslednom období dôležitou súčasťou celkovej hospodárskej stratégie. Táto podpora malého a stredného podnikania je súčasťou taktiež Európskej charty pre malé podniky. (Európska komisia, 2014)

Úspešné startupy na Slovensku

Aj keď startupy sa objavujú na Slovensku len v poslednom období, možno konštatovať, že na Slovensku už vzniklo niekoľko pomerne úspešných startupových projektov, pričom niektoré z nich sa zaradili medzi pomerne medzinárodne uznávané spoločnosti.

Eyerim

Jedná sa o startup, ktorý získal ocenenie ako startup roka 2018. Ide o jeden z najväčších a najrýchlejšie rastúcich eshopov s očnou optikou v regióne strednej a východnej Európy, ktorý v súčasnej dobe pôsobí už v 17 krajinách sveta.

Spoločnosť Eyerim, s.r.o. vykázala v roku 2018 tržby na úrovni 4,6 milióna EUR, avšak stratu vo výške 885 tisíc EUR (Finstat, 2020).

Startup Eyerim založila v roku 2015 skupina štyroch ľudí, a to Martin Zahuranec, tohtoročný člen rebríčka 30pod30, Andrea Zahurancová, ktorá je na štvrtom mieste v rebríčku top startupistiek, Yassaman Omidbakhsh a Branislav Ramšák.

Slovenský startup Eyerim získal investíciu 1,57 milióna EUR v septembri 2017 od 3TS Capital Partners. Ide o investičnú skupinu, za ktorou stojí prevažne investičný fond amerického technologického gigantu Cisco. V minulosti získali tiež 200 000 eur od slovenského fondu Neulogy Ventures. V súčasnom období pôsobia v 16 krajinách sveta, pričom ich primárnych trhom sú krajiny Škandinávie. (Jablonický, 2017)

MultiplexDX

Jedná o slovensko-americký startup troch špičkových vedcov, ktorých cieľom je eliminovať zlé diagnostiku rakoviny. Vďaka technológii MultiplexDX by sa podiel správne určených diagnóz tak mohol zvýšiť až na 99 %.

Zakladateľmi startupu MultiplexDX sú Pavol Čekan, Vladimír Wolf a Peter Kilián, ktorých najnovší produkt už otestovalo viac ako 40 výskumných laboratórií na celom svete. Čekan je CEO a zakladateľ biotechnologickej firmy MultiplexDX.

Startup MultiplexDX sa snaží vyvinúť technológiu, vďaka ktorej dokáže lepšie a presnejšie určiť:

- či testovaný človek je chorý na rakovinu,
- o aký konkrétny typ rakoviny sa jedná,
- ktorá liečba je na daný rakovinový druh najúčinnnejšia,
- či je potrebná chemoterapia, respektíve či daný tumor nie je odolný voči chemoterapii.

Startup získal v roku 2018 celkovo 540.000 EUR od Neulogy Ventures a tiež od ďalších anjelských investorov. V súčasnej dobe uzatvárajú investičné kolo cez crowdfinancingovú platformu Crowdberry, pričom cieľom je vyzbierať 835.000 EUR. (Matusčáková, 2018)

Aj Ty v IT

Zakladateľkou startupu je Petra Kotuliaková, ktorá získala ocenenie Female Role Model of the Year. Jedná sa o vôbec prvú neziskovú organizáciu v Slovenskej republike, ktorá získala finančnú podporu Google.org, filantropickej vetvy Google.

Cieľom startupu je popularizácia IT medzi mladými dievčatami, ktorú organizácia vykonáva prostredníctvom workshopov zameraných na základné programovacie zručnosti, prípadne školení pre pokročilých užívateľov IT. (Kováčová, 2019).

Na základe skúmania teoretických východísk danej problematiky možno konštatovať, že startupom sa v súčasnej dobe nielen na Slovensku, ale aj v Európskej únii venuje primeraná pozornosť, nakoľko startupy predstavujú často vývojové, inovačné, výskumné, prípadne inovatívne spoločnosti, ktoré môžu priniesť oživenie jednotlivých trhov, na ktorých chcú pôsobiť a zároveň môžu priniesť rôzne rozvojové impulzy pre samotnú spoločnosť a sú potenciálnym zdrojom nových pracovných príležitostí. Tak

Slovensko, ako aj jednotlivé krajiny Európskej únie sa snažia prijať také legislatívne predpisy, ktoré by zjednodušovali vznik a rozvoj startupov.

Zároveň uvedené startupy majú viacero možností ako financovať nielen svoj vznik a rozvoj, ale aj následne bežnú prevádzku, pričom toto financovanie môže byť tak zo súkromných, ale aj z verejných zdrojov.

Slovenská republika vo svojej právnej úprave zaviedla nový typ spoločnosti, ktorým je jednoduchá spoločnosť na akcie, pričom tento druh spoločnosti by mal byť prioritne určený pre vznik startupových spoločností, nakoľko založenie takejto spoločnosti je pomerne jednoduché a taktiež ekonomicky nenáročné.

Tak na Slovensku, ako aj v Európe si startupy vydobyli pevné miesto v rámci malých a stredných podnikov a už v súčasnej dobe možno poukázať na ich dôležitú úlohu v oblasti malých a stredných podnikov a taktiež ich prínos pre ekonomiku daného štátu. Existuje pomerne veľké množstvo startupov, ktoré sa presadili na konkurenčnom trhu a ktoré dokázali nielen svoju výnimočnosť a inovatívnosť, ale aj schopnosť presadiť sa a naďalej sa rozvíjať na konkurenčnom trhu trvalo udržateľným spôsobom.

2 CIELE A METODIKA PRÁCE

V tejto bakalárskej práci bude stanovený hlavný cieľ práce a taktiež jednotlivé čiastkové ciele práce, ktoré napomôžu k naplneniu stanoveného hlavného cieľa práce. Aby bolo možné naplniť hlavný cieľ bakalárskej práce je potrebné pri vypracovaní bakalárskej práce využívať vhodné metódy, pričom dané metódy budú popísané v rámci metodiky tejto bakalárskej práce.

2.1 Cieľ práce

Táto bakalárska práca sa zaoberá možnosťami financovania startupov v rámci Slovenskej republiky. Startupy predstavujú dôležité spoločnosti v skupine malých a stredných podnikov, ktoré tvoria kosť každého ekonomiky v rámci príslušnej krajiny. Na základe uvedených poznatkov možno stanoviť hlavný cieľ tejto práce, ktorým je:

Na konkrétnej startupovej spoločnosti analyzovať možnosti získania finančných prostriedkov potrebných na rozvoj a napredovanie danej startupovej spoločnosti.

Aby bolo možné daný stanovený hlavný cieľ naplniť, je potrebné zadať aj jednotlivé čiastkové ciele tejto bakalárskej práce. Týmto cieľmi sú:

- vymedzenie základných teoretických poznatkov týkajúcich sa problematiky startupov a ich financovania,
- charakteristika samotných startupov s uvedením ich potenciálu na Slovensku a poukázaním na úspešné startupy realizované na Slovensku,
- zmapovanie podporných finančných mechanizmov, ktoré je možné využiť na financovanie startupov,
- charakteristika vybraného startupu z hľadiska jeho postavenia na trhu a plánovaných cieľov,
- analýza možností financovania konkrétneho vybraného startupu,
- vyhodnotenie získaných poznatkov týkajúcich sa samotného startupu a možností jeho financovania,
- vypracovanie záverečných hodnotení a odporúčaní pre prax, ktoré vzišli z analýzy možnosti financovania konkrétneho startupu.

Výsledkom tejto bakalárskej práce by malo byť naplnenie hlavného stanoveného cieľa tejto bakalárskej práce a taktiež naplnenie jednotlivých čiastkových cieľov.

2.2 Metodika práce

Aby bolo možné v rámci tejto bakalárskej práce naplniť stanovený hlavný cieľ tejto bakalárskej práce a taktiež jednotlivé čiastkové ciele je potrebné získať potrebný zdroj vstupných údajov a dát, ktoré budú následne podrobené skúmaniu a vyhodnocovaniu. Uvedené vstupné údaje a dáta budú získané z nasledujúcich zdrojov:

- štúdiom domácich a zahraničných podkladov týkajúcich sa danej problematiky,
- analýzou vybranej startupovej spoločnosti,
- hodnotením a analýzou rôznych možností financovania, ktoré môže využiť vybraná startupová spoločnosť.

Získané vstupné údaje a dáta bude potrebné vyhodnotiť tak, aby bolo možné získať pravdivé a objektívne výsledky a zároveň stanoviť presné hodnotenia a odporúčania, ktoré vzniknú na základe realizácie tejto bakalárskej práce. Na získané vstupné údaje a dáta a následne na ich vyhodnotenie budú využité nasledujúce metódy:

- metóda selekcie – daná metóda bude využitá pri výbere vhodnej domácej a zahraničnej odbornej literatúry, taktiež pri výbere startupovej spoločnosti, ktorá bude v rámci tejto bakalárskej práce analyzovaná a v neposlednom rade pri výbere vhodných nástrojov na financovanie danej startupovej spoločnosti,
- analytická metóda – daná metóda bude využitá pri samotnom spracovaní jednotlivých vstupných údajov a dát a taktiež pri vyhodnocovaní jednotlivých foriem financovania startupových spoločností,
- metóda komparácie – daná metóda bude využitá pri vzájomnom porovnávaní jednotlivých vstupných údajov a dát a taktiež pri porovnávaní jednotlivých foriem financovania startupových spoločností,
- metóda syntézy – daná metóda bude využitá pri vypracovávaní jednotlivých hodnotení a odporúčaní pre prax, ktoré vziđu z realizácie tejto bakalárskej práce,
- metóda dedukcie – daná metóda bude využitá pri vytváraní tak čiastkových ako aj celkových záverov, ktoré vyplynú z realizácie tejto bakalárskej práce.

3 VÝSLEDKY PRÁCE A ZÁVEREČNÉ HODNOTENIA

V tejto bakalárskej práci sa na konkrétnej startupovej spoločnosti poukáže, aké sú možnosti získania financovania pre konkrétny startupový projekt. Týmto dôjde k naplneniu hlavného cieľa bakalárskej práce, ako aj jednotlivých čiastkových cieľov, ktoré boli v tejto bakalárskej práci stanovené.

3.1 Charakteristika startupu

Startupová spoločnosť InoBat j.s.a. vznikla 15.01.2019, kedy bola daná spoločnosť zapísaná do Obchodného registra Okresného súdu v Trenčíne. Spoločnosť InoBat j.s.a. je zapísaná v oddiely Sja, vložka číslo 6/R.



Obrázok 1 - Logo spoločnosti InoBat j.s.a.

Zdroj: InoBat, 2020

Spoločnosť InoBat j.s.a. sídli na ulici Štúrovej 27 v Dubnici nad Váhom a spoločnosť má pridelené nasledujúce identifikačné údaje spoločnosti:

IČO: 52114384

DIČ: 2120933881

IČ DPH: SK2120933881

Startupová spoločnosť InoBat j.s.a. má v obchodnom registri zapísané nasledujúce predmety činnosti:

- sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu, služieb, výroby,
- počítačové služby a služby súvisiace s počítačovým spracovaním údajov,
- výskum a vývoj v oblasti prírodných, technických, spoločenských a humanitných vied,
- kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) alebo iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod),
- informatívne testovanie, meranie, analýzy a kontroly,
- administratívne služby,
- reklamné a marketingové služby, prieskum trhu a verejnej mienky.

Výška základného imania spoločnosti InoBat j.s.a. je 17.200,- EUR, pričom uvedené celé základné imanie spoločnosti bolo pri založení spoločnosti InoBat j.s.a. splatené.

Základné imanie spoločnosti InoBat j.s.a. tvoria akcie spoločnosti, pričom pri založení spoločnosti boli vydané nasledujúce druhy akcií:

- kmeňové akcie:
 - počet akcií – 1.200
 - podoba akcií – zaknihované akcie
 - forma akcií – akcie na meno
 - menovitá hodnota akcií – 10,- EUR
- investičné akcie:
 - počet akcií – 520
 - podoba akcií – zaknihované akcie
 - forma akcií – akcie na meno
 - menovitá hodnota akcií – 10,- EUR

Spoločnosť InoBat j.s.a. má predstavenstvo, ktoré je štatutárnym orgánom spoločnosti, je trojčlenné a pozostáva z predsedu predstavenstva, podpredsedu predstavenstva a člena predstavenstva. Za spoločnosť InoBat j.s.a. môžu konať, prípadne podpisovať najmenej dvaja členovia predstavenstva.

Členmi štatutárneho orgánu spoločnosti - predstavenstva sú:

- Marián Boček – predseda predstavenstva,
- Jozef Urban – podpredseda predstavenstva,
- Marián Goga – člen predstavenstva (ORSK, 2020).

Spoločnosť vznikla v roku 2019 a z uvedeného dôvodu nemá zverejnené žiadne hospodárske výsledky za príslušné účtovné obdobie a zároveň spoločnosť InoBat j.s.a. nemá zverejnené informácie o aktívach a pasívach spoločnosti.

Z dostupných zdrojov je možné konštatovať, že spoločnosť InoBat j.s.a. nemá dlhy a nedoplatky voči štátu, prípadne verejným inštitúciám, na spoločnosť nie je vyhlásené konkurzné konanie a zároveň spoločnosť InoBat j.s.a. nie je v reštrukturalizácii (Finstat, 2020).

Startup spoločnosť InoBat j.s.a. sa zameriava na vývoj, výskum a výrobu elektrických batérií. Spoločnosť InoBat j.s.a. zároveň vyvíja nové energetické riešenia, s ktorými chce uspieť hlavne na európskom trhu.

Startupová spoločnosť InoBat j.s.a. sa zameriava na:

- energetické odvetvie,

- automobilové odvetvie,
- petrochemické odvetvie.

Snahou startupovej spoločnosti InoBat j.s.a. je vytvárať spoločné aliancie a podniky s ostatnými významnými hráčmi na príslušnom trhu a taktiež s vedeckými inštitúciami a zamerať sa hlavne na nasledujúce oblasti:

- skladovanie energií,
- elektrická mobilita,
- vodík ako zdroj energie.

Aby bolo možné realizovať prechod výroby elektrickej energie do bezkarbonizovanej výroby, bude nevyhnutné vybudovať pomerne veľké množstvo stacionárnych úložísk energie, pričom tieto úložiská budú fungovať na rôznych technológiách ukladania elektrickej energie.

V oblasti elektrickej mobility spoločnosť predpokladá rýchly rast uvádzania automobilov na elektrický pohon do prevádzky do roku 2030, pričom automobilky vyrábajúce elektrické autá budú potrebovať výrazné množstvá batérií pre tieto elektrické autá. Predpokladom je, že v Európe bude v roku 2025 nedostatok batérií o výkone až 139 GWh.

Prechod na nízkouhlíkový energetický systém predstavuje jeden z celosvetových energetických cieľov, pričom jednou z oblastí, ktorá môže napomôcť uvedenému prechodu, sú technológie palivových článkov na báze vodíka. Uvedené palivové články na báze vodíka majú tú nesmiernu výhodu, že nespôsobujú lokálne znečistenie, neprodukurujú žiadne lokálne znečisťujúce látky a ani žiadne emisie oxidu uhličitého. Samotný vodík je možné vyrábať udržateľným spôsobom z obnoviteľných zdrojov energie.

Startupovú spoločnosť InoBat j.s.a. tvoria skúsení medzinárodní odborníci, ktorí majú skúsenosti z rôznych oblastí a ktorí sú zárukou odborného zázemia. Uvedení odborníci sa budú vedieť podieľať na realizácii jednotlivých výskumných a vývojových úloh a zároveň budú vedieť realizovať aj výrobné činnosti. Všetky uvedené oblasti budú spoľahlivo zabezpečené tak z hľadiska manažmentu riadenia, ako aj z hľadiska organizácie prác.

Spoločnosť InoBat j.s.a. v súčasnom období už spolupracuje s mnohými významnými partnermi z rôznych odvetví hospodárstva.

Medzi takéto spoločnosti možno zaradiť:

- MOL – maďarský plynárenský a ropný koncern, ktorý prevádzkuje štyri vlastné rafinérie a dve petrochemické závody v troch krajinách Európy a zároveň vlastní

a prevádzkuje sieť viac ako 1.900 čerpacích staníc v dvanástich krajinách Európskej únie.

- A.EN – medzinárodná súkromná skupina, ktorá už viac ako 15 rokov pôsobí v energetickom sektore a je spoľahlivým výrobcom a dodávateľom elektrickej energie, plynu a tepla. Spoločnosť pôsobí na Slovensku, v Čechách, Rakúsku a Nemecku.
- MATADOR HOLDING, a. s. – slovenská gumárenská spoločnosť, ktorá sa zaoberá výrobou pneumatík a iných výrobkov z gumy a kaučuku. Spoločnosť v súčasnom období má svoje prevádzky v troch európskych krajinách.
- IPM – investičná skupina, ktorá poskytuje širokú škálu finančného poradenstva, správy investícií a investičných služieb pre svojich klientov. Spoločnosť pôsobí v piatich krajinách sveta a svoje aktivity zameriava do odvetví infraštruktúry a technológie, pričom cieľom spoločnosti je vytvárať dlhodobé hodnoty pre svojich klientov.
- ČEZ Group – skupina ČEZ predstavuje integrovaný energetický konglomerát, ktorý pôsobí vo viacerých krajinách strednej a juhovýchodnej Európy a v Turecku, pričom medzi jej hlavné činnosti patrí výroba a distribúcia elektrickej energie a tepla a taktiež ťažba uhlia. Sídlo spoločnosti je v Českej republike a s akciami spoločnosti obchodujú na pražskej a varšavskej burze. Hlavným akcionárom uvedenej spoločnosti je Česká republika.
- BM – spoločnosť pôsobiaca v oblasti výskumu a vývoja elektromobility, kde sa snaží nachádzať nové produkty a technológie, ktoré presahujú hranice doteraz využívaných technológií a zdrojov s dôrazom na globálne a environmentálne aspekty.
- MSM Group – pôsobí v piatich štátoch Európy a tvorí ju celkovo 17 dcérskych spoločností, ktoré pôsobia v segmente strojárskoho priemyslu v oblasti civilnej ako aj obrannej.
- Manz – globálna spoločnosť zaoberajúca sa výrobou špičkových technológií a zariadení v segmente solárnej energie, elektroniky a skladovania energie. Spoločnosť je od roku 2006 kótovaná na burze cenných papierov v Nemecku a pôsobí v ôsmich štátoch sveta. Sídlo spoločnosti je v nemeckom Reutlingene. (InoBat, 2020)

3.2 Možnosti financovania startupu

Základnou možnosťou financovania startupu predstavuje financovanie prostredníctvom rodiny, známych a priateľov, ktorí môžu poskytnúť určitý kapitál pre začínajúci startup. Túto možnosť však v tejto bakalárskej práci nebudeme rozoberať.

Ďalšími možnosťami, ktoré môže využiť začínajúci startup pre potreby svojho financovania v rámci Slovenskej republiky sú:

- mikropôžičky od Slovak Business Agency,
- štátne schémy na podporu podnikania,
- podnikateľské akcelerátory a inkubátory,
- pôžičky od bankových inštitúcií,
- Business Angels (business anjeli),
- Venture Capital Funds (fondy rizikového kapitálu),
- Crowdfunding.

Mikropôžičky od Slovak Business Agency

Predstavujú jednu z najjednoduchších a najvýhodnejších možností financovania v podobe úveru, ktorých administrátorom je Slovak Business Agency.

Výška financovania 2.500 až 50.000 EUR

Splätnosť úveru 6 mesiacov až 4 roky

Úroková sadzba 1,19 % až 9,03 %

Možnosť odložiť splátku istiny do 6 mesiacov po podpise úveru.

Podmienkou poskytnutia úveru je, že žiadateľ je registrovaný a má sídlo na území Slovenskej republiky (zapísaný v príslušnom registri), pričom sa môže jednať o fyzickú alebo právnickú osobu. Žiadateľ môže zamestnávať maximálne 50 zamestnancov (mikropodnikateľ maximálne 10 osôb). Ročný obrat spoločnosti nemôže presiahnuť sumu 10 miliónov eur (mikropodnikateľ 2 milióny eur). Žiadateľ zároveň nesmie byť v konkurze, ani v likvidácii.

Uvedené financovanie môže využiť na:

- nákup hnutel'ného, prípadne nehnuteľného investičného majetku,
- rekonštrukciu alebo opravu takéhoto majetku,
- nákup zásob, surovín alebo tovaru,
- úhradu vstupov potrebných na zabezpečenie technologického procesu.

Zabezpečenie úveru bude na základe prihladenia na rizikovosť predkladaného podnikateľského plánu, výšku žiadaného úveru a na základe analýzy žiadateľa a jeho predpokladanej schopnosti splácať úver.

Štátne schémy na podporu podnikania

Predstavujú schémy na podporu malého a stredného podnikania, ktoré poskytujú pomoc de minimis, pričom táto pomoc je financovaná zo štrukturálnych a investičných fondov Európskej únie.

V súčasnosti je možné tento druh financovania čerpať prostredníctvom nasledujúcich schém:

- schéma na podporu rozvoja kreatívneho priemyslu na Slovensku,
- schéma na podporu rodinného podnikania,
- program podpory úspešnej podnikateľskej praxe a výchovy k podnikaniu,
- program na podporu startupov,
- program na podporu internetovej ekonomiky,
- program Monitoring a výskum v oblasti malého a stredného podnikania.

Poskytovateľom a vyhlasovateľom pomoci v rámci uvedených programov je Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky a vykonávateľom je Slovak Business Agency. Pre každú schému sú stanovené individuálne podmienky, v rámci ktorých sú uvedené podmienky poskytnutia podpory, výška samotnej podpory, mechanizmus poskytovania podpory a rozpočet pre danú schému pre príslušné roky.

Podnikateľské akcelerátory a inkubátory

Jedná sa o inkubátory, ktoré sú zriadené v súčasnom období v troch mestách, a to v Bratislave, Banskej Bystrici a Košiciach. V rámci uvedeného inkubátora môže pôsobiť každý začínajúci podnikateľ alebo spoločnosť, ktorá spĺňa podmienky definície malého a stredného podniku a podniká maximálne tri roky od dátumu registrácie v príslušnom registri. Žiadateľ musí vypracovať žiadosť o prijatie do daného inkubátora, pričom súčasťou žiadosti musí byť podnikateľský plán a musí mať vypracovanú podnikateľskú stratégiu na obdobie minimálne troch rokov a súčasťou sú zároveň životopisy kľúčových zamestnancov spoločnosti.

Ak žiadosť podnikateľského subjektu je posúdená kladne, tak podnikateľský subjekt získa trojročný prístup ku kancelárskym, zasadacím a technickým priestorom v rámci inkubátora s príslušnou infraštruktúrou. Zároveň žiadateľ získa individuálne poradenstvo v oblasti financovania, odborného poradenstva a nadväzovania kontaktov.

Následne každý polrok dochádza k hodnoteniu progresu jednotlivých členov inkubátora, na základe ktorého sa rozhoduje o pokračovaní účasti člena v inkubátore.

Pôžičky od bankových inštitúcií

V súčasnom období poskytuje niekoľko bánk financovanie pre začínajúce startupy, pričom v rámci tejto práce budú popísané dva úverové programy, od Slovenskej záručnej a rozvojovej banky a Slovenskej sporiteľne.

Slovenská záručná a rozvojová banka

Poskytuje úverový program EÚver – rozvoj, ktorý je určený na rozvoj podnikateľských zámerov na území Slovenskej republiky a je podporený taktiež z operačného programu Výskum a inovácie z európskych investičných a štrukturálnych fondov.

Výška financovania maximálne 1 milión EUR

Splatnosť úveru 12 mesiacov až 10 rokov

Úroková sadzba na základe podnikateľského plánu

Žiadateľom úveru môžu byť výlučne malí a strední podnikatelia zapísaní do príslušného registra. Úverom je možné financovať:

- investície do hmotného a nehmotného majetku,
- prevádzkového kapitálu, ktorý súvisí s rozvojom alebo rozširovaním podnikania.

Žiadateľ predloží žiadosť o úver na príslušnom tlačíve niektorému z regionálnych zastúpení Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, pričom banka si následne vyžiada príslušné podklady súvisiace s podnikateľským zámerom.

Zabezpečenie úveru určí banka v závislosti od bonity klienta a miery zistených rizík v rámci podnikateľského zámeru.

Na poskytnutie úveru nie je právny nárok.

Slovenská sporiteľňa

Ponúka financovanie prostredníctvom programu Začíname podnikat', ktorý slúži na financovanie začínajúcich podnikateľov.

Výška financovania 700 až 50.000 EUR

Splatnosť úveru 6 mesiacov až 5 rokov

Úroková sadzba individuálna na základe business plánu

Možnosť odložiť splátku istiny individuálne na základe business plánu.

Slovenská sporiteľňa okrem samotného financovania ponúka začínajúcim podnikateľom aj pomoc ohľadne:

- správneho nastavenia financií,
- zostavenia business plánu,
- vypracovania plánu rizík,
- samotným financovaním business plánu.

Slovenská sporiteľňa uvedený program ponúka pre začínajúcich podnikateľov, ktorí sa stanú jej klientmi, pričom daný podnikateľ musí spĺňať definíciu malého a stredného podniku a musí byť zapísaný v príslušnom registri.

Jednotlivé podmienky a spôsoby ručenia vziđu na základe business plánu, ktorý spoločne s klientom vypracováva Slovenská sporiteľňa. Zároveň banka pomáha s rôznymi konzultáciami v oblasti práva, financií, daní, účtovníctva a marketingu a zároveň klientom pomáha pri účasti na rôznych podujatiach, pomáha sa im zviditeľniť a napomáha im nájsť potenciálnych obchodných partnerov.

Business Angels (business anjeli) využíva sa aj spojenie podnikateľskí anjeli

Predstavujú osoby alebo spoločnosti, ktoré sú ochotné investovať do startupov v počiatočnej fáze ich života. Úlohou startupu je presvedčiť potenciálneho investora – biznis anjela o tom, že v sebe skrývajú potrebný potenciál a majú možnosť v budúcnosti rásť. Samotný biznis anjel im ponúka okrem možnosti financovania aj svoje vedomosti a skúsenosti.

Podmienky takéhoto financovania sú u každého biznis anjela individuálne, ale zväčša takýto biznis anjel požaduje za vložené finančné prostriedky podiel v startupe (krátkodobý alebo dlhodobý).

Spôsob hľadania biznis anjelov je zväčša individuálny, či už priamym oslovením niektorého úspešného podnikateľa alebo využitím rôznych platforiem. Medzi takéto platformy možno zaradiť:

- Klub podnikateľských anjelov Slovenska – vznikol v roku 2011 a predstavuje prvý takýto klub na území Slovenskej republiky, ktorý združuje podnikateľov a manažérov, ktorí sú ochotní investovať do rôznych startupov nielen svoje peniaze, ale aj svoje skúsenosti a čas. Hlavným cieľom je podpora rozvoja inovácií a podnikania v novej generácii podnikateľov. Výhodou uvedeného klubu je, že:

- a) príslušný projekt žiadajúci o financovanie je sprístupnený iba tým záujemcom, ktorí majú skutočný záujem o investovanie a zároveň sú kredibilní,
- b) projekt je sprístupnený investorom, ktorí majú záujem investovať v danom odvetví, v ktorom chce nájsť uplatnenie aj daný projekt,
- c) po prvotnej online prezentácii dochádza k osobnému spojeniu s konkrétnym investorom.

Podmienkou toho, aby sa mohol projekt uchádzať zo strany business anjela je, aby vývoj daného produktu (výrobok alebo služba) bol ukončený a daný produkt má už určitých zákazníkov, ktorí prejavili záujem (preukázateľný) a samotní spoločníci startupu už do projektu investovali vlastné peniaze a čas. Zároveň startup musí disponovať tímom, ktorý je schopný daný podnikateľský zámer realizovať.

- projekt INVESTUJ MYŠLIENKU! – je projektom Weidner Eidner Investments a. s. a startupy môžu prostredníctvom vyhlásenej výzvy získať financovanie svojich projektov. Uvedená výzva funguje od roku 2011 a prostredníctvom tejto výzvy môžu financovať svoje projekty a nápady všetci predkladatelia, ktorí sú autorom projektu a uspejú v hodnotiacom procese.

Okrem týchto platforiem existujú aj ďalšie slovenské a medzinárodne platformy združujúce biznis anjelov, ktoré sú ochotné investovať do startupov.

Venture Capital Funds (fondy rizikového kapitálu)

Predstavujú fondy, ktoré sú tvorené z viacerých zdrojov, často aj ako kombinácia verejných a súkromných prostriedkov. Záujem o financovanie prostredníctvom uvedených fondov je pomerne veľký, avšak uvedené fondy podporia len malé percento žiadateľov o financovanie. O financovanie môžu požiadať už fungujúce startupy, buď v počiatočnej fáze alebo aj v neskoršej fáze, ak už napríklad fungujú na domácom trhu a majú potenciál vstupu na zahraničný trh. Uvedené fondy za financovanie zvyčajne požadujú podiel vo firme vo forme majetkovej účasti.

Medzi takéto fondy možno zaradiť napríklad Neulogy Ventures, ktoré podporili projekty už v desiatich krajinách vo výške viac ako 44 miliónov eur. Celkovo do fondov prispieva 101 zakladateľov. Prostredníctvom uvedeného fondu je možné požiadať o financovanie, pričom rozhodovací proces je pomerne rýchly a transparentný a fond ponúka okrem finančných prostriedkov aj pomoc pri strategickom vedení a samotnom rozvoji podnikania.

Ďalším takýmto fondom je Credo Ventures, ktorý ponúka investície jednotlivých partnerov do startupov. Prostredníctvom daného fondu je možné získať financovanie pre svoj startup, pričom startup si vyberie jedného z partnerov fondu, ktorý mu pomáha zo získaním financovania.

Crowdfunding

Predstavuje platformu, prostredníctvom ktorej je možné financovať nielen startupy, ale aj rôzne umelecké, niekedy až bláznivé nápady. Je to forma kolektívneho financovania určitého projektu alebo nápadu, pričom pre danú formu financovania neexistuje žiadny právny základ.

Startup sa predstaví prostredníctvom internetu a sociálnych sietí a jednotliví malí investori môžu investovať rôzne sumy do daného projektu. Zhodnotenie ich investovanej sumy navrhuje priamo startup a je súčasťou danej prezentácie.

Medzi takéto platformy možno zaradiť platformu Crowdberry – Investment Marketplace, kde sú predstavené rôzne startupy, do ktorých je možno investovať, pričom uvedené startupy ponúkajú zväčša ročný výnos od 15 do 50 %. Uvedený výnos je síce pomerne vysoký, avšak uvedené startupy často predstavujú riziko vyššie ako je očakávaný výnos.

Ďalšou takouto platformou je platforma HitHit, prostredníctvom ktorej môžu startupy predstaviť svoj projekt, stanoviť podmienky pre potenciálnych prispievateľov a investorov a stanoviť čas, kedy bude projekt na internetovej platforme prezentovaný a akú sumu chce startup získať. Následne po stanovení doby je projekt prezentovaný a prispievatelia a investori môžu prispieť na fungovanie daného startupu. Ak sa po skončení danej doby nevyzbiera celá požadovaná suma, peniaze sa vracajú prispievateľom a startup nezíska žiadne zdroje. Preto je nevyhnutné, aby pri prezentácii svojho podnikateľského zámeru zakladateľa startupu vhodne určili dobu prezentácie a sumu, ktorú chcú vyzbierať.

3.3 Záverečné hodnotenie

Startupová spoločnosť má v súčasnom období pomerne širokú škálu možností financovania svojich investičných potrieb a prvotných prevádzkových nákladov. Môže na to využiť prvotné zdroje, pričom niektoré z týchto zdrojov boli popísané s konkrétnymi podmienkami platnými pre obdobie písania bakalárskej práce v bode 3.2 tejto bakalárskej práce.

Jednotlivé zdroje financovania možno rozdeliť do troch základných skupín. Jedná sa o zdroje financovania:

- zo súkromných zdrojov,
- z bankových zdrojov,
- zo štátnych zdrojov.

Neexistuje jednotný návrh, prípadne postup, ktorý by presne určoval, ako má daná startupová spoločnosť postupovať v prípade, ak chce získať zdroje financovania. Je potrebné si uvedomiť, že každá spoločnosť je iná, chce podnikáť v inej oblasti, má iné zázemie, a preto pri financovaní každej startupovej spoločnosti je potrebné postupovať individuálne.

Samotné financovanie je potrebné presne prispôbiť požiadavkám konkrétnej spoločnosti a hlavne možnostiam, ako daná spoločnosť bude vedieť dané finančné prostriedky splácať.

Výhodou štátneho príspevku (hlavne z prostriedkov štrukturálnych a investičných fondov Európskej únie) je to, že časť týchto finančných prostriedkov tvorí nenávratná čiastka, ktorú, ak startupová spoločnosť splní podmienky príslušnej výzvy, nemusí vracať. Nevýhodou takýchto prostriedkov je, že sú často spojené s dlhou dobou, kým sa k nim startupová spoločnosť dostane a zároveň samotný proces prípravy projektu a následnej implementácie projektu je zložitý a administratívne pomerne náročný.

Pri získavaní finančných prostriedkov z bankových zdrojov banky často vyžadujú určitý spôsob ručenia, pričom mnohé startupové spoločnosti nemajú možnosť a často ani ich zakladatelia takéhoto ručenia. Aj keď často podmienky ponúkané bankou sa zdajú byť výhodné a splniteľné, často až pri následných rokovaniach s bankou žiadateľom dôjde, že získanie takýchto finančných prostriedkov vôbec nie je jednoduché.

Ak sa startup rozhodne, že finančné prostriedky získa od súkromných investorov, musia sa hneď na začiatku zakladatelia rozhodnúť, čo sú ochotní obetovať pre získanie takýchto finančných prostriedkov. Či sú ochotní prijať výrazne vyššie úrokové podmienky, alebo sú ochotní časť spoločnosti ponúknuť potenciálnemu investorovi. Avšak toto rozhodnutie je plne v kompetencii zakladateľov startupu a oni sa musia slobodne a dobrovoľne rozhodnúť, akou cestou sa vydajú do budúcnosti.

Pri financovaní startupu vstupujú do hry rôzne možnosti a alternatívy a zväčša samotní zakladatelia startupu sa musia rozhodnúť, akým spôsobom chcú pokračovať do budúcnosti a čo je pre nich dôležité (vlastniť väčšinu v spoločnosti, mať v rukách rozhodovacie kompetencie, alebo iba sa podieľať na ďalšej prevádzke startupu malým podielom, ktorý však môže prinášať zaujímavé finančné výnosy).

Politici a ostatní predstavitelia štátnej a verejnej správy by sa mali snažiť podporovať takéto aktivity jednotlivých startupov, nakoľko v konečnom dôsledku úspešný startup môže priniesť výhody v podobe platenia daní, zvýšenej zamestnanosti, a tým prispieť nielen k napredovaniu samotnej ekonomiky, ale aj k rozvoju daného regiónu, v rámci ktorého startup pôsobí.

4 DISKUSIA

Už pri samotnom vzniku startupu by mali jeho zakladatelia rozmýšľať nielen o tom, čo chcú robiť a na čo sa chcú zamerať, ale aj o tom, čo to bude stáť a z akých zdrojov to budú vedieť vyfinancovať. Nakoľko aj najlepšia myšlienka, prípadne najinovatívnejší nápad, môže skončiť vzhľadom na to, že sa nenájde dostatok finančných prostriedkov na jeho realizáciu.

Preto je nevyhnutné, aby zakladatelia startupu predtým, ako začnú zháňať finančné prostriedky a investorov, mali pripravené nasledujúce náležitosti:

- kvalitne a dopodrobna spracovaný podnikateľský plán, v rámci ktorého budú popísané všetky výhody a možnosti, ktoré daný projekt ponúka, avšak zároveň budú spomenuté aj všetky riziká, ktoré v danom projekte môžu nastať, ideálne s popisom krokov, ako sa bude na dané riziká reagovať a ako je im možné predchádzať,
- v rámci podnikateľského plánu dopodrobna vypracovaný časový harmonogram realizácie daného nápadu so spracovaním kritickej cesty daného časového harmonogramu,
- jednotlivé časti podnikateľského plánu by mali byť podložené finančnými potrebami, pričom tieto finančné potreby by mali byť zosumarizované v rámci finančného plánu, pričom daný finančný plán by mal byť čo najpodrobnejší.

Všetky spomínané náležitosti by mali byť spracované v rámci jedného materiálu, ktorý by mal mať okrem obsahovej stránky aj pútavú prezentačnú formu, aby prípadných partnerov, s ktorými sa bude jednať o možnostiach financovania v prvom rade zaujal vizuálne a následne, ak ho začnú študovať, bol aj profesionálne spracovaný po odbornej stránke.

Pri prezentácii podnikateľského zámeru startupu je dôležité, aby bol predstavený odborný tím, ktorý za daným startupom stojí, aby z toho bolo zrejmé, že daný podnikateľský plán má za sebou dobré odborné zázemie, ktorého jednotlivci dokážu takto pripravený podnikateľský plán realizovať.

Výhodou je, ak sa osloví viacero kanálov, ktoré môžu prispieť k financovaniu startupu tak, aby si mohli zakladatelia startupu vyberať z viacerých možností a nemuseli byť príliš odkázaní na jednu možnosť, nakoľko vtedy sa výhoda vyjednávania presúva na stranu, ktorá chce poskytnúť financovanie.

V neposlednom rade by si zakladatelia startupu mali stanoviť hranice, za akých sú ochotní financovať daný startup, pričom už pred začiatkom procesu zháňania financií by mali poznať odpovede na otázky týkajúce sa:

- nákladov spojených s financovaním startupu,
- či sú ochotní vzdať sa časti spoločnosti v prospech financujúcej strany a akej veľkej časti spoločnosti sú ochotní sa vzdať (a či by išlo iba o dočasné vzdanie sa podielu alebo trvalé vzdanie sa podielu),
- či sú ochotní prenechať rozhodovacie právomoci financujúcej strane (celkom, sčasti alebo vôbec),
- či sú ochotní uvažovať predat' celý startup, a ak áno, za akých podmienok.

Všetky uvedené alternatívy by mali zakladatelia startupu prediskutovať ešte pred začatím zháňania financovania a mali by si stanoviť jasné pravidlá pre zhŕňanie financovania tak, aby v priebehu rokovaní o financovaní startupu nedochádzalo medzi nimi v týchto otázkach k rozporom, nakoľko takého rozporu môžu viesť k nedôvere financujúcej strany, prípadne môžu viesť k tomu, že financujúca strana bude chcieť takéto nezhody využiť vo svoj prospech.

Samotný proces hľadania financovania startupu predstavuje pomerne zložitú a ťažkú úlohu, ale nie nezvládnuteľnú, o čom svedčia mnohé úspešné príbehy startupov nielen vo svete, ale už aj na Slovensku.

Pri startupoch je to ako pri športovcoch, na úspech nie je dostačujúci iba talent, ale je potrebný tvrdý tréning. Pri startupe nestačí iba dobrý nápad, ale je potrebné veľa práce, ako ten nápad zhmotniť a vytvoriť dynamicky sa rozvíjajúcu spoločnosť.

ZÁVER

Startup predstavuje určitý fenomén posledných rokov a často sa s uvedeným pojmom spája novovznikajúca spoločnosť, ktorej predmetom podnikania bude určitá inovačná, prípadne priekopnícka myšlienka alebo nápad, ktorý sa snažia majitelia startupu preniesť do praxe. Startup, takisto ako každá iná vznikajúca spoločnosť, má snahu vďaka svojmu podnikateľskému zámeru uspieť na konkurenčnom trhu, rozvíjať sa a napredovať. Aby tomu tak bolo, zväčša potrebuje, tak ako aj každá vznikajúca spoločnosť, vstupný kapitál. Tento kapitál je potrebný na rozbeh podnikania a prvej investície. Ideálnym prípadom je, ak vlastníci startupu majú dostatok vlastných zdrojov a nemusia riešiť externé formy financovania. Toto je však prípad iba veľmi malého počtu startupov a drvivá väčšina startupov potrebuje na svoj rozbeh a rozvoj externé financovanie. Možnosti samotného externého financovania sú rôzne, pričom tieto zdroje môžu pochádzať tak zo súkromných, ako aj štátnych zdrojov.

Z dôvodu analýzy možných zdrojov financovania startupu bola realizovaná táto bakalárska práca, ktorá mala stanovený hlavný cieľ, ktorým bolo na konkrétnej startupovej spoločnosti analyzovať možnosti získania finančných prostriedkov potrebných na rozvoj a napredovanie danej startupovej spoločnosti.

Bakalárska práca je rozdelená do dvoch základných častí. V prvej, teoretickej časti, sú v jednej kapitole popísané teoretické východiská riešenej problematiky z pohľadu domácej a zahraničnej literatúry so zameraním na charakteristiku startupov, ich potenciál, možnosti ich financovania a možnosti ich vzniku a ďalšieho rozvoja.

Druhá, aplikačná časť, sa v dvoch kapitolách venovala zadefinovaniu hlavného cieľa bakalárskej práce a metodike, akou bola daná bakalárska práca spracovaná. Zároveň boli posúdené konkrétne možnosti financovania rozvoja startupu a následne boli vypracované záverečné vyhodnotenia a odporúčania pre prax, ktoré vzišli z realizácie bakalárskej práce.

Možno konštatovať, že hlavný cieľ a taktiež jednotlivé čiastkové ciele, ktoré boli pre túto bakalársku prácu stanovené, boli naplnené.

Startupy často predstavujú spoločnosti, ktoré majú značný potenciál, pričom investícia do týchto startupov, podobne ako aj iné investície, môže byť z časti riziková, avšak ak sa podarí, môže pre investora priniesť úspech a dobré zhodnotenie vložených finančných prostriedkov.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. BLANK, S., 2010. *What's a Startup: First Principles*. [on-line]. [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>>
2. MATUŠKOVÁ, R., 2015. *Základné témy v praxi a výskume startupov*. In *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I: Recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-4167-1.
3. MIŠÚN, J., 2016. *Slovenský podnikateľský ekosystém*. In *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov II: Recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-4328-6.
4. SHABANGU, S., 2014. *The importance of startup companies for economic development*. [on-line]. [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<https://www.linkedin.com/pulse/20141122084428-77551011-the-importance-of-startup-companies-for-economic-development>>
5. VRÁBLOVÁ, K.: *Možnosti podpory startupov v kocke*. 2016.[elektronický zdroj] [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://casopisgrant.sk/kocke-moznosti-podpory-startupov/>>
6. MESACNIKPODNIKANIE.SK: *Kto vie pomôcť s financovaním startupu*. [on-line] [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://mesacnikpodnikanie.sk/kto-vie-pomoc-s-rozbehnutim-startupu/>>
7. ROKOVANIA.SK: *Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike*, 2015, s.10. [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-189244?prefixFile=m_>
8. SBAGENCY.SK: *Analýza start-upov na Slovensku, strategická časť*. 2018. 111s. [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/5_analyza_start-upov_na_slovensku.pdf>
9. SBAGENCY.SK: *Mikropôžičky uver za zvýhodnených podmienok*. [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://www.sbagency.sk/mikropozicky-uver-za-zvyhodnenych-podmienok#.WtpVkcIFPIV>>
10. SBAGENCY.SK: *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2012*, [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na internete: <<http://www.sbagency.sk/stav-maleho-a-stredneho-podnikania>>

11. STARTITUP.SK: *Dobrá správa pre startupy: Ich zakladanie bude od nového roka jednoduchšie.* [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/dobra-sprava-startupy-zakladanie-noveho-roka-jednoduchsie/>>
12. STARTITUP.SK: *Startup Genome Report. Šesť fáz vývoja startupu.* [on-line] [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/startup-genome-report-sest-faz-vyvoja-startupu/>>
13. MAŤO, I.: *ZENITU pomôže startupistom a začínajúcim podnikateľom.* [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<https://techbox.dennikn.sk/zenitu-pomoze-startupistom-a-zacinajucim-podnikatelom/>>
14. FOTR, J. 1999. *Strategické finanční plánování.* Praha: Grada Publishing, 1999. ISBN 80-7169-694-3.
15. PAPULA, J. a kol. 2015. *Podnikanie a podnikateľské myslenie I. Kto a prečo podniká.* Bratislava: Wolters Kluwer, 2015. ISBN 978-80-7478-950-2.
16. PAPULA, J., - PAPULOVÁ, Z. 2010. *Strategické myslenie manažérov.* Bratislava: Kartprint, ISBN 978-80-88870-86-9.
17. SHANE, S., - VENKATARAMAN, S. 2000. *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research.* In: *Academy of Management Review.* roč. 2000, vol. 25(1), s. 217-226
18. SLÁVIK, Š. 2009. *Strategický manažment.* Bratislava: Edícia Economics, 2009. ISBN 978-80-89393-08-4.
19. EUROEKONOM.SK: *Význam malého a stredného podnikania v SR.* [on-line].[cit. 2019-06-05] Dostupné na: <<https://www.euroekonom.sk/vyznam-maleho-a-stredneho-podnikania-v-sr/>>
20. STARTITUP.SK: *Adrián a Marián prinášajú Slovákom možnosť vidieť vesmír tak ako nikdy predtým.* [on-line].[cit. 2019-09-13] Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/adrian-a-marian-prinasaju-slovakom-moznost-vidiet-vesmir-tak-ako-nikdy-predtym/>>
21. EUROPEAN COMMISSION. 2015. *Innovation Union Scoreboard 2015: Executive Summary.* [on-line].[cit. 2019-10-21] Dostupné na: <<http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/fp/2015-IUS-Summary.pdf>>
22. EUROEKONOM.SK: *Význam malého a stredného podnikania v SR.* [on-line].[cit. 2019-12-15] Dostupné na: <<https://www.euroekonom.sk/vyznam-maleho-a-stredneho-podnikania-v-sr/>>

23. EURÓPSKA KOMISIA, 2014. *Európska charta pre malé podniky*. [on-line].[cit. 22.02.2020]. Dostupné na: <<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2148/attachments/1/translations/sk/renditions/pdf>>
24. MATHEWS, B., 2012. *Think Like a Startup*. [on-line]. [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <[https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/18649/Think% 20like%20a%20 STARTUP.pdf](https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/18649/Think%20like%20a%20STARTUP.pdf)>
25. KNESL, J., 2012. *Co je to startup?* [on-line]. [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://www.knesl.com/co-jestartup>>
26. PODNIKAJTE.SK: *Startupový ekosystém v Česku*. [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na“ <<https://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/2620>>
27. TUKE.LOCALHOSTSRO.SK: *Financing od Startups*. [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://www.tuke.localhostsro.sk/financingOfStartups>>
28. SBAGENCY.SK: *Oznámenie k výzve schválených, neschválených 17.1.2018* [on-line].[cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/oznamenie_k_vyzve_o_schvalenych.neschvalenych_17.01.2018.pdf>
29. Startup Commons, 2017. *What is startup*. [on-line]. [cit. 02.12.2019]. Dostupné na: <<http://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html>>