



# **ANALÝZA SPOLUPRÁCE VEREJNÝCH A SÚKROMNÝCH FONDŮV V SR A NÁVRH ODPORÚČANÍ NA EFEKTÍVNEJŠIE VYUŽITIE MOŽNOSTÍ SPOLUPRÁCE**

február 2014



Dielo s názvom *Analýza spolupráce verejných a súkromných fondov v SR a návrh odporúčaní na efektívnejšie využitie možností spolupráce* realizovala spoločnosť KPMG Slovensko, spol. s r.o. na základe zadania od Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania v rámci medzinárodného projektu s názvom „InnoFun“ ([www.innofun.org](http://www.innofun.org)).

Názov: Analýza spolupráce verejných a súkromných fondov v SR a návrh odporúčaní na efektívnejšie využitie možností spolupráce  
Typ štúdie: Analytická štúdia  
Autor: Ing. Vladimír Švač, PhD. ([vsvac@kpmg.sk](mailto:vsvac@kpmg.sk))  
Rok: 2014  
Počet strán: 55  
Vydavateľ: Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania  
Miesto: Bratislava



## Obsah

Úvod	.....4
1. Prehľad vybraných verejných a súkromných fondov na Slovensku a úloha sprostredkovateľov	.....5
2. Legislatívny rámec a návrhy legislatívnych zámerov pre posilnenie využívania inovatívnych nástrojov	.....21
3. Crowdfunding a riziká pre verejných investorov	.....26
4. Súčasný stav spolupráce verejných a súkromných fondov v SR	.....32
5. Návrh odporúčaní na efektívnejšie využitie možností spolupráce verejných a súkromných investorov	.....37
5.1. Návrh diskusnej platformy pre podnikateľov a poskytovateľov finančných zdrojov	.....37
5.2. Návrhy spoločných postupov, aktivít a efektívnejšie využívanie možností pre spoluprácu fondov	.....40
5.3. Návrh školení pre podnikateľov, zamestnancov, sprostredkovateľov a marketing školení	.....43
5.4. Budovanie kapacít a kontaktov	.....48
Záver	.....51
Použité literárne zdroje	.....53



## Úvod

Vývoj svetových trendov v súčasnosti ukazuje na jeden veľmi silný a dôležitý fakt, a tým sú inovácie. Bez inovácií nebude možné v blízkej budúcnosti podnikat', vzdelávať, riadiť podnik, spolupracovať apod. Inovácie sa stali súčasťou každodenného života najmä u firiem. Inovácie sú dôležité pre podniky, ale môžu byť aj súčasťou osobného života každého z nás. V kombinácii s rozvojom osobnej kreativity sa napr. zamestnanec stane významným a hodnotným prvkom v podniku.

Tento trend svetových inovácií si však vyžaduje aj určitú podporu, či už zo strany štátu, veľkých firiem alebo súkromných investorov. Inovácia musí mať svoj vývoj, svoj čas, aby mohla dozrieť. V súčasnosti pôsobiace svetové podniky sa snažia vytvárať priestor pre inovácie v podobe inovačných inkubátorov, mnohé krajiny implementujú rôzne podporné programy, univerzity hľadajú nové spôsoby ako efektívne učiť, ale aj robiť výskum a vývoj, zriaďujú sa univerzitné inkubátory pre efektívnejší transfer inovácií na trh atď. Jedným z fenoménov tejto doby sú startup firmy, mladé inovatívne orientované firmy, ktoré sa snažia preraziť na trhu so svojou prelomovou inováciou. Na Slovensku je táto téma taktiež veľmi aktuálna a zaujímavá a vďaka týmto iniciatívam sa zrýchlili snahy o vytváranie moderného inovačného ekosystému so zameraním na inovatívne podnikanie. Niekedy sa táto téma javí až príliš nafúknutá a objavujú sa aj prvé problémy, ktoré je potrebné riešiť. Kľúčovou bude aj v tomto prípade spolupráca širokého spektra zainteresovaných subjektov, ako verejných tak aj súkromných.

Predložená analytická štúdia nadväzuje na predchádzajúcu štúdiu s názvom „Štúdia o regionálnych nástrojoch na podporu využitia inovačného potenciálu SR“<sup>1</sup>, kde v závere štúdie boli navrhnuté určité odporúčania pre zlepšovanie a budovanie inovačného ekosystému na Slovensku aj v podobe rôznych inovatívnych nástrojov. Táto analytická štúdia sa orientuje na analýzu spolupráce najmä v prostredí rizikového kapitálu na Slovensku. Rizikový kapitál je jednou z možností získania finančných prostriedkov pre financovanie inovačných projektov alebo inovácií, ktoré majú väčšiu mieru rizikovitosti ako bežné inovačné projekty. Prostredie rizikového kapitálu na Slovensku je zatiaľ veľmi slabo rozvinuté, ale existujú iniciatívy, ktoré napomáhajú rozvoju inovačných projektov, o ktoré by mohli mať investori záujem. Dôležitou súčasťou celého prostredia rizikového kapitálu je aj tvorba určitého druhu spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi. Téma spolupráce je nosnou v tejto štúdiu a zameriava sa na analýzu súčasného stavu. Ďalšou časťou je návrh aktivít pre možnú spoluprácu verejných a súkromných fondov. Okrem tejto témy sa v štúdiu venujeme aj „crowdfundingu“, čo je nový typ financovania inovačných projektov prostredníctvom veľkej škály prispievateľov. Navrhujeme aj určité nástroje pre zlepšovanie prostredia pre inovatívne podnikanie (napr. diskusná platforma, školiace programy, budovanie kontaktných databáz a starostlivosť o kontakty).

Cieľom analytickej štúdie bolo vytvoriť určitý súčasný obraz o spolupráci medzi verejnými a súkromnými fondmi podporujúce inovácie, inovačné projekty a zároveň navrhnúť odporúčania pre efektívnejšie fungovanie takejto spolupráce. Ďalším cieľom bolo zmapovať spoluprácu v prostredí rizikového kapitálu na Slovensku, ako jednej z alternatív financovania inovačných projektov a inovácií. Touto analytickou štúdiou chceme nadviazať na tretiu analytickú štúdiu, ktorá sa bude venovať vytvoreniu metodológie pre riadenie a facilitáciu

<sup>1</sup> ŠVAČ, Vladimír. Štúdia o regionálnych nástrojoch na podporu využitia inovačného potenciálu SR. Bratislava : NARMSP, 2013



postupov pre získavanie investorov pre inovačné zámery. Celá séria analytických štúdií bude nakoniec určitým podkladom pre vytvorenie záverečného Regionálneho implementačného plánu, ktorý predstavuje finálny výstup projektu InnoFun.

## 1. Prehľad vybraných verejných a súkromných fondov na Slovensku a úloha sprostredkovateľov

Prostredie rizikového kapitálu na Slovensku je ešte vo svojich počiatkoch, ale vývoj smeruje k neustálemu zlepšovaniu, čo prispieva k procesu budovania celkového inovačného ekosystému na Slovensku. V tejto kapitole prinášame prehľad vybraných verejných a súkromných fondov pôsobiacich na Slovensku. Niektoré z nich sa už podieľali na podpore inovačných projektov a inovácií a slovenských startupov. Zaujímavým zdrojom podpory v podobe rizikového kapitálu je napr. združenie 42Angles, ktoré je zároveň prepojené s co-workingovým priestorom Mozgohouse v Bratislave (v súčasnosti v štádiu rebrandingu na BrainHouse).

V úvodnej časti tejto kapitoly uvádzame niekoľko definícií rizikového kapitálu pre zjednotenie chápania týchto pojmov, ktoré budeme využívať v tejto analytickej štúdii.

### Definícia pojmu „rizikový kapitál“:

Pod pojmom rizikový kapitál sa podľa webovej stránky Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania (ďalej len „NARMSP“) rozumie<sup>2</sup>:

- ✓ „finančné prostriedky vkladané investorom do vlastného imania spoločností, ktorých akcie nie sú zapísané a obchodovateľné na burze,
- ✓ prostriedok na financovanie zahájenia činnosti spoločnosti, jej rozvoja alebo expanzie, kedy investor rizikového kapitálu nadobúda dohodnutý podiel na vlastnom imaní spoločnosti za to, že poskytne určitý objem finančného kapitálu,
- ✓ pri novo vznikajúcich spoločnostiach – spoločné založenie podniku s peňažným vkladom do základného imania zo strany spoločnosti rizikového kapitálu,
- ✓ rizikový kapitál je podielový kapitál poskytovaný profesionálnymi spoločnosťami investujúcimi do podnikov, ktoré disponujú potenciálom výrazného rastu za účelom zahájenia činnosti, rozvoja alebo transformácie vlastníctva.“

Definícia rizikového kapitálu podľa Magdalény Freňákovéj<sup>3</sup>:

„Venture (rizikový) kapitál a rozvojový kapitál môžeme charakterizovať ako špecifický spôsob financovania podniku alebo podnikateľského nápadu. Predstavuje strednodobý alebo dlhodobý externý kapitál, ktorý doň vložil investor. Investície venture (rizikového) kapitálu sú spájané predovšetkým s financovaním začínajúcich podnikov (seed, startup alebo early stage development štádium) a s financovaním inovácií a inovačných aktivít. Investície rozvojového kapitálu môžu podporiť podnik v neskorších fázach jeho životného cyklu, napr. zabezpečiť zdroje na jeho ďalší rozvoj, expanziu alebo transformáciu.“

<sup>2</sup> Rizikový kapitál. Pod pojmom rizikový kapitál sa rozumie. Dostupné na internete: <http://www.nadsme.sk/content/rizikovy-kapital>, cit. 10.2.2014

<sup>3</sup> FREŇÁKOVÁ, Magdaléna. Venture kapitál a rozvojový kapitál pre váš biznis. Bratislava : Vydavateľstvo Trend, 2011, ISBN 978-80-89357-06-2, s. 15.



Vo svojej publikácii sa Freňáková ďalej bližšie venuje popisu a významu rizikového a rozvojového kapitálu, čo môže byť veľmi dobrým podkladom pre ďalšie úvahy, ale aj aktivity smerom k budovaniu inovačného ekosystému na Slovensku.

Pre účely tejto našej analytickej štúdie budeme využívať pojem „rizikový kapitál“, ktorý bude chápaný najmä z hľadiska podpory začínajúcich (startup) firiem a ich štádia rozvoja.

### Definícia pojmu „startup“:

Chápanie pojmu startup bolo vysvetlené v predchádzajúcej analytickej štúdií<sup>4</sup>. V tejto štúdií by sme chceli túto definíciu ešte doplniť o chápanie z hľadiska porovnania určitých charakteristických vlastností malých a stredných podnikov a startupov. Startupy sú niekedy všeobecne označované aj pojmom „Innovation Driven Entities/Enterprises – IDE“ (inovačne riadené entity/podniky). V tabuľke sú charakteristiky oboch typov podnikov.

Tab.1: Porovnanie charakteristík dvoch typov podnikov

Malé a stredné podniky (Small and Medium Enterprises)	Inovačne riadené podniky (Innovation Driven Entities/Enterprises)
Zameranie je len na lokálne alebo maximálne na regionálne trhy	Zameranie podnikania je na globálne/regionálne trhy, je viac rizikové a viac ambiciózne.
Inovácie nie sú potrebné pre etablovanie malého a stredného podniku, ani jeho ďalší rast, ani ako hlavná konkurenčná výhoda, kvôli ktorej začíname podnikat.	Podnik je založený na základe určitej významnej inovácie a potenciálnej konkurenčnej výhode tejto inovácie. Hľadajú sa tzv. prelomové inovácie (nová technológia, nový biznis proces, nový biznis model, nové služby apod.). Práca v takom podniku je skôr tímová než individuálna.
Pracovné pozície sú vykonávané najmä lokálne (napr. reštaurácie, služby priemyslu, malé obchody so šatstvom, kvetinárstva apod.)	Pracovné pozície nemusia byť vykonávané lokálne. Vďaka internetu je možné prácu realizovať kdekoľvek na svete.
Je to skôr rodinný biznis alebo podnikanie s veľmi malým množstvom externého kapitálu	Vlastníctvo podniku je diverzifikovanejšie, čiže môže mať širšiu škálu poskytovateľov externého kapitálu.
Podnik spravidla rastie lineárne. Ak vložíte peniaze do podniku, systém (príjmy, cash flow, prac. pozície atď.) rýchlo zareaguje v pozitívnom smere.	Podnik začína so stratou, avšak ak je úspešný, tak má exponenciálny rast. Vyžaduje si to hlavne investície pre rýchly vstup na trh. Ak vložíte peniaze do podniku, systém (rast obratu, cash flow, zamestnanci) nereaguje až tak rýchlo ako u malých a stredných podnikov.

Zdroj: Vlastné spracovanie autora podľa Bill Aulet: *Disciplined Entrepreneurship*<sup>5</sup>.

### Prehľad vybraných verejných fondov

Tab.2

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Slovenský rozvojový fond, a. s. (SRF)</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Pavel Petřík, QUADRICA Private Equity, a.s., <a href="http://www.quadrice.sk">www.quadrice.sk</a>
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava, Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	30.6.2006

<sup>4</sup> ŠVAČ, V., Ref. 1

<sup>5</sup> AULET, Bill. *Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup.* Wiley&Sons. 2013.

Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	Nezistený údaj (ďalej len „n.ú.“)
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Min. výška neurčená Max. výška 1 327 756,75 EUR
Investičný horizont	podľa zmluvy flexibilná 1-4 rokov
Podpora priemyselných sektorov	Podpora MSP, pričom neprípustné odvetvia sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• poľnohospodárska prvovýroba,</li> <li>• farmárstvo,</li> <li>• výroba zbraní,</li> <li>• výroba alkoholických nápojov,</li> <li>• poskytovanie erotických služieb,</li> <li>• prevádzka herní,</li> <li>• pasívny cestovný ruch,</li> <li>• veľkoobchodný a maloobchodný predaj.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Startup (štartovacie) Development (rozvojové)
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• zabezpečenie odbytu,</li> <li>• vytvorenie/udržanie pracovných miest,</li> <li>• dopad na životné prostredie nie je negatívny,</li> <li>• inovatívnosť projektu.</li> </ul>

Tab. 3

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Slovenský rastový kapitálový fond a. s. (SRKF)</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Boris Kostík, spoločnosť Wood & Company, a.s. (“WOOD & Co“)
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	Jún 2008
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	Sídlo a podstatná časť podnikania spoločnosti musí byť na území SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	priemerná výška investície je 3,5 mil. EUR
Investičný horizont	Strednodobý, t. j. 2 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	podpora MSP, neprípustné sú špekulatívne investície do vybraných tried aktív (komodity, derivátové inštrumenty), investície do prevádzkovania hazardných hier
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Startup (štartovacie) – poskytnutie kapitálu v úvodnej fáze Development (rozvojové) – financovanie expanzie
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• rastový potenciál odvetvia a cieľovej spoločnosti,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• realistický podnikateľský plán,</li> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• vplyv fondu na riadenie cieľovej spoločnosti.</li> </ul>

Tab. 4

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Fond Seed Capital, k. s.</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	FUNDS MANAGERS, a. s. Spoločnosť založená v marci 2006 za účelom poskytovania služieb v oblasti private equity. <a href="http://www.fundsmanagers.sk">www.fundsmanagers.sk</a> <a href="mailto:info@fundsmanagers.sk">info@fundsmanagers.sk</a>
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	n.ú.
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Min. výška 6 638,78 EUR Max. výška 331 939,19 EUR Preferovaná výška 99 581,76 – 165 969,59 EUR
Investičný horizont	1 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	podpora MSP, prípustné odvetvia sú: bez obmedzenia, neprípustné odvetvia sú: poľnohospodárska prvovýroba, farmárstvo, výroba zbraní, výroba alkoholických nápojov, poskytovanie erotických služieb, prevádzka herní, pasívny cestovný ruch
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed (počiatočné)
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• inovatívnosť podnikateľského zámeru,</li> <li>• komercializovateľnosť výrobku a služby,</li> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• nárast hodnoty podniku,</li> <li>• vyšší podiel pridanej hodnoty.</li> </ul>

Tab.5

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Fond inovácií a technológií, a. s. (FIT fond)</b> Jeho poslaním je formou poskytovania rizikového kapitálu, podporiť podnikateľskú iniciatívu, a tak rozvíjať podnikanie, zamestnanosť a hospodárstvo smerom k inovatívnej ekonomike. Vznikol ako reakcia na vznikajúci dopyt po rizikovom kapitáli na podporu podnikateľov s nápadmi a je výsledkom spolupráce Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) s investormi.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Stengl Finance, a. s., Sumbalova 1A, 841 04 Bratislava Radoslav Vašina, <a href="mailto:radoslav.vasina@stengl.sk">radoslav.vasina@stengl.sk</a> , tel.: +421 915 835 671 Zdenko Hilčík, <a href="mailto:zdenko.hilcik@stengl.sk">zdenko.hilcik@stengl.sk</a> , tel.: +421 918 885 538
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfit.sk/">http://www.fondfit.sk/</a> Email: <a href="mailto:info@fondfit.sk">info@fondfit.sk</a>
Rok založenia fondu	2013
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	20 000 EUR a viac
Investičný horizont	n.ú.





Podpora priemyselných sektorov	rôzne
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed Start-up a spin-off Expansion
Iné doplňujúce informácie	-

Tab.6

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Fond štartovacieho kapitálu</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	1995
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Min. výška 6 638,78 EUR Max. výška 663 878,38 EUR Preferovaná výška 199 163,51 – 265 551,35 EUR
Investičný horizont	Podľa zmluvy flexibilná 1 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	podpora MSP, <ul style="list-style-type: none"> <li>• prípustné odvetvia sú: priemyselná výroba, výrobné služby (doprava, stavebná činnosť, opravárenské a servisné činnosti), inovatívne podniky, aktívny cestovný ruch (podpora turistického ruchu smerom na Slovensko, prevádzka hotelov, penziónov).</li> <li>• neprípustné odvetvia sú: poľnohospodárska prvovýroba, farmárstvo, výroba zbraní, výroba alkoholických nápojov, poskytovanie erotických služieb, prevádzka herní, pasívny cestovný ruch, veľkoobchodný a maloobchodný predaj.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed (počiatočné) Startup (štartovacie) Development (rozvojové)
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• zabezpečenie odbytu,</li> <li>• vytvorenie/udržanie pracovných miest,</li> <li>• dopad na životné prostredie nie je negatívny,</li> <li>• inovatívnosť projektu.</li> </ul>

Tab.7

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Regionálny fond štartovacieho kapitálu</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	2003
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	Slovenská republika – Banskobystrický, Žilinský, Prešovský a Košický kraj
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov)	Min. výška 6 638,78 EUR

v Eurách)	Max. výška 165 969,59 EUR Preferovaná výška 66 387,84 - 99 581,76 EUR
Investičný horizont	Podľa zmluvy flexibilná 1 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	podpora MSP, <ul style="list-style-type: none"> <li>• prípustné odvetvia sú: priemyselná výroba, výrobné služby (doprava, stavebná činnosť, opravárenské a servisné činnosti), obchodné služby, aktívny cestovný ruch (podpora turistického ruchu smerom na Slovensko, prevádzka hotelov, penziónov).</li> <li>• neprípustné odvetvia sú: poľnohospodárska prvovýroba, farmárstvo, výroba zbraní, výroba alkoholických nápojov, poskytovanie erotických služieb, prevádzka herní, pasívny cestovný ruch, maloobchodný predaj – pultový predaj.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed (počiatočné) Startup (štartovacie) Development (rozvojové)
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• zabezpečenie odbytu,</li> <li>• vytvorenie/udržanie pracovných miest,</li> <li>• dopad na životné prostredie nie je negatívny,</li> <li>• inovatívnosť projektu.</li> </ul>

Tab.8

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Fond SISME</b>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Trnavská cesta 100, 821 01 Bratislava Tel.: + 421 2 3810 2440 Web: <a href="http://www.fondfondov.sk/">http://www.fondfondov.sk/</a> Email: <a href="mailto:fondfondov@fondfondov.sk">fondfondov@fondfondov.sk</a>
Rok založenia fondu	2005
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Min. výška neurčená Max. výška 165 969,59 EUR Preferovaná výška 66 387,84 – 99 581,76 EUR
Investičný horizont	Maximálna dĺžka kapitálovej investície 1 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	podpora MSP, <ul style="list-style-type: none"> <li>• prípustné odvetvia sú: inovatívne projekty z oblasti priemyselnej výroby, výrobných a obchodných služieb a nových technológií</li> <li>• neprípustné odvetvia sú: poľnohospodárska prvovýroba, farmárstvo, výroba zbraní, výroba alkoholických nápojov, poskytovanie erotických služieb, prevádzka herní.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed (počiatočné) Startup (štartovacie)
Iné doplňujúce informácie	Oprávnené sú iba náklady logicky a vecne spojené s realizáciou podnikateľského zámeru a štádiom životného cyklu spoločnosti. Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• inovatívnosť podnikateľského zámeru,</li> <li>• komercializovateľnosť výrobku a služby,</li> <li>• návratnosť investície,</li> <li>• kvalita manažmentu,</li> <li>• dopad na životné prostredie nie je negatívny.</li> </ul>

Tab.9

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Audiovizuálny fond</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Upravený zákonom č. 516/2008 Z. z. o Audiovizuálnom fonde.</li> <li>Ide o verejnoprávnú inštitúciu na podporu a rozvoj audiovizuálnej kultúry a priemyslu.</li> <li>Fond nahradil grantový program Ministerstva kultúry.</li> <li>Podporu realizuje v rámci štyroch programov: <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Program 1</b> Tvorba a realizácia slovenských audiovizuálnych diel</li> <li><b>Program 2</b> Distribúcia a iné uvádzanie audiovizuálnych diel na verejnosti</li> <li><b>Program 3</b> Výskum, vzdelávanie a edičná činnosť v oblasti audiovizuálnej kultúry</li> <li><b>Program 4</b> Rozvoj audiovizuálnych technológií v Slovenskej republike.</li> </ul> </li> </ul>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	
Adresa, kontaktné údaje, web	Audiovizuálny fond, Grösslingová 53, 811 09 Bratislava IČO: 42169330 Sekretariát: +421 (2) 5923 4545 Fax: +421 (2) 5923 4461 E-mail: <a href="mailto:sekretariat@avf.sk">sekretariat@avf.sk</a> Web: <a href="http://www.avf.sk/">www.avf.sk/</a>
Rok založenia fondu	1. 1. 2009
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Výšku minimálneho spolufinancovania upravuje dokument Štruktúra podpornej činnosti. Podľa § 18 ods. 10 zákona 516/2008 Z. z. fond poskytne dotáciu žiadateľovi o poskytnutie finančných prostriedkov, ktorý písomne preukáže, že má na financovanie projektu, na ktorý sa finančné prostriedky požadujú, zabezpečené spolufinancovanie z vlastných alebo z iných zdrojov.</li> <li>Výšku maximálnej podpory pre projekty v jednotlivých programoch upravuje dokument Štruktúra podpornej činnosti v aktuálnom roku. Výška maximálnej podpory sa líši podľa jednotlivých programov:  Program 1 – max. 85 tis. až 1,2 mil. EUR (v závislosti od podprogramu)  Program 2 – max. 100 až 200 tis. EUR (v závislosti od podprogramu)  Program 3 – max. 50 tis. EUR  Program 4 – max. 200 tis. EUR</li> <li>Podľa zákona o fonde administratívna úhrada za spracovanie žiadosti je 0,1 % z požadovaných finančných prostriedkov, najmenej však 20 EUR a najviac 300 EUR. Administratívnu úhradu upravuje §21 Zákona o Audiovizuálnom fonde.</li> </ul>
Podpora priemyselných sektorov	Audiovizuálny fond finančne podporuje: <ul style="list-style-type: none"> <li>vývoj, tvorbu a produkciu slovenských audiovizuálnych diel vrátane európskych koprodukcí,</li> <li>distribúciu, propagáciu a marketingovú podporu audiovizuálnych diel,</li> <li>prezentáciu slovenskej kinematografie v zahraničí,</li> <li>digitalizáciu kín a technologický rozvoj v audiovizii,</li> <li>filmové festivaly a prehliadky,</li> <li>výskum a vydávanie odbornej literatúry,</li> <li>vzdelávanie, workshopy a tréningy pre profesionálov v audiovizii.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Fond poskytuje finančné prostriedky oprávneným žiadateľom, ktorí spĺňajú podmienky určené v § 19 zákona o Audiovizuálnom fonde.
Iné doplňujúce informácie	Audiovizuálny fond poskytuje: <ul style="list-style-type: none"> <li>dotácie,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• štipendiá,</li> <li>• pôžičky.</li> </ul> <p>Základom zdrojov fondu je spojenie verejných financií (štátny rozpočet) a príspevkov od neštátnych subjektov, ktoré vo svojom podnikaní používajú audiovizuálne diela:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• verejnoprávna televízia (5 % z príjmov za reklamu a telenákup),</li> <li>• súkromné televízie (2 % z príjmov za reklamu a telenákup),</li> <li>• prevádzkovatelia kín (0,03 EUR za každú predanú vstupenku),</li> <li>• distribútéri audiovizuálnych diel (1 % z príjmov za distribúciu audiovizuálnych diel okrem príjmov z kín),</li> <li>• prevádzkovatelia retransmisie (1 % z príjmov za poskytovanie retransmisie).</li> </ul> <p>Platí pritom zásada, že príspevok štátu nesmie byť nižší ako celková suma príspevkov od neštátnych subjektov. Na stránke fondu v sekcii FAQ je pre potenciálnych záujemcov podrobne spracovaný postup pri podávaní žiadosti.</p>
--	--

Tab.10

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Inovačný fond n. f.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Je samostatnou neziskovou, neštátnou právnickou osobou s pôsobnosťou na území SR. V právnických vzťahoch vystupuje fond pod svojím menom a nesie zodpovednosť z týchto vzťahov.</li> <li>• Je to neinvestičný fond zriadený Ministerstvom hospodárstva SR v zmysle ustanovení zákona č. 147/1997 Z. z. o neinvestičných fondoch.</li> <li>• Vznikol na základe transformácie Nadácie na podporu technickej politiky, ktorá splynula s novozriadeným Inovačným fondom n. f.</li> <li>• Jeho účelom je podporovať trvalý rozvoj duchovných hodnôt v oblasti vedy, výskumu a vývoja, a tým urýchliť inovačný rozvoj v Slovenskej republike.</li> <li>• Pracuje na princípe obrátkového (návratného) financovania.</li> </ul>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Inovačný fond n. f., Mierová 19, 827 15 Bratislava Tel.: 02/4854 1537, 0907 607 255 Email: <a href="mailto:janatova@mhv.sk">janatova@mhv.sk</a> Web: <a href="http://www.economy.gov.sk/-inovacny-fond-6195/127880s">www.economy.gov.sk/-inovacny-fond-6195/127880s</a>
Rok založenia fondu	24. 9. 2007
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Fond poskytuje návratnú finančnú výpomoc do výšky 70 % rozpočtovaných nákladov projektu, ktorého riešenie trvá maximálne 2 roky. Žiadateľ je povinný vrátiť poskytnutú finančnú výpomoc navýšenú o % úroku s ročným základom na úrovni ½ úrokovej miery Európskej centrálnej banky (platnej v deň výberu projektov), max. však 2 %.
Investičný horizont	Doba splatnosti návratnej finančnej výpomoci je max. 4 roky od dátumu jej poskytnutia. So splácaním sa začne ihneď po ukončení riešenia projektu, t. j. po zavedení výsledkov riešenia projektu do praxe.
Podpora priemyselných sektorov	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O podporu môže požiadať právnická alebo fyzická osoba so sídlom na území SR, ktorá svojím projektom preukáže, že efektívne naplní účel fondu podľa §3 štatútu.</li> <li>• Musí podnikáť v danej oblasti min. 1 rok (vo výnimočných prípadoch aj menej ako 1 rok).</li> <li>• Nesmie mať nedoplatky na daniach a poistnom, na jeho majetok nebol vyhlásený konkurz a nie je v likvidácii.</li> <li>• Od vzniku fondu bolo podporených 34 projektov z oblasti strojárkeho, elektrotechnického, chemického priemyslu.</li> <li>• Pre zabezpečenie návratnosti poskytnutých finančných</li> </ul>

	prostriedkov Inovačný fond požaduje pri uzatváraní zmlúv aj zriadenie záložného práva na majetok žiadateľa finančnej výpomoci.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	n.ú.
Iné doplňujúce informácie	Osobitnú pozornosť fond venuje podpore rozvojových a koncepčných štúdií, stanovujúcich hlavné oblasti využitia výsledkov vedeckých, výskumných a vývojových riešení. Ďalej prispieva k prístupu k domácim a zahraničným vedeckým, technickým, ekonomickým a finančným informáciám, podporuje ochranu domáceho duševného vlastníctva a know-how slovenských subjektov a rozvoj podporných nástrojov technickej politiky. Postup podania žiadosti je podrobne spracovaný na vyššie uvedenej web stránke fondu. Žiadosť musí byť vypracovaná na predpísaných formulároch žiadosti, ktoré sú tiež k dispozícii na web stránke fondu.

Tab.11

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Environmentálny fond</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zriadený Ministerstvom životného prostredia Slovenskej republiky zákonom č. 587/2004 Z. z. o Environmentálnom fonde a o zmene a doplnení niektorých zákonov.</li> <li>Ide o štátny fond na uskutočňovanie štátnej podpory starostlivosti o životné prostredie.</li> <li>Je právnickou osobou so sídlom v Bratislave. Nemôže byť zriaďovateľom ani zakladateľom inej právnickej osoby.</li> <li>Poskytuje podporu formou dotácie alebo úveru v zmysle zákona č. 587/2004 Z. z. o Environmentálnom fonde a vyhlášky č. 157/2005 Z. z., ktorou sa uvedený zákon vykonáva.</li> </ul>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Environmentálny fond, Bukureštská 4, 813 26 Bratislava Telefón: +421/2/577 83 + klapka Fax: +421/2/577 83 216 E-mail: <a href="mailto:info@envirofond.sk">info@envirofond.sk</a> Web: <a href="http://www.envirofond.sk">www.envirofond.sk</a>
Rok založenia fondu	2004
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	<p>Environmentálny fond poskytuje podporu formou úveru za nasledovných podmienok:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>úroková sadzba z úveru je vo výške 1,00 % p. a.,</li> <li>splatnosť úveru je od 5 do 15 rokov,</li> <li>ručenie za úver sa vyžaduje vo výške 130 % z hodnoty žiadaného úveru (formy zábezpeky sú konkretizované v prílohe k žiadosti o poskytnutie podpory formou úveru).</li> </ul> <p>Pred schválením úveru posudzuje bonitu žiadateľa, bonitu zabezpečenia úveru a bonitu projektu banka, ktorá za poskytnutú službu účtuje Environmentálnemu fondu poplatok dohodnutý v zmluvných podmienkach. Podmienky podpory formou dotácie a mimoriadnej dotácie sú uvedené na stránke fondu, rovnako tak sú na stránke uvedené aj všetky podmienky získania podpory formou úveru. Fond má spracovanú príručku pre žiadateľa o poskytnutie podpory formou dotácie a postup pre prekladanie žiadosti o úver.</p>
Investičný horizont	n.ú.
Podpora priemyselných sektorov	Oblasť životného prostredia - činnosti, ktoré sú zamerané na dosiahnutie cieľov štátnej environmentálnej politiky na celoštátnej, regionálnej alebo miestnej úrovni. Špecifikácia činností podpory formou dotácie pre rok 2014 je nasledovná:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A. oblasť: ochrana ovzdušia a ozónovej vrstvy zeme</li> <li>• B. oblasť: ochrana a využívanie vôd</li> <li>• C. oblasť: rozvoj odpadového hospodárstva</li> <li>• D. oblasť: ochrana prírody a krajiny</li> <li>• E. oblasť: environmentálna výchova, vzdelávanie a propagácia</li> <li>• F. oblasť: prieskum, výskum a vývoj zameraný na zisťovanie</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	n.ú.
Iné doplňujúce informácie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nie je stanovená minimálna a maximálna výška dotácie na jednotlivé činnosti podpory z Environmentálneho fondu. Výška poskytnutej podpory formou dotácie nie je ohraničená a závisí od finančných možností Environmentálneho fondu, avšak na poskytnutie podpory formou dotácie nie je právny nárok.</li> <li>• Každý žiadateľ, ktorý žiada o podporu formou dotácie (s výnimkou havárií) je mimo poskytnutej pomoci povinný zabezpečiť iné zdroje (napr. vlastné) vo výške min. 5 % z celkových oprávnených nákladov projektu/časti projektu. Max. výška podpory je 95 % z oprávnených nákladov projektu.</li> </ul>

## Prehľad súkromných fondov rizikového kapitálu pôsobiacich na Slovensku

Tab.12

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Arca Capital</b> Private equity skupina pôsobiaca predovšetkým v oblasti venture kapitálu, kde investuje svoje vlastné finančné prostriedky, najmä formou vstupu do základného kapitálu. Uplatňuje hands-on prístup.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Arca Capital Slovakia, a. s., Bratislava Business Center V., Plynárska 7/A, 821 09 Bratislava 2 Tel.: +421 (0)2 5825 3510 Fax.: +421 (0)2 5825 3511 Web: <a href="http://www.arcacapital.com/sk/">http://www.arcacapital.com/sk/</a> E-mail: <a href="mailto:info@arcacapital.sk">info@arcacapital.sk</a>
Rok založenia fondu	2003
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	Stredná a východná Európa. Má zastúpenie v Bratislave, Prahe, Londýne a v Kyjeve.
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Priemerná výška investície sa pohybuje v státisícoch až desiatkach miliónov EUR, pri investíciách v desiatkach miliónov EUR, je možné sa spojiť s regionálnymi partnermi
Investičný horizont	3 - 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	Podpora MSP, kľúčovými oblasťami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• strojárstvo,</li> <li>• potravinárstvo,</li> <li>• energetika,</li> <li>• špeciálna chémia,</li> <li>• biotechnológie,</li> <li>• ekológia,</li> <li>• obaly,</li> <li>• IT, ICT, Internet,</li> <li>• médiá a telekomunikácie,</li> <li>• iné.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	financovanie od rannej fázy firmy (tzv. seed alebo start-up) až po fázu expanzie

Iné doplňujúce informácie	Investičnými kritériami sú: <ul style="list-style-type: none"> <li>• podnikateľský zámer,</li> <li>• rastový potenciál,</li> <li>• skúsenosti a odhodlanosť manažérskeho tímu,</li> <li>• trhový potenciál,</li> <li>• IRR,</li> <li>• možnosť a spôsob exitu (predaj podielu vo vlastníctve).</li> </ul>
---------------------------	---

Tab.13

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Credo Ventures</b> Je firma rizikového (venture) kapitálu, ktorá sa sústreďuje na spoločnosti vo fáze early stage v strednej a východnej Európe.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Credo Ventures, TechSquare 2.0, Křížová 2598/4, 150 00 Praha 5 Česká republika Tel.: +420 211 153 210 Web: <a href="http://www.credoventures.com">http://www.credoventures.com</a> Email: <a href="mailto:info@credoventures.com">info@credoventures.com</a>
Rok založenia fondu	2009
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	stredná a východná Európa
Veľkosť fondu v Eurách	Inauguračný fond Credo Stage 1 v objeme 18 mil. EUR.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Typická veľkosť investície je 0,25 až 2 mil. EUR, nie sú však vylúčené aj investičné príležitosti v inej kapitálovej výške.
Investičný horizont	n.ú.
Podpora priemyselných sektorov	Spoločnosti s potenciálom vysokého rastu a medzinárodnými ambíciami v sektoroch informačné a mobilné technológie, internet, trhy starostlivosti o zdravie, prípadne iné sektory.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Financovanie early stage
Iné doplňujúce informácie	Credo Ventures nezasahuje do operatívneho riadenia podniku, avšak vystupuje ako aktívny investor, ktorý okrem finančných prostriedkov poskytuje svoje skúsenosti a kontakty na strategických a obchodných partnerov či poskytovateľov rôznych služieb (právnikov, audítov, účtovníkov, personalistov, konzultantov).

Tab.14

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Genesis Capital</b> Poskytuje rozvojový kapitál, pričom finančné zdroje fondu sa investujú do základného kapitálu alebo do obchodných podielov spoločností. Pôvodne spravovala tri fondy, aktuálne je k dispozícii už len jeden fond: Genesis Private Equity Fund II (GPEF II).
Investičný manažér (kontaktná osoba)	n.ú.
Adresa, kontaktné údaje, web	Genesis Capital s.r.o., Na Šafránci 22, 101 00 Praha 10 Česká republika Tel.: +420 271 740 207 Fax: +420 271 740 208 Web: <a href="http://www.genesis.cz">http://www.genesis.cz</a> E-mail: <a href="mailto:genesis@genesis.cz">genesis@genesis.cz</a>
Rok založenia fondu	1999
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	Česká republika a Slovensko
Veľkosť fondu v Eurách	Genesis Private Equity Fund II (GPEF II) s veľkosťou 40 mil. EUR.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	2 až 9 mil. EUR, v spolupráci so spoluinvestormi aj vyššie investície

Investičný horizont	3 – 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	<p>Malé a stredné podniky</p> <p>Tradičné priemyselné odvetvia českej a slovenskej ekonomiky, ako aj na relatívne nový a rastúci sektor služieb. Napr.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• vysokošpecializované výroby spracovateľského priemyslu,</li> <li>• komerčné služby pre podnikovú sféru,</li> <li>• služby pre energetiku,</li> <li>• ekologické technológie,</li> <li>• špecializovanú chémiu a výrobu stavebných hmôt,</li> <li>• starostlivosť o zdravie,</li> <li>• služby pre voľný čas,</li> <li>• vybrané bezpečnostné technológie,</li> <li>• špeciálne aktivity v maloobchodnej činnosti a pod.</li> </ul> <p>Posúdené však budú akékoľvek investičné príležitosti z akéhokoľvek odvetvia, ak spĺňajú investičné kritériá. Neprípustné oblasti financovania sú:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• nehnuteľnosti,</li> <li>• zbrojný priemysel,</li> <li>• hazardné hry,</li> <li>• zábava pre dospelých,</li> <li>• tabakové výrobky a liehoviny.</li> </ul>
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Financovanie akvizícií, manažérskych odkupov (management buy-out, management buy-in, leveraged buy-out) a kapitál na zaistenie rastu a rozvoja spoločností.
Iné doplňujúce informácie	<p>Zástupcovia Genesis Capital nevstupujú do bežných prevádzkových záležitostí portfóliových spoločností a firmy iba kontrolujú prostredníctvom štatutárnych orgánov. Investičnými kritériami sú:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• silný rastový potenciál,</li> <li>• skúsený manažérsky tím,</li> <li>• preukázateľná schopnosť úspešnej realizácie rozvojových projektov/stratégií.</li> </ul>

Tab.15

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<p><b>Neulogy Ventures</b></p> <p>Prvá slovenská spoločnosť spravujúca fondy rizikového kapitálu, ktorá podlieha pravidlám a prísnej regulácii na vyspelom finančnom trhu v Luxembursku. Vznikla v roku 2013. Investuje do základného imania výmenou za minoritný podiel (typicky v rozmedzí 10 až 40 %). Spravuje dva fondy, ktoré vznikli v rámci iniciatívy JEREMIE na Slovensku:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Slovenský inovačný fond (seed fond) – financovaný zo zdrojov OPBK (Operačný program Bratislavský kraj) a OPVaV (Operačný program Výskum a vývoj),</li> <li>• Slovenský podnikateľský fond (fond rizikového kapitálu) – financovaný z prostriedkov OPVaV a so súkromných zdrojov.</li> </ul>
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Ivan Štefunko
Adresa, kontaktné údaje, web	<p>Mlynská dolina, Ilkovičova 2, nová budova FIIT STU, 841 04 Bratislava</p> <p>Tel: +421 2 5441 41 00</p> <p>Web: <a href="http://www.neulogy.vc/sk">www.neulogy.vc/sk</a></p> <p>Email: <a href="mailto:info@neulogy.vc">info@neulogy.vc</a></p>
Rok založenia fondu	2013
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	<p>Závisí od príslušnej fázy financovania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• v počiatočných fázach rozvoja (napr. v "proof-of-concept" štádiu a pred generovaním obratu) – kapitál v rozmedzí 50 až 200 tis. EUR,</li> <li>• v neskorších fázach – rozbehový kapitál v rozmedzí 300 tis. až</li> </ul>



	1,5 mil. EUR s možnosťou niekoľkých kôl financovania.
Investičný horizont	n.ú.
Podpora priemyselných sektorov	Mladé a začínajúce spoločnosti založené alebo pôsobiace na Slovensku s ambíciou uspieť na svetových trhoch v sektoroch informačné a komunikačné technológie, energetika, medicínska diagnostika. V prípade zaujímavej príležitosti je možná investícia aj v iných sektoroch.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Poskytuje tzv. zárodočný a rozbehový kapitál: <ul style="list-style-type: none"> <li>• seed, startup, early stage financovanie,</li> <li>• financovanie v neskorších fázach</li> </ul>
Iné doplňujúce informácie	Spoločnosť zaujímajú ambiciózni podnikatelia, pričom investuje do firiem podnikajúcich v oblastiach, ktorým najviac rozumie a má v nich významné know-how. Nezasahuje, ale do operatívneho riadenia.

Tab.16

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>3TS Capital Partners</b> Vedúca spoločnosť rizikového (venture) a rozvojového kapitálu v strednej a východnej Európe, ktorá pôsobí v celom regióne. Má svoje kancelárie v týchto mestách: Budapešť, Praha, Varšava, Bukurešť, Viedeň, Istanbul. Investíciou získava minoritný ako aj majoritný podiel v spoločnosti, čo závisí od konkrétnej investície.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Jiří Beneš
Adresa, kontaktné údaje, web	Uvádame adresu a kontaktné údaje kancelárie v Prahe (Česká republika), keďže uvedená kontaktná osoba (Jiří Beneš) zodpovedá aj za vyhľadávanie potenciálnych investičných príležitostí na Slovensku.  <b>3TS Capital Partners</b> , Americká 23, 120 00 Praha 2, Česká republika Tel.: +420 225 990 847 Fax.: +420 225 990 857 Web: <a href="http://www.3tscapital.com">www.3tscapital.com</a> Email: <a href="mailto:info@3tscapital.com">info@3tscapital.com</a> Kontaktná osoba: Jiří Beneš email: <a href="mailto:jbenes@3tscapital.com">jbenes@3tscapital.com</a>
Rok založenia fondu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1999 – FUND I - Technologieholding Central and Eastern European Funds</li> <li>• 2005 – FUND II - 3TS Central European Fund II</li> <li>• 2007 – 3TS Cisco Growth Fund</li> <li>• 2013 – 3TS TCEE Fund III</li> </ul>
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	Celá stredná a východná Európa (so sústredením sa na krajiny: Poľsko, Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Rumunsko a Bulharsko, ďalej Rakúsko, Slovinsko, Chorvátsko, Srbsko, Estónsko, Litva, Lotyšsko, Ukrajina a Turecko).
Veľkosť fondu v Eurách	Spravuje štyri fondy v objeme 330 mil. EUR: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>FUND I – Technologie holding Central and Eastern European Funds:</b> v objeme 66 mil. EUR bol plne investovaný do 15 spoločností, pričom z 11 bol realizovaný exit, zvyšné štyri zotrávajú v aktívnom portfóliu.</li> <li>• <b>FUND II - 3TS Central European Fund II:</b> v objeme 130 mil. EUR. Tento fond v súčasnosti aktívne investuje, primárne realizuje investície rastového kapitálu v objeme 5 až 15 mil. EUR. V jeho portfóliu je 6 spoločností.</li> <li>• <b>3TS Cisco Growth Fund:</b> primárne realizuje investície rastového kapitálu v objeme 1 až 4 mil. EUR do MSP v sektoroch technológia, médiá, komunikácia.</li> <li>• <b>3TS TCEE Fund III:</b> v objeme 103 mil. EUR pokračuje v realizovaní investícií rastového kapitálu v TIMES sektoroch (Technology &amp; Telecoms, Internet, Media &amp; Marketing, Entertainment &amp; Education, Consumer and Business Technology-Enabled Services).</li> </ul>

Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Závisí od príslušného fondu (ako je uvedené pri charakteristike fondov). Preferovaná výška investície je v objeme 2 až 10 mil. EUR. Možné sú aj investície vo vyššom objeme (až do 30 mil. EUR), prípadne spoločnosť dokáže syndikovať aj investície vo väčšom objeme.
Investičný horizont	zvyčajne 3 – 5 rokov
Podpora priemyselných sektorov	Prioritne je spoločnosť zameraná na tieto sektory: <ul style="list-style-type: none"> <li>• technológie a telekomunikácie,</li> <li>• mediálne a marketingové služby,</li> <li>• služby (obchodné, finančné, starostlivosť o zdravie),</li> <li>• životné prostredie a energetika.</li> </ul> Zároveň sa sústreďuje na rastové sektory Európskej únie. Môže poskytnúť financovanie aj spoločnostiam, ktoré sa snažia expandovať do regiónu strednej a východnej Európy.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Expansion Buy-outs
Iné doplňujúce informácie	Spoločnosť, ktorá požaduje kapitál by mala mať pozitívny cash flow, bázu stálych zákazníkov a rastovú stratégiu. Mala by to byť spoločnosť s inovatívnymi technológiami, konkurencieschopnými službami na globálnych trhoch alebo spoločnosť, ktorá dokáže byť lídrom v príslušnej krajine alebo regióne.

Tab.17

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>G4 Investičný klub</b> je súkromný klub jednotlivcov – investorov, ktorí hľadajú priestor pre ďalšie investície. Investičný klub realizuje svoje investície primárne prostredníctvom vstupov do základného imania spoločností, mezanínového financovania, pôžičiek a projektového financovania, pričom získava minoritný alebo majoritný vlastnícky podiel na spoločnosti. Uplatňuje hands-on prístup.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Investičný manažér pre equity projekty: Ing. Dávid Štálnik, email: david.stalnik@g4.sk Investičný manažér pre start-upy, fondy a pôžičky: Ing. Martin Palkovič, email: martin.palkovic@g4.sk
Adresa, kontaktné údaje, web	G4 Investičný klub, Röntgenova 28, 851 01 Bratislava Web: <a href="http://www.g4.sk">www.g4.sk</a> Email: <a href="mailto:g4@g4.sk">g4@g4.sk</a>
Rok založenia fondu	n.ú.
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	slovenská alebo česká firma
Veľkosť fondu v Eurách	Indikatívna suma vyčlenená na investície pre rok 2013 bola 13 mil. EUR.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	Jednotlivá investícia dosahuje rádovo od 100 tis. až do 2 mil. EUR.
Investičný horizont	Realizujú dlhodobé investície nad 7 rokov.
Podpora priemyselných sektorov	Akýkoľvek sektor, okrem ťažkého strojárstva.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Start-up Growth Expansion
Iné doplňujúce informácie	Investičnými kritériami sú okrem už vyššie uvedených aj: <ul style="list-style-type: none"> <li>• odchod/exit jedného z majiteľov alebo potreba ďalšieho rozvoja,</li> <li>• výnosy/tržby spoločnosti minimálne na úrovni 1 mil. EUR, zisk minimálne 100 tis. EUR.</li> </ul>

Tab.18

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>42Angels</b> Ide o združenie skúsených českých a slovenských podnikateľov s vášňou pre start-upy, ktorá poskytuje seed (predštartovacie=zárodčné) financovanie s pridanou hodnotou. Ich misiou je pomôcť začínajúcemu podniku, aby jeho idea prerástla do ziskového obchodu práve cez
---	---

	mentoring.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Juraj Ďuriš
Adresa, kontaktné údaje, web	Web: <a href="http://www.42angels.com">www.42angels.com</a> Email: <a href="mailto:pitch@42angels.com">pitch@42angels.com</a>
Rok založenia fondu	n.ú.
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR, ČR
Veľkosť fondu v Eurách	n.ú.
Škála investície (veľkosť projektov v Eurách)	n.ú.
Investičný horizont	n.ú.
Podpora priemyselných sektorov	začínajúce technologické firmy z oblasti softvéru a internetu.
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Seed (zárodočné=predštartovné) financovanie, ktoré má charakter financovania obchodnými anjeli.
Iné doplňujúce informácie	Pre združenie 42Angels sú kľúčovými talent, vášeň a vízia potenciálneho podnikateľa (resp. tímu), nápad, ktorý je skutočne novým a jedinečným, produkty či riešenia vo fáze nápadu (alfa fáza).

Tab.19

Názov fondu a krátky popis (na čo je fond zameraný)	<b>Združenie mladých podnikateľov Slovenska</b> V oblasti podpory inovačných projektov a inovácií sa aktivizuje aj Združenie mladých podnikateľov Slovenska <sup>6</sup> . Jedným z problémov mladých podnikateľov pri štarte ich vlastného biznisu je počiatočný kapitál. Združenie realizuje niekoľko podporných aktivít v tejto oblasti: Klub podnikateľských anjelov, Idemart.sk, investičné fóra či súťaže.
Investičný manažér (kontaktná osoba)	Ján Solík, predseda združenia
Adresa, kontaktné údaje, web	Web: <a href="http://zmps.sk">http://zmps.sk</a>
Rok založenia fondu	2010
Oblasť pôsobenia (krajina, región, lokálne pôsobenie)	SR
Fázy rozvoja podniku, ktoré fond podporí (seed, startup, early stage dev., expansion, exit)	Pomoc s financovaním úvodných fáz podnikania
Iné doplňujúce informácie	<b>Klub podnikateľských anjelov Slovenska (KPAS)</b> je neformálnou iniciatívou Združenia mladých podnikateľov Slovenska, Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania a Hospodárskych novín. Klub vznikol v roku 2011 ako prvá sieť podnikateľských anjelov na Slovensku. KPAS združuje popredných, najmä slovenských podnikateľov a manažérov, ktorí majú záujem investovať svoje skúsenosti, čas a peniaze do inovatívnych podnikateľských zámerov.  <b>Ideamart.sk</b> je on-line trhovisko, ktorého cieľom je sprostredkovať kontakt medzi individuálnymi investormi a perspektívnymi podnikateľskými projektmi, ktoré potrebujú kapitál. Ideamart.sk vznikol ako odozva na skúsenosti Združenia mladých podnikateľov s prevádzkou slovenskej siete neformálneho rozvojového kapitálu pod názvom Klub podnikateľských anjelov Slovenska

<sup>6</sup> Business Angels. Dostupné na internete: <http://zmps.sk/nase-aktivty/business-angels.html>, cit. 17.2.2014

## Úloha sprostredkovateľov

S láskavým dovolením od autorky M. Freňákovej uvádzame pasáž z jej knihy „*Venture kapitál a rozvojový kapitál pre váš biznis*“ o úlohe sprostredkovateľov v prostredí rizikového kapitálu<sup>7</sup>:

„Katalyzátory (facilitators), označovaní aj ako sprostredkovatelia (intermediaries) alebo poradcovia (advisors), sú špecializované spoločnosti na trhu rizikového a rozvojového kapitálu, ktoré vystupujú medzi manažérskymi spoločnosťami (spravujúcimi fondy rizikového a/alebo rozvojového kapitálu) a cieľovými podnikmi alebo medzi investormi (ktorí realizujú priame investície) a cieľovými podnikmi. Klientmi katalyzátorov (sprostredkovateľov) sú buď investori snažiaci sa o umiestnenie investície, alebo podniky hľadajúce investorov, pričom katalyzátory (sprostredkovatelia) v ich mene oslovujú manažérske spoločnosti, prípadne samotných investorov. Katalyzátorov (sprostredkovateľov) možno na základe ich majiteľov rozdeliť do dvoch skupín, a to súkromné subjekty a ostatné subjekty (štátne, zmiešané)“. Podľa slov advokáta Miroslava Chlipalu z Advokátskej kancelárie Bukovinský & Chlipala, s. r. o., v prípade poradcov významnú úlohu zohrávajú právni poradcovia a finanční, respektíve daňoví poradcovia. „Rizikový kapitál prichádza vo väčšine prípadov do neznámeho prostredia, najmä po právnej a daňovej stránke. Práve tu majú dôležité postavenie poradcovia, od schopnosti ktorých závisí úspech investície“, vysvetlil Miroslav Chlipala. Medzinárodní investori veľmi dbajú na to, aby boli transakcie v súlade s právnym poriadkom. Na druhej strane daňoví poradcovia musia zabezpečiť daňovú optimalizáciu. Investori na činnosť poradcov dohliadajú prostredníctvom auditu, pričom audítori v celej štruktúre vystupujú ako ex-post poradcovia.“

V podmienkach Slovenskej republiky nie je aktuálne verejne známa žiadna sieť katalyzátorov (sprostredkovateľov) v oblasti rizikového (venture) a rozvojového kapitálu. Za príklad katalyzátora (sprostredkovateľa) v podobe súkromného subjektu by sme v našich podmienkach mohli uviesť mladú spoločnosť M3 Partners či spoločnosť Neulogy, príkladom katalyzátora (sprostredkovateľa) v podobe ostatných subjektov (štátne, zmiešané) je Klub podnikateľských anjelov Slovenska.

Aj keď literatúra uvádza, že klientmi katalyzátorov (sprostredkovateľov) môžu byť tak investori (ktorí chcú investovať), ako aj podniky, ktoré hľadajú investície, predsa len oveľa pravdepodobnejšie je, že poradenské služby katalyzátorov (sprostredkovateľov) využijú podniky. Katalyzátory (sprostredkovatelia), tak môžu sprevádzať podnik a napomáhať mu v celom investičnom procese od oslovenia investora až po exit investora z podniku, konkrétne ide o tieto fázy investičného procesu:

- ✓ voľba investora,
- ✓ oslovenie investora,
- ✓ predloženie podnikateľského plánu,
- ✓ dohodnutie konečných podmienok investície,
- ✓ uzavretie zmluvy,
- ✓ realizácia investičného projektu,
- ✓ ukončenie investície (exit investora).

<sup>7</sup> FREŇÁKOVÁ, M. ref. 3, s. 39-40. DVOŘÁK, I. – PROCHÁZKA, P. Rizikový a rozvojový kapitál. Venture capital. 1.vyd. Praha : Management Press, 1998, s.28.

## 2. Legislatívny rámec a návrhy legislatívnych zámerov pre posilnenie využívania inovatívnych nástrojov

Táto kapitola sa venuje stručnému popisu hlavných zákonov orientujúcich sa na inovácie, výskum a vývoj. Okrem týchto zákonov uvádzame aj zákon o kolektívnom investovaní, ktorý súvisí so spracovávanou témou v tejto analytickej štúdii. Medzi kľúčové zákony patria<sup>8</sup>:

- ✓ **Zákon č. 172/2005 Z. z.** – Zákon o organizácii štátnej podpory výskumu a vývoja a o doplnení zákona č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov (v znení č. 233/2008 Z. z., 40/2011 Z. z., 352/2013 Z. z.),
- ✓ **Zákon č. 185/2009 Z. z.** – Zákon o stimuloch pre výskum a vývoj a o doplnení zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov (v znení č. 40/2011 Z. z., 547/2011 Z. z., 352/2013 Z. z., 363/2013 Z. z.)
- ✓ **Zákon č. 561/2007 Z. z.** – Zákon o investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov (v znení č. 56/2009 Z. z., 231/2011 Z. z., 547/2011 Z. z., 70/2013 Z. z., 352/2013 Z. z.),
- ✓ **Zákon č. 203/2011 Z. z.** – Zákon o kolektívnom investovaní (v znení zákona č. 547/2011 Z. z. a zákona č. 206/2013 Z. z.) zahŕňa Smernicu Európskeho parlamentu a rady 2011/61/EÚ z 8. júna 2011 o správcoch alternatívnych investičných fondov a o zmene a doplnení smerníc 2003/41/ES a 2009/65/ES a nariadení (ES) č. 1060/2009 a (EÚ) č. 1095/2010<sup>9</sup>

Okrem týchto zákonov pre oblasť podpory výskumu, vývoja a inovácií sa využíva aj podpora v podobe štrukturálnych fondov. Tieto budú aj v programovacom období 2014-2020 nosným pilierom podpory výskumu, vývoja a inovácií na Slovensku.

### **Stručný popis zákonov pre podporu výskumu, vývoja a inovácií**

**Zákon č. 172/2005 Z. z.** – Zákon o organizácii štátnej podpory výskumu a vývoja a o doplnení zákona č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov (v znení zákona č. 233/2008 Z. z., zákona č. 40/2011 Z. z. a zákona č. 352/2013 Z. z.) – tento zákon ustanovuje podmienky poskytovania štátnej podpory výskumu a vývoja, postavenie a úlohy orgánov s pôsobnosťou v oblasti vedy a techniky vrátane Agentúry na podporu výskumu a vývoja, dlhodobý zámer štátnej vednej a technickej politiky, národný program rozvoja vedy a techniky a informačné zabezpečenie výskumu a vývoja.

Formy podpory výskumu a vývoja:

1. Podpora výskumu a vývoja podľa tohto zákona sa uskutočňuje poskytovaním finančných prostriedkov zo štátneho rozpočtu formou nenávratnej podpory. Finančné prostriedky sa poskytujú prostredníctvom rozpočtovej kapitoly ministerstva školstva, ak tento zákon neustanovuje inak.
2. Formy podpory výskumu a vývoja sú:

<sup>8</sup> Elektronické právne informácie. Dostupné na internete: [www.epi.sk](http://www.epi.sk), cit. 24.3.2014

<sup>9</sup> Smernica Európskeho parlamentu a rady 2011/61/EÚ z 8. júna 2011 o správcoch alternatívnych investičných fondov a o zmene a doplnení smerníc 2003/41/ES a 2009/65/ES a nariadení (ES) č. 1060/2009 a (EÚ) č. 1095/2010. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:174:0001:0073:SK:PDF>, cit. 24.3.2014

- a) účelová forma podpory výskumu a vývoja poskytnutá na základe súťaže podľa § 18 ods. 1 (ďalej len „účelová forma“),
- b) inštitucionálna forma podpory výskumu a vývoja (ďalej len „inštitucionálna forma“).
3. V rámci účelovej formy poskytuje poskytovateľ na základe súťaže uskutočnenej podľa § 18 ods. 1 účelovo finančné prostriedky na:
  - a) riešenie projektov výskumu a vývoja,
  - b) riešenie rozvojových projektov.
4. Účelovou formou podľa odseku 3 písm. a) sa poskytujú finančné prostriedky na riešenie:
  - a) projektov výskumu a vývoja prostredníctvom agentúry,
  - b) projektov výskumu a vývoja v rámci štátnych programov výskumu a vývoja.
5. Účelovou formou podľa odseku 3 písm. b) sa poskytujú finančné prostriedky na riešenie:
  - a) rozvojových projektov prostredníctvom agentúry,
  - b) rozvojových projektov v rámci štátnych programov rozvoja infraštruktúry výskumu a vývoja.
6. Inštitucionálnou formou sa zabezpečuje:
  - a) poskytovanie finančných prostriedkov na prevádzku infraštruktúry výskumu a vývoja Slovenskej akadémie vied rozpočtovaných v rozpočtovej kapitole Slovenskej akadémie vied,
  - b) poskytovanie finančných prostriedkov verejným vysokým školám a štátnym vysokým školám na podporu výskumu a vývoja ako nevyhnutného predpokladu vysokoškolského vzdelávania.

**Zákon č. 185/2009 Z. z. – Zákon o stimuloch pre výskum a vývoj a o doplnení zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov (v znení zákona č. 40/2011 Z. z., zákona č. 547/2011 Z. z., zákona č. 352/2013 Z. z. a zákona č. 363/2013 Z. z.)** – Tento zákon upravuje podmienky poskytovania stimulov pre výskum a vývoj právnickej osobe, ktorá je podnikateľom, s cieľom zvýšiť úroveň výskumu a vývoja a pôsobnosť orgánov štátnej správy pri poskytovaní stimulov pre výskum a vývoj a kontrole ich použitia.

#### Ciel<sup>10</sup>:

- ✓ umožniť podnikateľom prístup k riešeniu projektov výskumu a vývoja so zámerom, aby vo väčšej miere zakladali svoj rozvoj a podnikateľské aktivity na výsledkoch výskumu a vývoja,
- ✓ rozšírenie personálnych kapacít v oblasti výskumu a vývoja,
- ✓ zvýšenie objemu investícií do výskumu a vývoja.

#### Druhy stimulov

Dotácia z prostriedkov štátneho rozpočtu na:

- podporu základného výskumu, aplikovaného výskumu, experimentálneho vývoja alebo
- vypracovanie štúdie realizovateľnosti projektu alebo
- zabezpečenie ochrany priemyselného vlastníctva alebo
- dočasné pridelenie vysokokvalifikovaného zamestnanca výskumu a vývoja,
- úľava na dani z príjmu.

#### Žiadatelia o stimuly

1. **mikropodnikateľ** – počet zamestnancov menej ako 10 a obrat za rok nižší ako 2 mil. eur alebo hodnota majetku nižšia ako 2 mil. eur,

<sup>10</sup> Zákon o stimuloch pre výskum a vývoj. Dostupné na internete: <http://stimuly.vedatechnika.sk/index/ostimuloch>, cit. 27.1.2014; Zákon o stimuloch pre výskum a vývoj a o doplnení zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov. Dostupné na internete: <http://stimuly.vedatechnika.sk/dokumenty/zakon-stimuly-VaV.pdf>, cit. 27.1.2014



2. **malý podnikateľ** – počet zamestnancov menej ako 50 a obrat za rok nižší ako 10 mil. eur alebo hodnota majetku nižšia ako 10 mil. eur,
3. **stredný podnikateľ** - počet zamestnancov do 250 a obrat za rok nižší ako 50 mil. eur alebo hodnota majetku nižšia ako 43 mil. eur,
4. **veľký podnikateľ** – počet zamestnancov vyšší ako 250 a obrat za rok vyšší ako 50 mil. eur alebo hodnota majetku vyššia ako 43 mil. eur.

**Zákon č. 561/2007 Z. z. – Zákon o investičnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov** (v znení zákona č. 56/2009 Z. z., zákona č. 231/2011 Z. z., zákona č. 547/2011 Z. z., zákona č. 70/2013 Z. z. a zákona č. 352/2013 Z. z.) – tento zákon delí projekty, ktoré je možné podporiť, do štyroch kategórií:

- ✓ priemysel,
- ✓ cestovný ruch,
- ✓ technologické centrá,
- ✓ centrá strategických služieb.

Všetky typy projektov sa môžu uchádzať o pomoc v štyroch formách: finančná dotácia, daňová úľava, príspevky na novovytvorené pracovné miesta alebo prevod štátneho/mestského majetku na investora za zvýhodnenú cenu. Zákon okrem iného ponúka investičnú pomoc pre vybudovanie technologického centra alebo rozšírenie existujúceho technologického centra. V zákone sa technologickým centrom rozumie miesto, v ktorom prijímateľ vykonáva vývoj alebo inovácie technicky vyspelých výrobkov, technológií alebo výrobných procesov, pričom vývoj alebo inovácia nezahŕňa bežné alebo pravidelné úpravy výrobkov, výrobných liniek, výrobných postupov, existujúcich služieb a ostatných prebiehajúcich operácií, ani ak by takéto úpravy predstavovali zlepšenie; výrobný proces sa nepovažuje za činnosť technologického centra. Podmienky pre získanie investičnej pomoci v prípade technologických centier sú:

- ✓ min. výška investície 500 tis. EUR,
- ✓ min. 250 tis. EUR musí byť krytých vlastným imanom,
- ✓ spoločnosť musí zamestnať min. 70% zamestnancov s vysokoškolským vzdelaním,
- ✓ musí byť vytvorených min. 40 nových pracovných miest.

**Zákon č. 203/2011 Z. z. – Zákon o kolektívnom investovaní** (v znení zákona č. 547/2011 Z. z. a zákona č. 206/2013 Z. z.), ktorý zahŕňa Smernicu Európskeho parlamentu a rady 2011/61/EÚ z 8. júna 2011 o správcoch alternatívnych investičných fondov a o zmene a doplnení smerníc 2003/41/ES a 2009/65/ES a nariadení (ES) č. 1060/2009 a (EÚ) č. 1095/2010 (ďalej len „smernica AIFMD“). Uvádzame bližší popis novely tohto zákona<sup>11</sup>:

Smernica AIFMD upravuje podmienky vykonávania subjektov kolektívneho investovania, ktoré si nevyžadujú povolenie podľa smernice Európskeho parlamentu a Rady 2009/65/ES z 13. júla 2009 o koordinácii zákonov, iných právnych predpisov a správnych opatrení týkajúcich sa podnikov kolektívneho investovania do prevoditeľných cenných papierov (UCITS). Ide najmä o hedgové fondy, private equity, realitné fondy, komoditné fondy a fondy rizikového kapitálu. Tieto fondy sa súhrnne označujú ako alternatívne investičné fondy. V podmienkach Slovenskej republiky môžeme do kategórie alternatívnych investičných fondov zaradiť existujúce špeciálne podielové fondy, prípadne fondy rizikového kapitálu a subjekty

<sup>11</sup> 206/2013 O kolektívnom investovaní. Dostupné na internete: <http://epredpisy.sk/predpisy-vo-vlade/2520004-o-kolektivnom-investovani>, cit. 24.2.2014



vykonávajúce činnosť na základe prospektu podľa zákona č. 566/2001 Z. z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o cenných papieroch).

Cieľom smernice AIFMD je zriadiť bezpečný a harmonizovaný rámec Európskej únie na monitorovanie a dohľad nad rizikami, ktoré by činnosť správcov alternatívnych investičných fondov mohla spôsobovať voči investorom, protistranám, iným účastníkom finančného trhu a voči finančnej stabilite a s podmienkou dodržania prísnych požiadaviek umožniť správcovi alternatívnych investičných fondov poskytovať služby a ponúkať svoje fondy na vnútornom trhu. Ide o harmonizáciu regulácie správcov týchto fondov, ale nie harmonizáciu regulácie samotných fondov. S cieľom zabezpečiť, aby všetci správcovia alternatívnych investičných fondov pôsobiaci v Európskej únii podliehali účinnej kontrole a dohľadu, smernica AIFMD zavádza právne záväzný režim povoľovania a dohľadu pre subjekty, ktoré alternatívne investičné fondy v Európskej únii riadia. Tento režim sa uplatňuje bez ohľadu na právny domicil riadeného alternatívneho investičného fondu. Všetci správcovia alternatívnych investičných fondov, ktorí chcú pôsobiť v Európskej únii, budú musieť získať povolenie od príslušného orgánu svojho domovského členského štátu a budú tiež spĺňať minimálne požiadavky na kapitálovú primeranosť. Smernicou AIFMD sa ďalej ustanovujú minimálne pravidlá pre výkon správy alternatívneho investičného fondu a poskytovanie predzmluvných a zmluvných informácií profesionálnym investorom, s cieľom zabezpečiť primeranú úroveň ochrany investorov. Ďalej smernica AIFMD predpokladá osobitné požiadavky na správcov alternatívnych investičných fondov, ktorí riadia alternatívne investičné fondy s využitím pákového efektu (leverage), vyžaduje sa, aby správcovia alternatívnych investičných fondov poskytli svojim investorom jasný opis investičnej stratégie vrátane opisu druhov aktív a využívania investičných techník (vrátane pákového efektu), pravidlá spätného odkupu (redemácie) podielov za štandardných a výnimočných okolností, postupy oceňovania, informácie o systéme riadenia rizík ako aj informácie o poplatkoch, nákladoch a výdavkoch spojených s investovaním. Na podporu účinného dohľadu nad obozretným vykonávaním činností správcov alternatívnych investičných fondov na makroúrovni budú správcovia alternatívnych investičných fondov tiež povinní pravidelne nahlasovať Národnej banke Slovenska hlavné trhy a nástroje, s ktorými obchodujú, svoje hlavné expozície, údaje o dosiahnutých výsledkoch a koncentracie rizík. Ide o rámcovú smernicu, na výkon ktorej budú v rámci Lamfalussyho procesu vydané vykonávacie opatrenia Európskej komisie vo forme nariadení. V nadväznosti na zmeny v zákone č. 203/2011 Z. z. o kolektívnom investovaní bola vyvolaná aj nutnosť novely zákona o cenných papieroch, najmä pokiaľ ide o inštitút ponuky majetkových hodnôt, ktorý v súčasnej podobe už nemá opodstatnenie a musí sa prispôbiť režimu alternatívnych investičných fondov podľa zákona.

### **Návrhy legislatívnych zámerov pre posilnenie využívania inovatívnych nástrojov**

Dopad zmien v globálnej ekonomike má za následok rastúci podiel investícií do výskumu a vývoja a inovácií. Inovácie sa stali významným nástrojom v konkurenčnom boji a na inováciách závisí aj ďalšie prežitie podnikov. Rastúci počet vládnych iniciatív v rôznych krajinách ponúka rôzne podporné nástroje na rozvoj inovatívneho podnikania, čo sa považuje za základ pre produktivitu a budúci hospodársky rast krajiny. Vlády sa snažia viac podporiť aktivity vo výskume a vývoji najmä poskytnutím rôznych stimulov pre výskum a vývoj, aby prilákali viac investorov a investícií do tejto oblasti. Vlády krajín si tak uvedomujú určité prepojenie medzi podporou výskumu a vývoja a dlhodobým udržateľným rastom hospodárstva krajiny, dokonca aj v časoch hospodárskej krízy. Zameranie sa na podporu výskumu a vývoja a inovácií sa tak stáva kľúčovým nielen pre podnikateľské subjekty, ale aj pre krajiny a ich hospodárstvo. Ako príklady pre návrhy legislatívnych zámerov uvádzame 2





programy z krajín Írsko a Izrael, ktoré môžu byť inšpiráciou pre slovenský systém podpory inovácií a inovačných projektov.

### **Írsky program daňových úľav pre výskum a vývoj**

Jedným z príkladov využívaným v zahraničí je nástroj so zameraním na daňové úľavy pre výskum a vývoj. Spoločnosť KPMG spracovala celosvetový prehľad stimulov pre výskum a vývoj<sup>12</sup> v rôznych krajinách. Ako jeden z príkladov uvádzame krajinu Írsko<sup>13</sup>, ktorá využíva tento nástroj na podporu výskumu a vývoja v podnikoch. V Írsku je možné uplatniť si 25% na výskum a vývoj v podobe hotovosti alebo úľavy na dani pre zníženie daňových záväzkov podniku. Tento spôsob predstavuje približne ¾ celkovej štátnej podpory pre podnikateľské inovácie. Ďalšiu ¼ podpory predstavujú priame dotačné granty na výskumno-vývojové a inovačné projekty. Úľava na dani je veľmi dôležitá pre kontinuálne investície do výskumu a vývoja v podnikateľskom sektore v Írsku. Podľa vládneho prieskumu<sup>14</sup> skoro 90% firiem zvýšilo svoje investície do výskumu a vývoja práve od spustenia možnosti uplatnenia si úľavy na dani na výskum a vývoj. Tento spôsob podpory výskumu a vývoja bol uvedený v roku 2004 prostredníctvom Zákona o financiách (Finance Act). V roku 2013 finančné oddelenie vykonalo určité hodnotenie tejto podpory a dospelo k týmto vybraným záverom:

- ✓ 60% podnikov v Írsku uplatňujúcich si daňové úľavy sú domáce a 40% sú multinationálne korporácie,
- ✓ 60% podnikov v Írsku indikovalo, že investovali do výskumu a vývoja menej, pokiaľ neboli daňové úľavy dostupné,
- ✓ daňové úľavy sú dôležitou súčasťou pri lákaní zahraničných investícií do írskych pobočiek etablovaných zahraničných podnikov. 5 zo 6 podnikov povedalo, že práve úľavy na dani hrali významnú rolu pri lákaní R&D projektov do týchto etablovaných pobočiek.

### **Izraelský technologický inkubačný program**

Ďalším príkladom a inšpiráciou pre spracovanie legislatívneho zámeru je Technologický inkubačný program<sup>15</sup>, ktorý bol v roku 1991 spustený v štáte Izrael. Tento program bol administrovaný Kanceláriou hlavného vedca (Office of the Chief Scientist) na izraelskom Ministerstve priemyslu, obchodu a práce. Cieľom tohto programu bolo transformovať inovatívne technologické nápady, ktoré sú príliš rizikové a príliš v skorej fáze pre súkromných investorov do životaschopných startup firiem, ktoré po inkubácii budú schopné získať peniaze od súkromného sektora. Ďalšími sekundárnymi cieľmi boli:

1. spropagovať výskumno-vývojové aktivity v periférnych a menších oblastiach krajiny,

<sup>12</sup> KPMG's Global R&D Incentives Practice. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/services/Tax/RD/Pages/Global-RD-Incentives.aspx>, cit. 27.1.2014

<sup>13</sup> Innovation Monitor 2013/2014. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/innovation-monitor-2013-2014.pdf>, cit. 27.1.2014; Getting the most out of your R&D tax credit claim. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/getting-the-most-out-of-your-rd-tax-credit-claim-jan-2014.pdf>, cit. 27.1.2014; Tax Guide Ireland 2013. Dostupné na internete: <http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/investing-in-ireland/IDA-Tax-brochure-2013-final.pdf>, cit. 27.1.2014

<sup>14</sup> Review of Ireland's Research and Development (R&D) Tax Credit 2013. Dostupné na internete: <http://www.budget.gov.ie/Budgets/2014/Documents/Department%20of%20Finance%20Review%20of%20R&D%20Tax%20Credit%202013.pdf>, cit. 27.1.2014

<sup>15</sup> Technological Incubators Program. Dostupné na internete: <http://www.incubators.org.il/article.aspx?id=1703>, cit. 27.1.2014



2. vytvoriť investičné príležitosti pre súkromný sektor, vrátane rizikového kapitálu,
3. zintenzívniť transfer technológií z výskumných inštitúcií do priemyslu,
4. vytvoriť inovatívnu a podnikateľskú kultúru v Izraeli.

V súčasnosti existuje v Izraeli 24 inkubátorov pre inovatívne startupy, z ktorých je 22 technologicky orientovaných, jeden je priemyselný inkubátor a jeden je so zameraním na biotechnológie. V inkubátoroch sa nachádza približne 180 firiem.

Izraelské startup inkubátory sú súkromné entity, ktoré poskytujú pre mladé inovatívne podniky: pracovné prostredie, administratívne služby, technologické a podnikateľské odborné vedenie, právnu a regulačnú pomoc pri podnikaní. Získanie licencie pre inkubátory sa realizuje cez verejnú súťaž, v ktorej víťaz získa licenciu na 8 rokov pre etablovanie inkubátora v Izraeli. Zároveň inkubátor má právo zasielať grantové žiadosti pre podporu inovačných projektov za účelom etablovania nových startup firiem. Súťaž je otvorená pre kohokoľvek, lokálne alebo zahraničné entity. Medzi podielníkmi súčasných inkubátorových licencií sú: venture kapitalisti, private equity skupiny, biznis anjeli, lokálne a multinacionálne korporácie. Inkubačná doba projektu v technologickom inkubátore je približne 2 roky a celkový rozpočet pre tieto dva roky sa pohybuje v rozmedzí od 500.000 až do 800.000 USD. Presná výška však závisí od oblasti aktivít a náročnosti projektu. 15% celkového rozpočtu je financovaných inkubátorom a 85% celkového rozpočtu je financovaných vládou vo forme grantu, ktorý bude vyplatený spätne iba v prípade úspechu. Startup firma potom vyplatí 3%-5% z vygenerovaného obratu vláde, až kým nie je dotácia v plnej výške vrátená spolu aj s úrokom. Približný balík finančných zdrojov, ktorý vláda vyčlenila na tento program v roku 2010 predstavoval výšku 50 mil. USD.

#### **Zhrnutie:**

Táto kapitola sa v stručnosti venovala oblasti legislatívy na podporu výskumu, vývoja a inovácií. Uviedli sme dva príklady podporných programov v krajinách Írsko a Izrael, ktoré sa môžu stať inšpiráciou aj pre spracovanie obdobných programov na Slovensku, ktoré môžu mať aj oporu v zákonoch. Obe tieto iniciatívy majú v týchto krajinách vysokú prioritu, čo je aj významne podporované vládami týchto krajín.

### **3. Crowdfunding a riziká pre verejných investorov**

Crowdfunding sa v posledných rokoch stáva zaujímavým finančným a podporným nástrojom pre rôzne typy projektov. Tento spôsob finančnej podpory sa prejavoval už v podobe rôznych zbierok napr. pri živelných pohromách alebo rôznych dobročinných zbierkach apod. V súčasnosti sa tento spôsob financovania stáva stále viac populárnym aj v oblasti rozvoja a naštartovania podnikania a podpory inovatívnych startupov. Tento spôsob financovania sa vďaka internetu stáva novým a rýchlym nástrojom na získanie finančných prostriedkov, marketingu, validovania projektu a jeho životaschopnosti. V odsekoch nižšie prinášame niekoľko definícií crowdfundingu:

*Podľa Wikipédie<sup>16</sup> je tento pojem niekedy označovaný ako crowdfinancing alebo crowdsourced capital, po slovensky tzv. davové financovanie alebo davová podpora. Je to spôsob získavania kapitálu pre nové projekty a podniky pomocou vyžiadaných*

<sup>16</sup> Crowdfunding. Dostupné na internete: <http://sk.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>, cit. 21.1.2014



*mikropríspevkov od veľkého množstva zúčastnených. Charity a neziskové organizácie využívajú tento zbierkový model už dlhú dobu v offline kontexte; avšak s príchodom sociálnych médií a web 2.0 technológií sa crowdfunding stal životaschopným zbierkovým mechanizmom aj pre ďalšie skupiny.*

*V štúdií Crowdfunding Architecture<sup>17</sup> sa crowdfunding definuje ako davové financovanie. Je to vývoj online skupiny pre investičnú kampaň s cieľom vygenerovať financie na špecifické projekty. Tento spôsob umožňujú určité internetové fundraisingové webstránky na zintenzívnenie podpory komunit a financovanie rôznych podnikov vo forme malých investícií.*

*Zjednodušené chápanie slova crowdfunding prináša autor článku Zmeny zaplatí dav, Daniel Suchý: crowdfunding je financovanie cez internetové komunity<sup>18</sup>.*

*Crowdfunding je podľa Jakuba Augustína z blogu obchodnimodely<sup>19</sup>, spôsob financovania projektov (ľubovoľného typu) pomocou drobných príspevkov od komunity užívateľov. Ide o združovanie peňazí na spoločný účel, ako dobrovoľný prejav podpory alebo uznania. Crowdfunding je založený na užívateľskej komunite, ktorá sleduje diela alebo nápady autorov, ktoré hodnotí finančnými príspevkami podľa vlastného uváženia. Finančné príspevky sú považované za dary a nezaručujú žiadnym spôsobom podiel na diele, na ktoré prispievajú. Crowdfunding môže slúžiť ako prvotná finančná injekcia, ktorá pomôže projektu začleniť sa na trh.*

Princíp fungovania crowdfundingu je na obrázku 1.

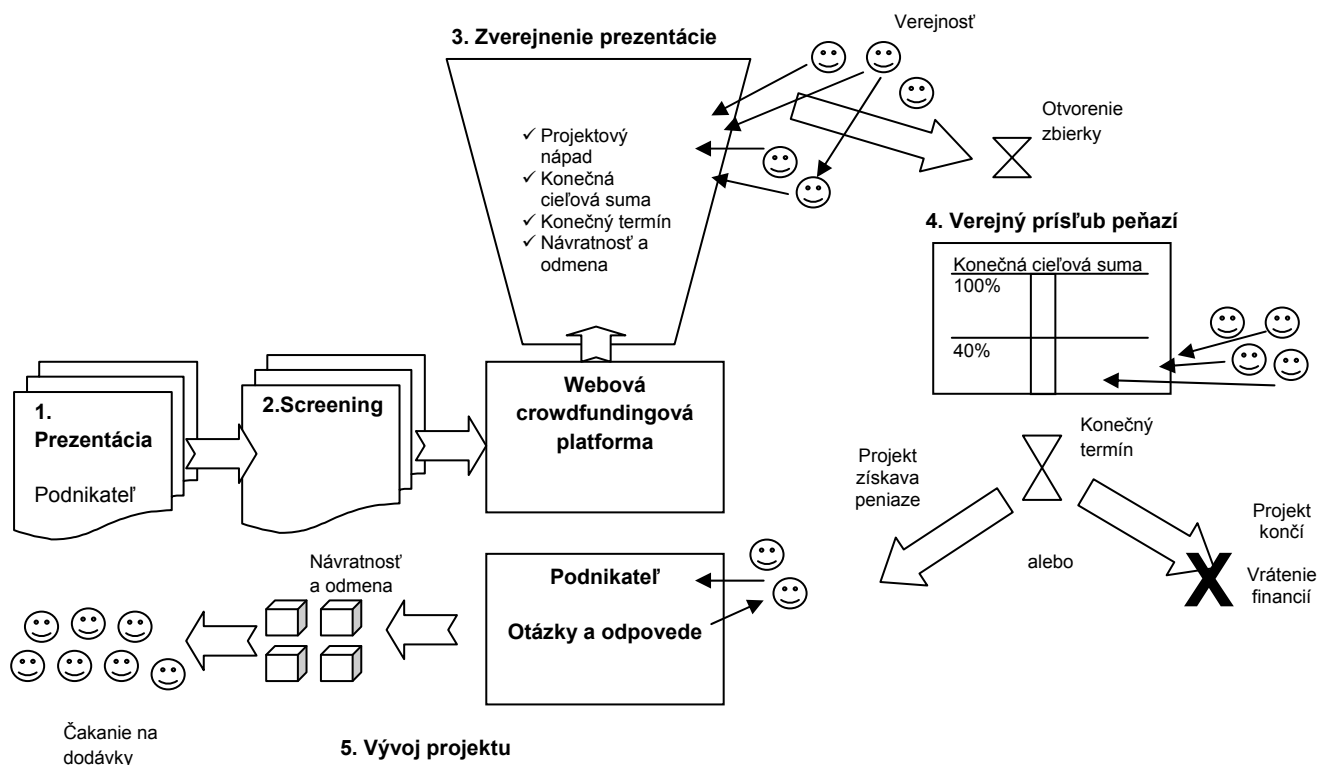
<sup>17</sup> SHERVAN, Sebastian – GREL, Kevin Berg. Crowdfunding Architecture. Customized Research Report Prepared For The American Institute of Architects. Massolution. 2013. Dostupné na internete:

<http://www.aia.org/aiaucmp/groups/aia/documents/pdf/aiab097668.pdf>, cit. 21.1.2014

<sup>18</sup> SUCHÝ, D. Zmeny zaplatí dav. Časopis Trend 25.apríl 2013. s.48-49.

<sup>19</sup> AUGUSTIN, J. Crowdfunding ako nástroj financovania malých projektov. Dostupné na internete:

<http://obchodnimodely.blogspot.sk/2012/03/crowdfunding-ako-nastroj-financovania.html>, cit. 21.1.2014



Obr. 1: Princíp fungovania crowdfundingu. (Vlastné spracovanie autora podľa nesta.org)

Tento spôsob financovania projektov v roku 2013 dosiahol podľa poradenskej firmy Massolution (<http://www.massolution.com/>) objem investícií vo výške 2,7 miliardy USD. Odhad pre rok 2013 bol na úrovni 5,1 mld. USD<sup>20</sup>. Crowdfunding sa ukazuje ako životaschopná, škálovateľná alternatíva k verejnému a súkromnému financovaniu<sup>21</sup>. Tradičný spôsob financovania bol založený na získaní veľkého množstva finančných prostriedkov od jedného alebo menšieho počtu investorov, zdrojov. Na druhej strane, crowdfunding je postavený na drobných sumách od veľkej skupiny jednotlivcov. Podľa viacerých literárnych zdrojov<sup>22</sup> môžeme crowdfunding rozdeliť do štyroch základných skupín (Tab.20):

Tab. 20: Skupiny crowdfundingu

	Forma príspevku	Forma návratnosti	Motivácia sponzora
<b>Donation-based crowdfunding</b>	Dotácia (dar)	Nehmotné výhody	Vnútoraná a sociálna motivácia, napr. projekt „I Make Rotterdam“ <sup>23</sup> , alebo

<sup>20</sup> SHERVAN, Sebastian – GREL, Kevin Berg., Ref. 17.

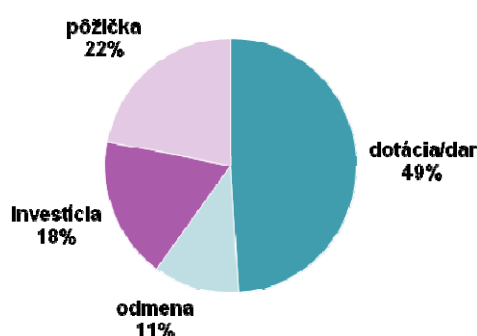
<sup>21</sup> 2013 CF Crowdfunding Industry Report, dostupné na internete: <http://www.compromisoempresarial.com/wp-content/uploads/137356857-Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-04182.pdf>, cit. 21.1.2014

<sup>22</sup> KREMBALA, P. Ako na crowdfunding?, dostupné na internete: <http://www.creativeindustry.sk/ako-na-crowdfunding/>, cit. 21.1.2014; Crowdfunding Industry Report -Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms, dostupné na internete: <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>, cit. 21.1.2014; BAECK, P. – COLLINS, L. – WESTLAKE, S. Crowding in. How the UK's business, charities, government, and financial system can make the most of crowdfunding. NESTA, 2012

<sup>23</sup> <http://en.imakerotterdam.nl/>, cit. 21.1.2014

			crowdfundingová kampaň „BikeShare Kansas City“ <sup>24</sup> , alebo pomoc pri zdravotných problémoch ľudí, dotácie na medicínske účely apod.
<b>Reward-based crowdfunding</b>	Dotácia (dar)/ pred-objednávky	Odmeny, ale tiež aj nehmotné výhody	Kombinácia vnútornej a sociálnej motivácie a túžby po odmene. Príklad crowdfundingového web portálu je Kickstarter, ďalší príklad tohto typu crowdfundingu je kampaň s názvom „Let’s build a Goddamn Tesla Museum“ v rámci indiegogo.com.
<b>Lending-based crowdfunding</b>	Pôžička	Splácanie úveru s úrokmi. Pri určitých sociálne motivovaných pôžičkách sú úroky odpustené.	Kombinácia vnútornej, sociálnej a finančnej motivácie.
<b>Equity-based crowdfunding</b>	Investícia	Návratnosť investície v určitej dobe, ak podnikanie dobre funguje. Niekedy je ponúknutá aj určitá forma odmeny. Nehmatateľná výhoda ako ďalší faktor pre mnohých investorov.	Kombinácia vnútornej, sociálnej a finančnej motivácie.

Pri crowdfundingu sú najčastejšie podporované projekty so zameraním na sociálnu oblasť, podnikanie, tvorbu filmov a umenie, hudbu, energiu a životné prostredie atď. Častými podporenými projektmi v sociálnej oblasti sú projekty so zameraním na rozvoj mesta (zlepšovanie verejného priestoru), väčšie projekty napr. v oblasti energetiky a životného prostredia (veterné turbíny), v oblasti podnikania ide skôr o naštartovanie podnikania vo forme predobjednávok v následnej kombinácii so získaním rizikového kapitálu. Ďalej ide o projekty podpory lokálneho podnikania lokálnymi crowdfundingovými prostriedkami. Na obrázku 2 je rozdelenie projektov podľa skupiny crowdfundingu. Výsledky prieskumu spracovala spoločnosť Massolution<sup>25</sup>.



Obr. 2: Rozdelenie počtu projektov podľa skupiny crowdfundingu

<sup>24</sup> <http://neighbor.ly/>, cit. 21.1.2014

<sup>25</sup> SHERVAN, Sebastian – GREL, Kevin Berg., Ref.17



Výhody crowdfundingu<sup>26</sup>:

- ✓ môže vyplniť chýbajúce finančné prostriedky pre malé a stredné podniky (<1mil. eur) najmä v počiatočných fázach podnikania a to bez vzniku záväzkov, ako je to napr. v prípade investorov,
- ✓ možnosť financovať inovatívne a nezvyčajné projekty, ktoré by investori nepodporili,
- ✓ crowdfunding pomáha začínajúce projekty hodnotiť s využitím princípu „wisdom of the crowd“,
- ✓ mobilná aplikácia okrem finančných príspevkov získa rovno aj užívateľov,
- ✓ aj malé lokálne projekty môžu byť financované lokálnymi zdrojmi,
- ✓ pomáha prilákať rôzne iné formy financovania,
- ✓ je to viac než len získanie peňazí na projekt, je to určitý druh prieskumu trhu a vcelku dobrý a nie príliš nákladný marketing,
- ✓ možnosti pre naštartovanie spoluúčasti s verejným sektorom (napr. verejné fondy),
- ✓ možnosti pre vznik spoločných platforiem s verejným sektorom,
- ✓ spájanie motivácie ľudí pre financovanie hodnotných projektov,
- ✓ nižšie transakčné náklady,
- ✓ demokratizácia financovania,
- ✓ prechod od hromadnej výroby k osobnej výrobe.

Nevýhody crowdfundingu:

- ✓ riziko odcudzenia nápadu,
- ✓ obmedzené pole pôsobnosti, crowdfunding funguje výlučne na internete,
- ✓ nesystémový prístup pri podpore projektov.

V tabuľke 21 uvádzame vybrané príklady svetových crowdfundingových webových platforiem<sup>27</sup>, ktoré umožňujú vytvoriť určitú ponuku projektov pre podporovateľov (funderov) a zároveň pomáhajú vytvárať určitú interakciu medzi týmito dvoma skupinami. Slovensko je v tejto oblasti v úplných začiatkoch. Podľa našich dostupných informácií na Slovensku existuje zatiaľ jediný crowdfundingový portál s názvom Ideas Starter.

Tab. 21: Prehľad vybraných svetových crowdfundingových platforiem

Svetové crowdfundingové platformy				
 <a href="http://www.indiegogo.com">www.indiegogo.com</a>	 <a href="http://www.kickstarter.com">www.kickstarter.com</a>	 <a href="http://www.selfstarter.us">www.selfstarter.us</a>	 <a href="http://www.fundable.com">www.fundable.com</a>	 <a href="http://www.microventures.com">www.microventures.com</a>
 <a href="http://www.zopa.com">www.zopa.com</a>	 <a href="http://www.fundedbyme.com">www.fundedbyme.com</a>	 <a href="http://www.peoplefund.it">www.peoplefund.it</a>	 <a href="http://www.crowdcube.com">www.crowdcube.com</a>	 <a href="http://www.seedrs.com">www.seedrs.com</a>
 <a href="http://www.buzzbnk.org">www.buzzbnk.org</a>	 <a href="http://www.fundingcircle.com">www.fundingcircle.com</a>	 <a href="http://peerbackers.com/">http://peerbackers.com/</a>	 <a href="http://www.crowdfunder.co.uk">www.crowdfunder.co.uk</a>	 <a href="https://www.somolend.com/">https://www.somolend.com/</a>

<sup>26</sup> KLEVERLAAN, R. Crowdfunding in Europe Funding Innovation and growth of SMEs. Dostupné na internete: <http://slideshare.net/kleverlaan>, cit. 21.1.2014; KREMBALA, P. Ako na crowdfunding? dostupné na internete: <http://www.creativeindustry.sk/ako-na-crowdfunding/>, cit. 21.1.2014; AUGUSTIN J. Crowdfunding ako nástroj financovania malých projektov. Dostupné na internete: <http://obchodnimodely.blogspot.sk/2012/03/crowdfunding-ako-nastroj-financovania.html>, cit. 21.1.2014; BAECK, P. – COLLINS, L. – WESTLAKE, S., ref. 20., s.7-10.

<sup>27</sup> Directory of Sites. Dostupné na internete: <http://www.crowdsourcing.org/directory>, cit. 21.1.2014; 10 Crowdfunding Sites To Fuel Your Dream Project. Dostupné na internete: <http://www.hongkiat.com/blog/crowdfunding-sites/>, cit. 21.1.2014



## Slovenská crowdfundingová platforma



Prvý slovenský crowdfundingový portál: <http://ideasstarter.com/>

V oblasti crowdfundingu je Slovensko v počiatkoch a to aj v získavaní finančných zdrojov. Jedným z úspešných slovenských projektov je startup firma CulCharge (produktom je najmenšia nabíjačka na smartfóny na svete), ktorá získala finančné prostriedky na svoj produkt prostredníctvom crowdfundingovej kampane v IT sektore<sup>28</sup>. Za 40 dní, počas ktorých prebiehala ich kampaň na portáli Indiegogo, si CulCharge predobjednalo viac ako 3000 zákazníkov zo 71 krajín sveta. Celková suma predobjednávok mala hodnotu viac ako 94 tisíc USD (približne 69 tisíc eur).

Domnievame sa, že tento spôsob by mohol byť jedným z nástrojov financovania slovenských startup projektov, ale aj vedeckých projektov na univerzitách alebo akadémii vied. O podpore vedy týmto spôsobom sa píše aj na blogu startuprack<sup>29</sup>. Okrem finančných prostriedkov z crowdfundingovej kampane, vlastníci projektu získavajú aj rýchly feedback na ich produkt a marketing. Práve tieto dve oblasti sú pre vlastníkov projektu veľmi dôležité, či potenciálni zákazníci majú záujem o ponúkaný produkt/službu. To umožní rýchle napredovanie pri zmene stratégie a rozvoji budúceho biznisu. Tento spôsob financovania inovatívnych projektov by bolo možné kombinovať aj ďalšími potrebnými investíciami od súkromných investorov rizikového kapitálu.

## Riziká pre verejných investorov

V súvislosti s crowdfundingovým financovaním sa vynárajú aj určité nevýhody, o ktorých sme sa v krátkosti zmienili vyššie, avšak tento typ financovania ešte potrebuje dlhší čas pre svoj rozvoj, pre zistenie všetkých výhod a nevýhod. Táto skupina financovania prináša však aj určité riziká a príležitosti pre iné typy finančných zdrojov, ako napr. verejné fondy rizikového kapitálu. Prinášame niekoľko vybraných rizík pre verejných investorov spojených s crowdfundingom. Tieto riziká sa však môžu pretaviť aj do nových spôsobov spolupráce a tvorby nových kooperačných vzťahov. Prehľad niekoľkých rizík a príležitostí:

- ✓ verejné fondy môžu mať snahu napojiť svoje aktivity na systémové prvky budovania inovačného ekosystému danej krajiny, avšak crowdfunding je skôr charakterizovaný ako nesystémový prístup<sup>30</sup>, ktorý môže narušiť systémovosť verejných iniciatív,
- ✓ verejné fondy sa dostávajú pod konkurenčný tlak zo strany alternatívneho rýchleho zdroja získania finančných prostriedkov na inovačné projekty/nápady. Táto nová forma financovania projektov vo svete si získava stále väčšiu popularitu a môže ohroziť fungovanie verejných fondov, ba dokonca môže spôsobiť aj zánik niektorých fondov, ktoré nebudú schopné rýchlo reagovať na podmienky trhu,
- ✓ verejné fondy budú musieť hľadať nové cesty fungovania, napr. vo forme spoluúčasti na crowdfundingových kampaniach, alebo spoločné aktivity so súkromnými investičnými fondmi,

<sup>28</sup> REVILIAK, Viliam. Crowdfunding umožňuje otestovať trh. Dostupné na internete: <http://www.podnikajte.sk/financie/c/1083/category/financie-na-podnikanie/article/crowdfunding-reviliak.xhtml>, cit. 21.1.2014

<sup>29</sup> Crowdfunding=šanca pre vedy a výskum. Dostupné na internete: <http://blog.startuprack.com/2013/01/crowdfunding-sanca-pre-vedu-vyskum.html#!/2013/01/crowdfunding-sanca-pre-vedu-vyskum.html>, cit. 21.1.2014

<sup>30</sup> SUCHÝ, D., ref. 5

- ✓ verejní investori nedokážu globálne obsiahnuť, čo si myslia zákazníci, a tým strácajú napojenosť na svetové trendy,
- ✓ verejní investori nemajú globálny dosah, nedokážu ponúknuť napr. typ globálneho marketingu, ako poskytuje forma crowdfundingu, nedokážu povedať, čo presne budú chcieť zákazníci apod.,
- ✓ získanie finančných prostriedkov od verejných investorov (fondov) môže byť náročnejšie z hľadiska posudzovania projektov/nápadov, niekedy až zbytočne veľké množstvo vyžiadaných podkladov od vlastníkov projektov,
- ✓ verejné fondy disponujú len s úzkym okruhom hodnotiteľov inovačných projektov, ktorí sa môžu myliť,
- ✓ verejné fondy majú obmedzené množstvo finančných prostriedkov na rozvoj nádejných projektov, nedokážu financovať projekty väčšieho objemu, a tak širokej sektorovej škály akú umožňuje crowdfunding,
- ✓ verejné fondy nie vždy disponujú odbornými znalosťami z danej problematiky pri posudzovaní projektov,
- ✓ verejné fondy opatrnejšie posudzujú veľkosť rizika, pri crowdfundingu tá miera klesá vzhľadom k malým čiastkam, ktoré poskytujú podporovatelia,
- ✓ niekedy sa trh môže úplne ináč správať, ako si myslia investori, či už verejní alebo súkromní a nemusia tak odhadnúť to, čo zákazník v skutočnosti chce.

#### 4. Súčasný stav spolupráce verejných a súkromných fondov

Popis súčasného stavu spolupráce verejných a súkromných fondov na Slovensku bude vychádzať najmä zo situácie a vývoja trhu rizikového kapitálu v SR. Tento trh je na Slovensku stále slabo rozvinutý a v skutočnosti Slovensko má len málo možností pre financovanie inovácií a inovačných projektov touto alternatívnou formou, vzhľadom k nízkej ponuke a tiež aj dopytu<sup>31</sup>. Na Slovensku pôsobí niekoľko zahraničných fondov spolu s fondmi, ktoré sú pod správu Fondu fondov, s.r.o. v rámci Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania. Do skupiny podporných fondov výskumu, vývoja a inovácií môžeme zahrnúť aj fondy pôsobiace pri niektorých ministerstvách ako napr. Inovačný fond, Environmentálny fond, Audiovizuálny fond alebo novo pripravovaný fond s názvom Dunajský regionálny výskumný a inovačný fond (DRRIF), na ktorého realizáciu bol vybraný uchádzač Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky<sup>32</sup>. Veľkú skupinu finančných zdrojov pre výskumné, vývojové a inovačné projekty budú tvoriť prostriedky zo štrukturálnych fondov pre roky 2014-2020. Súčasný stav spolupráce je preto veľmi ťažké popísať nakoľko celý ekosystém ešte nie tak rozvinutý, aby dochádzalo k nejakým veľkým kooperačným aktivitám medzi jednotlivými skupinami fondov. Iným problémom môže byť aj rastúci počet rôznych podpôr v podobe fondov, čím sa zvyšuje neprehľadnosť a slabá prepojenosť, čo môže spôsobiť aj zdvojenosť ponúk pre financovanie projektov. Podnikateľ popri svojich podnikateľských aktivitách nedokáže tieto všetky ponuky finančných podpôr

<sup>31</sup> FREŇÁKOVÁ, M. Ponuka a dopyt na trhu rizikového kapitálu v SR. Dostupné na internete: <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/frenakova.pdf>, cit. 11.2.2014.

<sup>32</sup> Úrad pre verejné obstarávanie. 2315 – VNA Vestník č. 36/2014 - 20.02.2014, dostupné na internete: <https://www.uvo.gov.sk/evestnik/-/vestnik/233675>, cit. 24.3.2014. Pozn. Dunajský regionálny výskumný a inovačný fond (DRRIF). Projekt Dunajský regionálny výskumný a inovačný fond (ďalej len DRRIF je vlajkovým projektom Priority 7 (vedomostná spoločnosť: výskum, vzdelávanie a informačné technológie) Stratégie EÚ pre dunajský región (ďalej len Dunajská stratégia), ktorého hlavným cieľom bude mobilizovať a rozdeľovať finančné zdroje na podporu rozvoja aktivít v oblasti výskumu a inovácií v krajinách dunajského regiónu.



vyhľadať a ani sám spracovať. Aj napriek tomu sme sa snažili popísať aspoň niektoré charakteristiky spolupráce, ktoré sú zhrnuté v tejto kapitole.

Kapitola je rozčlenená do dvoch hlavných skupín záverov a postrehov o súčasnom stave spolupráce verejných a súkromných fondov. Prvá skupina záverov sa orientuje na popis situácie v tomto rozvíjajúcom sa inovačnom ekosystéme. Druhú skupinu záverov a postrehov tvoria určité viditeľné znaky ako napr. problémy a bariéry rozvoja prostredia rizikového kapitálu. Na túto kapitolu 4 nadväzuje kapitola 5.2, ktorá je zameraná na návrhy spoločných postupov a aktivít pre efektívnejšie využívanie možností pre spoluprácu fondov na Slovensku. Pre účely tejto štúdie budeme využívať verejné fondy rizikového kapitálu zamerané na podporu inovácií a inovačných projektov, ktoré sú v správe spoločnosti Fond fondov, s.r.o. Spravované fondy v rámci spoločnosti Fond Fondov, s.r.o. sú:

4 fondy rizikového kapitálu bez právnej subjektivity:

- ✓ Fond štartovacieho kapitálu,
- ✓ Regionálny fond štartovacieho kapitálu,
- ✓ Fond SISME,
- ✓ Fond INTEG.

4 fondy rizikového kapitálu so samostatnou právnou subjektivitou<sup>33</sup>:

- ✓ Fond Seed Capital, k.s.,
- ✓ Slovenský rozvojový fond, a.s.,
- ✓ Slovenský rastový kapitálový fond, a.s.,
- ✓ Fond inovácií a technológií, a.s.

Súčasná situácia na slovenskom trhu v sektore verejných a súkromných fondov a ich vzájomnej spolupráce je v tejto analytickej štúdií spracovaná na základe niekoľkých vstupov:

- ✓ závery a odporúčania z predošlej analytickej štúdie s názvom „Štúdia o regionálnych nástrojoch na podporu využitia inovačného potenciálu SR“,
- ✓ rozhovory s relevantnými zástupcami verejných a súkromných fondov a inovatívnych startup firiem (rozhovory prebehli v priebehu mesiacov január až február 2014; v prípade rozhovorov nebola spracovaná žiadna metodika, išlo skôr o nezáväznú rozhovory, ktoré sa orientovali na zistenie názoru, postrehov, skúseností z diania okolo prostredia rizikového kapitálu na Slovensku, vzájomnej spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi a možného ďalšieho vývoja alebo návrhu opatrení pre zlepšenie daného stavu),
- ✓ znalosti a pozorovanie súčasného vývoja inovačného ekosystému na Slovensku s dôrazom na rizikové inovačné projekty (spoločnosť KPMG Slovensko, spol. s r.o. je jedným z aktívnych prvkov v rozvoji inovačného ekosystému na Slovensku),
- ✓ dostupné informačné zdroje o vývoji prostredia rizikového a rozvojového kapitálu na Slovensku.

<sup>33</sup> Pozn.: So zástupcami troch fondov sme sa stretli a prediskutovali súčasný stav prostredia rizikového kapitálu a spolupráce na Slovensku. Fond Seed Capital, k.s., ktorého manažerom je spoločnosť Funds Managers je nedostupný.



## Popis súčasnej situácie spolupráce verejných a súkromných fondov zameraných na podporu inovácií a inovačných projektov:

Rozvoj prostredia s rizikovým kapitálom podporujúcim inovácie a inovačné projekty je na Slovensku slabý. Toto konštatovanie je možné vidieť už zo záverov, ktoré uvádzala Freňáková vo svojej publikácii *Venture kapitál a rozvojový kapitál pre váš biznis*<sup>34</sup>. Niektoré črty slovenského trhu rizikového a rozvojového kapitálu, ktoré Freňáková na základe svojho prieskumu zosumarizovala v roku 2010 sú stále aktuálne<sup>35</sup>:

- ✓ pomerne malý trh rizikového a rozvojového kapitálu,
- ✓ absencia štátnych programov na rozloženie rizika pri investíciách do začiatkových fáz vývoja podniku,
- ✓ slabá orientácia krajiny na inovatívne podnikanie,
- ✓ málo vysokokvalitných inovačných projektov (tzv. prelomových inovácií),
- ✓ nedostatok manažérskych skúseností,
- ✓ absencia širokej podnikateľskej kultúry a ochoty vstupovať do rizikovejších podnikateľských aktivít,
- ✓ slabá informovanosť, nedostatočné povedomie o možnostiach financovania inovácií a inovačných projektov prostredníctvom fondov rizikového kapitálu, ale aj prostredníctvom iných verejných zdrojov,
- ✓ chýbajúce úspešné príbehy zo Slovenska,
- ✓ atď.

Tento stav potvrdzujú aj realizované rozhovory so zástupcami fondov rizikového kapitálu a startup firmami. Tieto navyše uvádzajú aj ďalšie problémy a bariéry v rozvoji inovačného ekosystému. Dobrou správou je, že rastie počet ľudí aktívne zaujímajúcich sa o oblasť rizikového kapitálu a celkový ekosystém na Slovensku sa mení k lepšiemu. Napr. informovanosť o možnostiach uplatnenia rizikového kapitálu pre rozvoj startup firiem sa výrazne zvýšila. Celá komunita startup firiem je viac-menej organizovaná a dobre sa navzájom informuje. Pôsobnosť subjektov ako napr. Slovenská asociácia private equity a rozvojového kapitálu (SLOVCA), Združenie mladých podnikateľov Slovenska (ZMPS), spoločnosť Neulogy, Websupport, The Spot, Mozgohouse/Brainhouse, aktivity biznis anjelov a ďalších subjektov prispievajú k celkovému budovaniu inovačného ekosystému, povedomia o inovatívnom podnikaní a možnostiach získania rizikového kapitálu. Ďalšie pozitívne aktivity, ktoré tvoria inovačný ekosystém na Slovensku sú:

- ✓ založenie co-workingových priestorov The Spot Bratislava, Mozgohouse/Brainhouse Bratislava, Connect Bratislava, Clusterhouse Bratislava, Impact Hub Bratislava, Eastcubator Košice, VTP Žilina,
- ✓ aktivity podporujúce rozvoj startup komunity ako napr. Startup Weekend, Startup Camp a pod.,
- ✓ organizovanie inovačných startup súťaží napr. StartupAwards.SK, Podnikateľský nápad roka, Inovatívny čin roka,
- ✓ realizovaný prvý prieskum o startup komunite na Slovensku s názvom KPMG Startup Survey 2013,
- ✓ založenie konzultačného priestoru s názvom „KPMG Startup Studio“ pre vysokopotenciálne inovatívne startupy.

<sup>34</sup> FREŇÁKOVÁ, M. ref.3, *Venture kapitál...*, s.91-92;

<sup>35</sup> FREŇÁKOVÁ, M. ref. 31. Ponuka a dopyt...

**Niektoré problémy alebo bariéry rozvoja prostredia podpory inovačných projektov prostredníctvom fondov rizikového kapitálu** (tieto postrehy vzišli z osobných rozhovorov s odborníkmi z oblasti fondov rizikového kapitálu a so zástupcami inovatívnych startup firiem alebo co-workingových startup priestorov na Slovensku):

- ✓ slabé kooperatívne uvažovanie verejných fondov (novozaložené fondy alebo iniciatívy niekedy duplikujú chyby, ktorými si už raz prešli iné fondy v súkromnej sfére);
- ✓ problémom je mnohokrát aj neskúsenosť ľudí pôsobiacich vo verejných fondoch, chýbajúce skúsenosti s pôsobením v súkromnej sfére;
- ✓ slabá motivácia verejných fondov pri intenzívnejších a efektívnejších aktivitách (chýba tlak zo strany nadriadených orgánov);
- ✓ fondy rizikového kapitálu sú väčšinou inak zamerané než napr. verejné fondy, z toho vyplýva, že sa ťažko hľadá prienik pre vzájomnú spoluprácu;
- ✓ nízka miera akceptácie rizika u verejných fondov, ktoré je inherentne spojené s financovaním startup projektov (štát môže mať problém financovať rizikové projekty, ktoré sú vo veľkej miere neúspešné a presvedčiť tak verejnosť, že investované peniaze sa vrátia s odstupom času, ak bude úspešný aspoň jeden veľký inovačný projekt);
- ✓ nedostatočný marketing verejných fondov;
- ✓ slabá motivácia, ba skôr až averzia súkromných subjektov spolupracovať s verejnými inštitúciami vzhľadom na nestabilitu, neodbornosť, nízku biznis profesionalitu, byrokraciu, atď.;
- ✓ celková agenda podpory malých a stredných podnikov, startupov nemá jedného majiteľa, jednu hlavnú agendu. Podpora inovácií a inovačných projektov je rozdrobená medzi podnikateľskými agentúrami (SIEA, NARMSP, SARIO, ASFEU, APVV, atď.);
- ✓ na Slovensku je slabá podpora „seed“ a „startup“ firiem;
- ✓ myslenie ľudí nie je orientované na biznis;
- ✓ chýbajúca podpora podnikateľského inovačného ekosystému už na školách;
- ✓ historické zázemie podnikania na Slovensku je veľmi slabé;
- ✓ fragmentovanosť na univerzitách, podozrievavosť voči fondom rizikového kapitálu;
- ✓ nekoordinovaná spolupráca ministerstiev v oblasti podpory výskumu, vývoja, inovácií, inovatívneho podnikania – rôzne typy podobných fondov podpory;
- ✓ veľa mladých excelentných talentov odchádza do zahraničia za lepšími podmienkami;
- ✓ vysoké percento slabých startup projektov, málo prelomových inovácií – málo príležitostí pre investície;
- ✓ kvalita a požiadavky na inovatívne projekty sa znižuje (situácia: americký trh rizikového kapitálu je pre slovenské startupy veľmi náročný, EU trh je skôr dostupný, ale aj tak je málo vysoko kvalitných slovenských projektov v tomto prostredí, tretiu úroveň tvoria trhy rizikového kapitálu pôsobiace v ČR alebo v SR, kde sú nižšie nároky na kvalitu, čo môže byť spôsobené aj tým, že súkromné fondy nemajú záujem investovať práve kvôli vysokému riziku z hľadiska kvality projektov a následnej nízkej výnosnosti. Tu potom zohrávajú rolu verejné fondy, ktoré môžu túto medzeru nezájmu súkromných fondov vyplniť, avšak už s nižšími kvalitatívnymi nárokmi);
- ✓ štát nevenuje veľkú pozornosť rozvoju inovatívneho podnikania, z čoho ďalej pramení aj slabý záujem súkromných investorov o takéto trhy;
- ✓ chýbajúce jednoduché programy podpory startup projektov (dobrý príklad širokej ponuky programov pre rozvoj startupov má Írsko);
- ✓ chýbajúca pomoc startup projektom marketingovo zvládnuť a uviesť produkt na trh smerom do zahraničia;



- ✓ nedostatočný dopyt po rizikovom kapitáli zo strany malých a stredných podnikov, avšak v súčasnej dobe sa objavuje záujem o rizikový kapitál zo strany novodobých firiem alebo firiem novej éry podnikania tzv. startupov;
- ✓ slabé inovačné aktivity tradičných malých a stredných podnikov na Slovensku;
- ✓ potrebná je zmena myslenia voči neúspechom, neúspech je potrebné brať ako príležitosť poučiť sa, zosilniť, získať skúsenosti.

Prostredie súkromného a verejného rizikového kapitálu na Slovensku je v počiatkových fázach svojho rozvoja a prispievajú k tomu aj rozvinutejšie okolité mestá, kde je väčší dopyt ako napr. Viedeň, Budapešť, Praha, Varšava. Z týchto miest sa dajú ľahko riadiť aktivity rizikových fondov na Slovensku a nemusia mať priamo sídlo v Bratislave. Uvažuje sa tiež aj o tom, že verejné fondy rizikového kapitálu by nemuseli vôbec existovať. Pre štát sú dosť nákladné najmä z hľadiska ich spravovania a nie vždy musí byť investícia efektívna ako v prípade súkromného investora. Štát by mohol skôr pomáhať v iných oblastiach ako napr. pri akvizíciách, či zvyšovaní imania, kde je potrebné urobiť Due Diligence – tu by mohol štát participovať pri financovaní spracovania takej štúdie do určitej dohodnutej výšky a využívať služby profesionálnych audítorských firiem. Iným návrhom na podporu môže byť podpora startup firiem v procese prípravy pre investora, ide najmä o právne a finančné poradenstvo a pod. V niektorých prípadoch sa však niektorí odborníci z prostredia rizikového kapitálu skôr obávajú vzájomnej konkurencie, takže o spolupráci neuvažujú. O spolupráci sa dá hovoriť len v tých prípadoch, kde sú podniky vzájomne poprepájané vlastníckou štruktúrou alebo v prípadoch, keď verejné fondy potrebujú pomoc súkromnej spoločnosti (napr. na riadenie fondov alebo na sprostredkovanie týchto fondov konečným prijímateľom finančných prostriedkov, teda podnikom). Zatiaľ je tento trh na Slovensku veľmi malý a slabý, čiže vzájomná spolupráca sa nejako viditeľne ani neprejavila. Jedným zo zdrojov nápadov a projektov výskumu a vývoja sú univerzity a Slovenská akadémia vied. Ako už bolo vyššie spomenuté, jedným z problémov je malý počet vysoko atraktívnych a vysoko potenciálnych výskumných, vývojových a inovačných projektov, ktoré by sa mohli pretaviť do globálnych obchodných príležitostí, čo by prilákalo záujem investorov rôzneho typu a snád' aj ich vzájomnej spolupráce. V tejto súvislosti by pomohli aktivity smerujúce k nastaveniu financovania verejného výskumu a vývoja vo výške, ktorá sa výrazne približuje hodnotám vo vyspelom svete. To sa následne odrazí aj v kvalite a atraktivite výskumných a vývojových projektov v globálnom rozmere. Je ťažké dosahovať svetové výskumno-vývojové výsledky s lokálnou slovenskou podporou financovania výskumu, vývoja a následne inovácií. Ako konkrétny príklad spolupráce verejných a súkromných fondov je možné uviesť nedávno založenú súkromnú spoločnosť Neulogy Ventures<sup>36</sup>, ktorá spravuje fondy v rámci iniciatívy JEREMIE. Jeden fond (konkrétne seed fond) je financovaný zo zdrojov operačných programov (verejné zdroje), druhý fond, ktorý spravuje (fond rizikového kapitálu) je financovaný jednak z prostriedkov operačného programu a taktiež zo súkromných zdrojov. Jej sesterská firma Neulogy zasa sprostredkováva financovanie rizikovým kapitálom a potenciálneho záujemcu odporúča práve na Neulogy Ventures. V mnohých prípadoch, účastníci rozhovorov spomenuli aj problém získania kvalitných startup projektov, do ktorých by sa oplatilo investovať. Investori vyžadujú kvalitu (myslí sa tým nielen kvalita produktu, ale aj schopnosti prezentovať produkt na vysokej úrovni, schopnosti jednať s investormi,

<sup>36</sup> Neulogy Ventures. Dostupné na internete: <http://www.neulogy.vc/sk>, cit. 18.2.2014, Pozn. Holdingový fond JEREMIE na Slovensku je financovaný zo štrukturálnych fondov EÚ (Operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast (OPKAHR), Operačný program Výskum a vývoj (OPVaV), Operačný program Bratislavský kraj (OPBK)) a je riadený Európskym investičným fondom (EIF) cez Slovenský záručný a rozvojový fond (SZRF), s.r.o. EIF vybralo Neulogy Ventures ako správcu nástrojov rizikového kapitálu; seed fondu a fondu rizikového kapitálu, ktoré sú určené na financovanie inovatívnych začínajúcich podnikov a MSP s vysokým potenciálom rastu. Slovenský inovačný fond (seed fond) je financovaný zo zdrojov OPBK a OPVaV. Slovenský podnikateľský fond (fond rizikového kapitálu) je financovaný z prostriedkov OPVaV a zo súkromných zdrojov.



prípravy pre investíciu atď.) svetovej alebo minimálne európskej úrovne, čo je niekedy problém. Jedným z možných riešení je väčšie otvorenie sa svetu a lákaniu zahraničných startupov smerom na Slovensko (ako to bolo napr. v prípade krajiny Čile). Avšak táto možnosť nebude až taká jednoduchá, najmä z dôvodu slabých trhových a obchodných príležitostí.

### Zhrnutie:

Súčasný stav spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi na Slovensku vnímame skôr ako zriedkavý než systematický a rozvinutý. Doposiaľ realizovaná forma spolupráce sa prejavovala iba v rovine rozhovorov, drobných rád a výmeny skúseností, zriedka aj spoluúčasti na nejakých aktivitách, napr. pri organizovaní startup súťaží. Oblasť spolupráce týchto dvoch skupín fondov je tak v úplných začiatkoch. Chýbajú skúsenosti a modely zo zahraničia ako inšpirácia, a tiež aj napojenie na podobné systémy iných krajín v zahraničí. To sa môže prejavovať napr. v budovaní spolupráce s obdobnými zahraničnými podnikateľskými agentúrami ako je NARMSP. V tejto kapitole sme zaznamenali niekoľko postrehov a záverov o súčasných problémoch a bariérach pre spoluprácu. V kapitole 5.2 sú spracované konkrétne návrhy pre využitie možností pre spoluprácu a zvýšenie efektívnosti spolupráce verejných a súkromných fondov zameraných na podporu inovácií a inovačných projektov.

## 5. Návrh odporúčaní na efektívnejšie využitie možností spolupráce verejných a súkromných investorov

### 5.1 Návrh diskusnej platformy pre podnikateľov a poskytovateľov finančných zdrojov

Diskusná platforma môže byť jedným z dobrých nástrojov zdieľania informácií medzi podnikateľmi a poskytovateľmi finančných prostriedkov na podporu inovačných aktivít. Navrhovaný koncept diskusnej platformy bude vychádzať z potrieb oboch hlavných skupín. Tieto potreby je potrebné neustále identifikovať a prispôbovať k tomu danú diskusiu v rámci webového diskusného portálu. Účelom a zároveň aj cieľom navrhovanej diskusnej platformy je zvýšiť informovanosť podnikateľskej sféry o možnostiach verejnej, ale i súkromnej (napr. súkromné fondy rizikového kapitálu) podpory inovačných projektov a rozvoja inovatívneho podnikania. Ďalším cieľom diskusnej platformy je získať spätnú väzbu na pôsobnosť, systémovosť a efektívnosť ponúkaných verejných podporných nástrojov, ale aj inovačné nápady a skúsenosti účastníkov diskusnej platformy pre ich zlepšenie. Diskusná platforma je priestorom pre online komunikáciu medzi skupinami so spoločným záujmom, ktorá umožní nachádzať lepšie riešenia a rozhodnutia pre investície do podpory inovatívneho podnikania na Slovensku.

Návrh diskusnej platformy medzi podnikateľmi a poskytovateľmi finančných zdrojov sa môže realizovať na princípoch, ktoré popísala Kovalčíková vo svojom príspevku o diskusnej platforme<sup>37</sup>: „*Participácia, ktorá umožňuje účasť verejnosti na rôznych úrovniach, vedie priamo i nepriamo k tomu, že sa rozhodovacie procesy stávajú transparentnejšími a*

<sup>37</sup> KOVALČIKOVÁ, I. Online diskusná platforma ako nástroj zvyšovania občianskej participácie v akademickom prostredí. Dostupné na internete: [http://www.cice.zcu.cz/files/Kovalcikova\\_iveta.pdf](http://www.cice.zcu.cz/files/Kovalcikova_iveta.pdf), cit. 28.1.2014



*efektívnejšími. Občianska participácia umožňuje, aby ľudia do rozhodovania videli, rozumeli mu, podieľali sa na ňom, kontrolovali ho, a tým sa priamo stali „spolumajiteľmi“ rozhodnutí, ktoré ovplyvňujú aj ich život.“*

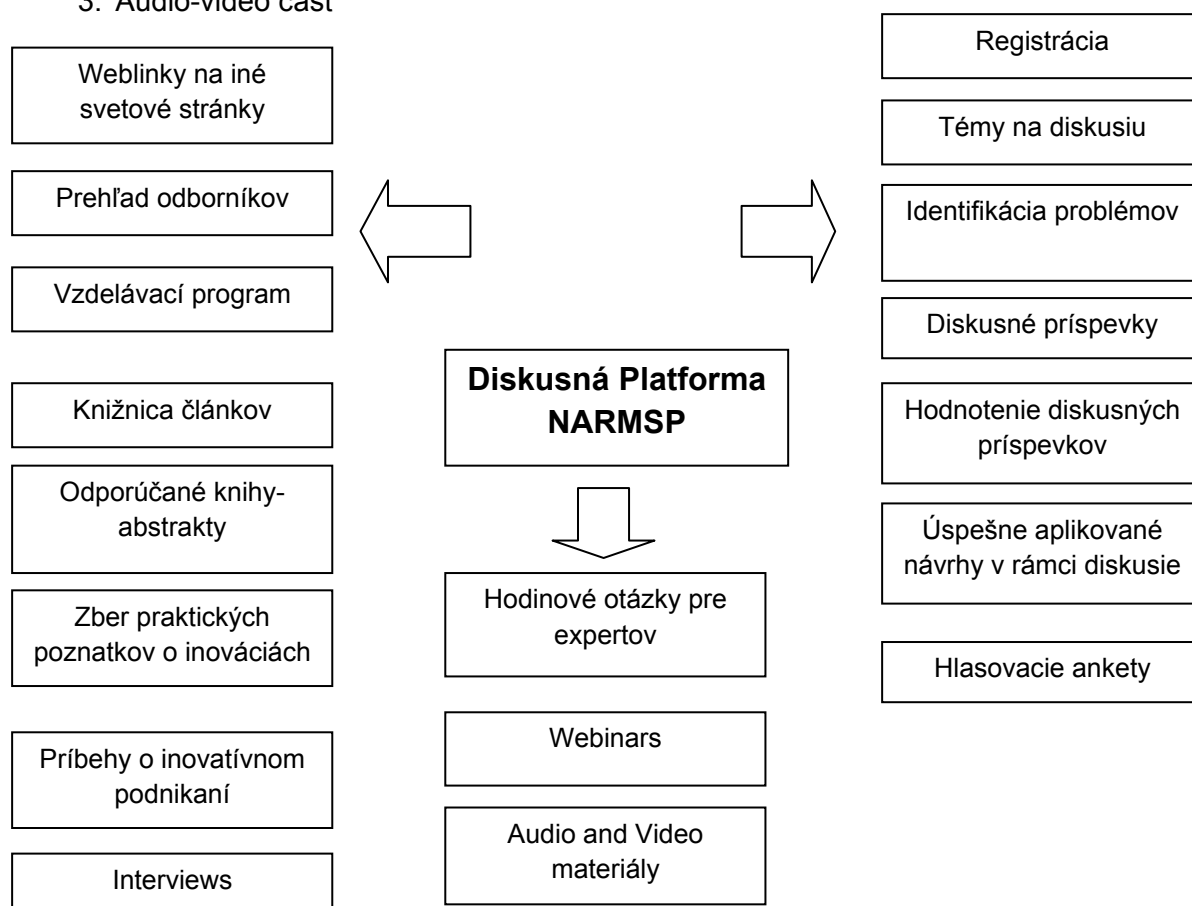
Navrhovaná diskusná platforma by preto mala spĺňať niekoľko základných princípov:

- ✓ umožniť diskusiu o navrhovaných zámeroch investovať verejné finančné prostriedky do rozvoja inovatívneho podnikania apod.,
- ✓ umožniť porovnávanie plusov a mínusov navrhovaných a realizovaných rozhodnutí,
- ✓ zbierať a zdieľať informácie od podnikateľov, startupistov a ďalších zainteresovaných účastníkov diskusnej platformy,
- ✓ získavať spätnú väzbu na realizované rozhodnutia, aktivity,
- ✓ vytvoriť konzultácie, ktoré umožnia riadiacim pracovníkom robiť lepšie rozhodnutia,
- ✓ umožniť účasť pri formulácii stratégií, politík, návrhov rozvojových programov a pod.,
- ✓ umožniť diskusiu aj s inými účastníkmi zo zahraničia (táto časť diskusnej platformy si však vyžaduje komunikáciu v anglickom jazyku, čo by bolo možné spracovať až v ďalšej fáze po otestovaní na lokálnom slovenskom trhu),
- ✓ vyhľadávať odborníkov pre diskusné témy,
- ✓ vytvoriť nielen diskusiu účastníkov, ale vytvoriť aj priestor pre zdieľanie najnovších poznatkov (knowledge) z oblasti inovácií, startup sveta, podnikania atď.,
- ✓ umožniť vylepšovať obsah diskusnej platformy podľa najnovších svetových trendov.

Návrh štruktúry diskusnej platformy je na obr. 3. Štruktúra vychádza zo súčasných trendov, pričom súčasťou diskusnej platformy sú aj ďalšie rozšírené charakteristiky webstránky. Tieto sú rozdelené do troch hlavných skupín, čím sa vytvorí priestor pre prítiahnutie väčšieho množstva záujemcov a to nielen účastníkov diskusií. Významnou inšpiráciou pre vytvorenie diskusného portálu môžu byť najmä tieto svetové inovačné webstránky: <http://innovationexcellence.com>, <http://steveblank.com>, [www.entrepreneurship.org](http://www.entrepreneurship.org).

Tri hlavné skupiny navrhovanej diskusnej platformy sú:

1. Diskusná časť platformy
2. Edukačné materiály
3. Audio-video časť



Obr. 3: Návrh Diskusnej platformy NARMSP

Témy pre diskusiu je možné rozdeliť do viacerých väčších celkov:

1. Podnikanie
2. Manažment inovácií
3. Riadenie startup firmy
4. Získavanie finančných prostriedkov na rozbeh firmy
5. Marketing
6. Stratégia startup firmy
7. Rozvojové programy a inkubátory
8. Ako sa dostať na zahraničné trhy
9. Obchodné zákony a startupy
10. Finančné zdroje a podporné programy

Príklady konkrétnych tém na diskusiu:

- ✓ Čo vieme o inovatívnom podnikaní
- ✓ Čo vieme o startup firmách
- ✓ Ako vybudovať startup na Slovensku
- ✓ Čo je to Lean Startup metóda
- ✓ Business Model Generation (Innovation)
- ✓ Ako získať finančné prostriedky na podnikanie
- ✓ Aké sú možnosti štátnej podpory firemného výskumu, vývoja a inovácií
- ✓ Ako inovovať vo veľkých podnikoch
- ✓ Čo sa môžu naučiť startup firmy od veľkých podnikov a naopak
- ✓ Ako vybudovať inovačný tím
- ✓ Ako vytvoriť inovačnú kultúru v podniku
- ✓ Rizikový kapitál a crowdfunding

Príklady diskusných platforiem a blogov v zahraničí pre hľadanie námetov pre diskusiu a vytváranie znalostnej bázy pre diskusnú platformu sú v tab.22:

Tab.22

Názov webstránky	Stručný popis
<a href="http://blogs.hbr.org">http://blogs.hbr.org</a>	Blog svetového časopisu Harvard Business Review ponúka diskusie na rôzne témy z biznisu, inovácií, technológií atď.
<a href="http://steveblank.com">http://steveblank.com</a>	Stránka Steve Blanka, významného učiteľa a podnikateľa pôsobiaceho na univerzitách Berkeley a Stanford. Venuje sa oblasti startupov a metóde Lean Startup. Webstránka je veľkým zdrojom poznatkov o startupoch.
<a href="http://corporateinnovationforum.blogspot.sk/">http://corporateinnovationforum.blogspot.sk/</a>	Diskusný blog o korporátnych inováciách, najlepších praktikách, nápadoch, novinkách, modeloch, metódach, teóriách, nástrojoch apod.
<a href="http://businessmodelhub.com/forum">http://businessmodelhub.com/forum</a>	Diskusné fórum o biznis modeloch a ich inováciách.
<a href="http://innovationexcellence.com/blog">http://innovationexcellence.com/blog</a>	Najpopulárnejšia svetová webstránka o inováciách.
<a href="http://ideaconnection.com/blog">http://ideaconnection.com/blog</a>	Blog o témach: Open Innovation, Inventions a Crowdsourcing
<a href="http://www.idea-sandbox.com">www.idea-sandbox.com</a>	Web stránka o marketingových stratégiách s množstvom nápadov. Portál prevádzkuje diskusný blog.
<a href="http://www.ideachampions.com">www.ideachampions.com</a>	Idea Champions je konzultačná a tréningová spoločnosť zameraná na podporu a rozvoj inovácií a inovačného povedomia. Na svojom webe prevádzkujú aj diskusný blog o inováciách.

## 5.2 Návrhy spoločných postupov, aktivít a efektívnejšie využívanie možností pre spoluprácu fondov

Návrhy pre spoločné postupy možnej spolupráce na Slovensku medzi verejnými a súkromnými fondmi so záujmom podporiť inovácie, inovačné projekty, výskumné aktivity a pod. boli zostavené zo záverov získaných na osobných stretnutiach s odborníkmi zo sektora fondov rizikového kapitálu, so zástupcami fondov rizikového kapitálu a relevantnými skupinami osôb zo startupov a malých a stredných podnikov.





Tieto závery sme rozdelili do štyroch hlavných skupín:

#### **Komunikačné aspekty:**

- ✓ Vytvorenie intenzívnej komunikácie medzi verejnými a súkromnými fondmi. Očakáva sa výraznejší záujem o komunikáciu zo strany verejných fondov – predpokladom vytvorenia takejto komunikácie je nastavenie vzťahov a spoločných záujmov oboch strán.
- ✓ Nastavenie efektívnejšej komunikácie vo vnútri oboch skupín, napr. zjednotenie komunikácie pre spoločné návrhy, postupy v rámci ministerstiev alebo podnikateľských agentúr a pod.
- ✓ Zadefinovanie spoločného cieľa, záujmu pre spoluprácu súkromných a verejných fondov.
- ✓ Integrácia spoločných aktivít, odbúranie zbytočnej konkurencie medzi fondmi napr. pri organizovaní celonárodných súťaží na podporu inovatívneho podnikania.
- ✓ Výmena a zdieľanie skúseností a trendov medzi verejnými a súkromnými fondmi.
- ✓ Spoločná komunikácia navonok z hľadiska zvyšovania povedomia, informovanosti o možnostiach financovania inovácií a inovačných projektov prostredníctvom fondov rizikového kapitálu (príklad aktivity: predstavovanie úspešných príbehov).
- ✓ Možné spoločné investovanie do vysokopotenciálnych startupov. Kofinancovanie (zo súkromných a verejných zdrojov), prípadne kombinácia poskytnutia verejných zdrojov a súkromný fond (ak napríklad realizuje hand-on prístup, tzn. že sa podieľa na operatívnom riadení podniku) by poskytol mentoring, manažérske zručnosti apod.

#### **Rozvojové aspekty:**

- ✓ Pri zakladaní nových verejných fondov je efektívnejšie a zmyslupnejšie urobiť kvalitnú prípravu napr. konzultácie o skúsenostiach so súkromnými fondmi. Týmto je možné sa vyhnúť mnohým chybám, ktorými si súkromné fondy už prešli.
- ✓ Zlepšenie spolupráce medzi podnikateľskými agentúrami napr. NARMSP, SIEA, SARIO, APVV (napr. vytvorenie pravidelných stretnutí zástupcov relevantných agentúr).
- ✓ Zlepšenie spolupráce medzi NARMSP a SLOVCA. (napr. spoločná koordinácia aktivít, pravidelnejšie informovanie sa a pracovné stretnutia).
- ✓ Marketingová spolupráca pri organizovaní inovačných alebo startup súťaží (príklady: spolupráca asociácie SLOVCA s magazínom Trend alebo spolupráca pri organizovaní súťaže StartupAwards.SK, kde boli zahrnutí viacerí partneri zo súkromného sektora).
- ✓ Vzdelávacia a informačná kampaň nasmerovaná na potenciálnych prijímateľov rizikového kapitálu.



- ✓ Spoločné postupy pri povzbudzovaní a podnecovaní etablovaných podnikov k inovačným iniciatívam, aktivitám, tvorbe inovačných projektov a zakladaniu spin-offov alebo startupov.
- ✓ Generovanie spolupráce so slovenskými podnikateľskými lídrami pre podporu a rozvoj inovatívneho podnikania na Slovensku, napr. vo forme podpory pri budovaní startup inkubátorov.

### Programové aspekty:

- ✓ Vytvorenie spoločných dohôd a postupov pre budovanie spolupráce medzi fondmi napr. rizikového kapitálu, univerzitami a ústavmi Slovenskej akadémie vied.
- ✓ Štátna podpora pre organizáciu inovačných súťaží, vytvorenie inovačných programov.
- ✓ Vytvorenie spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi v oblasti vzdelávacích a mentoringových programov smerom k inovatívnemu podnikaniu v kooperácii so zahraničnými prednášajúcimi (napr. vytvorenie spoločnej vzdelávacej akadémie).
- ✓ Vytvorenie programov pre vybudovanie spoločných startup inkubátorov s možnosťami investovať do vysokopotenciálnych startupov (príklad izraelského Technologického inkubačného programu).
- ✓ Vytvorenie profesionálneho národného crowdfundingového portálu pre slovenské inovačné, vedecké projekty a nápady. Nadväzujúce aktivity prepojiť s verejnými alebo súkromnými fondmi rizikového kapitálu s cieľom spoločne investovať do vysoko potenciálnych projektov, ktoré môžu disponovať prelomovými svetovými inováciami.

### Systémové aspekty:

- ✓ Spoločné postupy pri tvorbe návrhov legislatívnych zámerov a podporných programov zo strany štátu; vytváranie komplexného systému prostredia verejnej a súkromnej podpory inovácií a inovačných projektov.
- ✓ Vytvorenie lepšej vzájomnej integrácie, súvislosti a určitej nadväznosti medzi verejnými fondmi (napr. prepojenosť fondov na ministerstvách so štrukturálnymi fondmi a finančnými podporami z podnikateľských agentúr) a ich ponukou pre financovanie výskumu, vývoja a inovácií.
- ✓ Znižovanie rizika u mladých ľudí pre život (naplnenie základných životných potrieb – bývanie, problémom sú vysoké hypotéky, veľká zadlženosť mladých ľudí, z toho vyplývajúce obavy vstupovať do podnikania a brať si ďalší úver)
- ✓ Zjednodušovanie podnikania na Slovensku podľa vzorov z iných krajín, vytvorenie výraznejšej spolupráce s krajinami ako napr. Fínsko, Írsko, Nemecko, Izrael apod.
- ✓ Podpora v podobe pomoci pri akvizíciách, zvyšovaní imania, kde je potrebné urobiť štúdiu Due Diligence – napr. podpora zo strany štátu by mohla byť vo forme participácie štátu pri financovaní spracovania takej štúdie do určitej dohodnutej výšky



a využití služieb profesionálnych audítorských firiem. Iným podobným príkladom môže byť podpora startup firiem v procese prípravy pre investora, ide najmä o právne a finančné poradenstvo apod.

- ✓ Orientácia a stanovenie priorít vládnych dokumentov smerom k inovatívnemu podnikaniu a zvyšovaniu podnikateľského povedomia (vytvorenie konceptu celonárodného marketingu pre zvýšenie povedomia o inovatívnom podnikaní).
- ✓ Orientácia univerzít a SAV smerom k inovatívnemu podnikaniu.
- ✓ Výraznejšia spolupráca so špičkami zo zahraničia, napr. pozývanie významných vizionárov, podnikateľov, inovátorov, manažérov zo svetových inovačných firiem ako napr. Google, Amazon, Toyota, Siemens, Facebook, Tesla Motors, Samsung, Canon, Microsoft, P&G, General Electric, NIKE, 3M, Boeing atď. na inovačné konferencie na Slovensku. Ďalšou možnosťou je vytváranie vzťahov so svetovými startup akcelerátormi zo Silicon Valley, Anglicka, Nemecka, ČR apod.
- ✓ Dlhodobé aktivity pre zdefinovanie a budovanie ekosystému – ide o vytvorenie programov, projektov v dlhodobom horizonte (4-5 rokov a viac); cieľom je zamedziť rôznym neopodstatneným zmenám, ktoré nastávajú hlavne pri výmene riadiacich pracovníkov v štátnych inštitúciách.
- ✓ Pre zvýšenie kvality, atraktívnosti výskumných a vývojových projektov je potrebné radikálnejšie zvýšenie výšky verejného financovania do výskumu a vývoja a inovačných aktivít na univerzitách a akadémii vied.

#### Zhrnutie:

Z realizovaných rozhovorov s relevantnými osobami pôsobiacimi v oblasti rizikového kapitálu a startupov majú v mnohých ohľadoch podobné názory. Zhodujú sa najmä v tom, že na Slovensku stále absentuje vybudovaný inovačný ekosystém, z čoho pramení aj množstvo nekoordinovaných aktivít a programov zo strany štátu. Dôležité je preto nastaviť podmienky pre budovanie inovačného ekosystému do ďalších rokov s dôrazom na inovatívne podnikanie a podporu inovatívnych nápadov. Ako je možné vidieť, slovenské prostredie rizikového kapitálu a spolupráce verejných a súkromných fondov je stále ešte na začiatku svojho vývoja. Dôležité však je, že sa postupne rozvíja aj vďaka rastúcemu záujmu startupov. Absencia inovačného ekosystému vyplýva aj zo slabého povedomia o podnikaní na Slovensku, historického zázemia a slabého transferu technológií a inovácií do praxe (najmä z univerzít a SAV). Doterajšia spolupráca verejných a súkromných fondov je veľmi slabá, čo vyplynulo aj z nášho pozorovania a rozhovorov s relevantnými osobami v danej oblasti. Bude veľmi náročné nastaviť určité oporné body a celkovú koncepciu. K tomu môžu prispieť aj návrhy, ktoré sme spracovali v tejto kapitole, čo môže byť veľmi inšpiratívne pre ďalšie rozvojové aktivity.

### 5.3 Návrh školení pre podnikateľov, zamestnancov, sprostredkovateľov a marketing školení

Vytvorenie návrhu školení resp. školiaceho programu pre oblasť inovatívneho podnikania vychádza zo súčasnej potreby rozvoja podnikateľského prostredia na Slovensku. V prvom



rade je potrebné vytvoriť si okruh kontaktov organizácií, ktoré niečo podobné už poskytujú. To môže byť základom pre ideové napojenie sa na doteraz realizované školenia a vytvorenie spolupráce zo zainteresovanými subjektmi. V prípade agentúry NARMSP by bolo vhodné vytvoriť komplexný vzdelávací program najmä so zameraním na inovatívne startupy alebo inovatívne podnikanie. Podpora tohto druhu študijného programu na Slovensku ešte nie je veľmi rozšírená a môže tak vyplniť diery na trhu. V súčasnosti sa v tejto oblasti vzdelávania alebo mentoringu najviac angažuje združenie The Spot (startup inkubátor), ale aj ďalšie ako napr. Mozgohouse Bratislava, InQb Bratislava

Návrh školení pre cieľové skupiny by mohol byť realizovaný v troch fázach rastu. Prvá fáza by pozostávala z realizácie 2 dňových školení a štvrtročných mini seminárov so zameraním na podporu inovatívneho podnikania. Po absolvovaní týchto školení sa bude od účastníkov zbierať spätná väzba, ktorá umožní ďalšie skvalitňovanie a vylepšovanie kurzov. Po roku (tzv. testovacej fázy) bude cieľom navrhnuť širšie školiace príležitosti s možnosťou vytvorenia tzv. „Training enterprise academy“ s intenzívnejšou a širšou ponukou školení pre cieľové skupiny. Tretia fáza projektu by mala smerovať k čiastočnému osamostatneniu, t.z. zavedenie platených školiacich modulov a seminárov. Počas dvoch rokov bude študijný program hradený z finančných prostriedkov agentúry NARMSP. V treťom roku by mal tento program mať vytvorený vlastný biznis model s čiastočným spoplatnením účasti na školiacich moduloch.

Školiaci program Inovatívne podnikanie si bude vyžadovať aj aktívne prepojenie na diskusnú platformu a vytváranie kontaktnej databázy klientov.

Cieľové skupiny budú pozostávať z týchto subjektov:

1. IDE – Innovation Driven Entities (alebo startupy)
2. SME – Small and Medium Enterprises (malé a stredné podniky, ktoré majú odlišné ciele a smerovanie než startup podniky)
3. Finanční sprostredkovatelia

Navrhujeme aplikovať pilotný školiaci program vzdelávania, ktorý bude orientovaný na najnovšie svetové trendy v rozvoji inovatívneho podnikania, program s názvom: „**Inovatívne podnikanie**“.

Program bude rozdelený do troch študijných modulov a ich podskupín v závislosti od typu cieľovej skupiny (Tab.23):

- 1. Inovačný podnik (Innovation Enterprise)**
  - a. Etablované malé a stredné podniky (v zmysle vyššie uvedeného chápania malého a stredného podniku): riaditelia podnikov, vedenie podnikov,
  - b. Podniky so silnou orientáciou na inovácie – startupy: zakladatelia a spoluzakladatelia
- 2. Inovačný manažér (Innovation Manager)**
  - a. Manažéri a riadiaci pracovníci v malých a stredných podnikoch
  - b. Zakladatelia a spoluzakladatelia startup firiem, startup manažéri a marketingoví manažéri, manažéri pre business development apod.
- 3. Finančný sprostredkovateľ (Financial Intermediary)**

**Hlavné zameranie** školiaceho programu Inovatívne podnikanie bude na tieto oblasti: Inovácia biznis modelu, Podnikový manažment, Lean Startup inovačná metóda, Design Thinking a tvorivosť, Inovačný ekosystém, Zahraničné trhy, Inkubátory a ich úloha, Rizikový kapitál, Generovanie prelomových inovácií v podniku a ďalšie.

Tab.23

Modul 1 – Inovačný podnik		Modul 2 – Inovačný manažér		Modul 3 – Finančný sprostredkovateľ
MSP	IDE (startupy)	MSP	IDE (startupy)	
Inovácia biznis modelov	Generovanie biznis modelov	Čo to je „Intrapreneurship“ a „Innpreneurship“	Vedenie a riadenie rokovaní	Vyhľadávanie investorov rizikového kapitálu
Podnikový manažment a vodcovstvo	Tvorba stratégie podniku	Generovanie inovačných nápadov	Vyhľadávanie biznis príležitostí	Príprava projektu pre investorov
Budovanie inovačného prostredia v podniku	Zahraničné trhy a Customer Development	Inovačné tímy a komunikácia	Marketing a prezentácie	Prostredie rizikového kapitálu v Európe
„Lean Startup“ metóda pre etablované podniky	Finančný plán	„Lean Startup“ metóda pre podnikových zamestnancov	Vedenie kreatívnych tímov	Komunikácia pri transakcii
Inšpiratívne príbehy, diskusia	Inšpiratívne príbehy, diskusia	Inšpiratívne príbehy, diskusia	Inšpiratívne príbehy, diskusia	
Voliteľný predmet*	Voliteľný predmet*	Voliteľný predmet*	Voliteľný predmet*	

*Pozn. Voliteľný predmet bude navrhnutý počas realizácie študijného programu na základe aktuálnych požiadaviek účastníkov.*

### Registrácia do školiaceho programu:

Účastníci vyplnia prihlášku do školiaceho programu a absolvujú krátky rozhovor s organizátorom školiaceho programu. Následne obdrží potvrdenie o prijatí/neprijatí do školiaceho programu.

### Platové podmienky:

Účasť v školiacom programe bude v prvých dvoch rokoch hrazená z prostriedkov agentúry NARMSP. V treťom roku budú školiace moduly čiastočne soplátnené.

**Počet účastníkov programu v jednej skupina:** max. 25 – 30

### Popis:

- ✓ 1 deň školenia predstavuje časové rozpätie od 9.00 hod do 15.00 hod. (12.00-13.00 hod. obedňajšia prestávka),
- ✓ účastník školiaceho modulu absolvuje 4 dni školení, ktoré budú rozvrhnuté v priebehu mesiacov daného bloku,
- ✓ každý deň školenia bude mať inú tému a iné prednášky,
- ✓ na školenia budú pozývaní hostia z podnikateľskej sféry, ale aj z univerzít.

### Organizačný tím:

**Lektori:** pozývaní budú odborníci v danej téme; vytvorenie virtuálnej lektorskej siete, NARMSP zástupcovia a odborníci

**Partneri:** univerzity, skúsení podnikatelia a manažéri, zástupcovia inkubátorov The Spot, VTP Žilina apod.

**Administratívny tím**

**Technické a priestorové zabezpečenie:**

- ✓ Školiaci program bude prebiehať v priestoroch agentúry NARMSP alebo v kombinácii s partnerom podujatia.
- ✓ Priestor bude obsahovať didaktickú techniku, priestor pre generovanie inováčných nápadov a priestor pre občerstvenie.
- ✓ Iné technické doplnky potrebné pre riadne fungovanie školení.

**Harmonogram školení (Tab. 24):** V prvom roku plánujeme, že blok školení 1 a 2 sa v druhom polroku bude opakovať, to znamená, že obsah prezentácií a prednášok bude totožný ako v prvom polroku.

Tab. 24

Blok školení 1			Blok školení 2		
január	február	marec	apríl	máj	jún
Modul 1 – skupina A, B (1deň)			Modul 1 – skupina A, B (1deň)		
Modul 1 – skupina A, B (1deň)			Modul 1 – skupina A, B (1deň)		
	Modul 2 – skupina A, B (1deň)			Modul 2 – skupina A, B (1deň)	
	Modul 2 – skupina A, B (1deň)			Modul 2 – skupina A, B (1deň)	
		Modul 3 (1deň)			Modul 3 (1deň)
		Modul 3 (1deň)			Modul 3 (1deň)

**Záver programu:**

Absolvovanie školiaceho programu je ukončené krátkym pohovorom a získaním Osvedčenia o účasti v programe Inovatívne podnikanie.

**Marketing školiaceho programu**

Jedným z efektívnych nástrojov marketingu je tvorba návrhu efektívneho marketingového programu/plánu, ktorý bude adresovaný na základe zistenia potrieb našim potenciálnym užívateľom školiaceho programu. Kľúčovou otázkou, ktorú si je potrebné na začiatku procesu marketingu položiť, je: „Čo iné ponúkne školiaci program (v čom sa bude líšiť od ostatných programov) a čo to prinesie/prinieslo užívateľom?“ Počas vývoja produktu „školiaci program“ je potrebné pracovať aj na vývoji biznis modelu pre tento produkt, ktorý nazývame Inovatívne podnikanie. Nazeranie sa na produkt očami zákazníkov, ktorí budú hlavne z podnikateľského sektora, si vyžaduje aj proces vývoja a tvorby produktu a to s využitím podnikateľských princípov.

Úvodné kroky pre nastavenie marketingového programu/plánu by sme mohli definovať takto:

- ✓ Identifikácia aktuálnych a novo objavujúcich sa otázok pri vzdelávaní a potreby potenciálnych klientov/užívateľov,



- ✓ Tvorba školiaceho programu v súlade s týmito otázkami a potrebami,
- ✓ Komunikovanie dopadov a výstupov školiaceho programu,
- ✓ Uvedomenie si „kto sme“ a pre „koho“ ideme ponúkať produkt – vytvorenie inštitúcie alebo nového oddelenia v rámci NARMSP, ktoré bude mať vlastné logo, slogan, názov.

Marketingový program/plán bude vychádzať z potrebnej realizácie týchto krokov<sup>38</sup>:

1. Aká bude misia a vízia školiaceho programu a cieľ, ktorý chceme dosiahnuť?
2. Je potrebné poznať a urobiť celkové zhodnotenie súčasného trhového prostredia (trendy, vládna podpora podnikania, zmeny v ekonomike, technologické napredovanie, inovácie vo svete atď.), t.j. v akom prostredí sa bude vyvíjať „produkt školiaci program“.
3. Identifikácia skupiny zákazníkov/účastníkov v školiacom programe. Je potrebné si vytvoriť zoznam a kontakty, roztriediť potenciálnych zákazníkov do skupín podľa určitých kritérií (napr. zameranie, veľkosť podniku, priemyselný sektor, lokalita, pracovné pozície – pre koho bude určený program apod.)
4. Vykonanie marketingového prieskumu – kto je konkurencia a čo ponúka; aké sú potreby potenciálnych zákazníkov; pýtať sa na ponúkaný produkt (produkt vo fáze vývoja, tzv. Minimum Viable Product), experimentovanie, pozorovanie reakcií potenciálnych zákazníkov
5. Hodnotenie potrieb súčasných a budúcich.
6. Zber informácií zo skúseností od partnerských organizácií, lektorov, konkurencie apod.
7. Realizácia prieskumov potrieb potenciálnych klientov by mala byť realizovaná systematicky v určitých časových obdobiach (či sa menia potreby zákazníkov, ako sa vyvíja ich názor, čo by zlepšili apod.)
8. Zadefinovanie pozície na trhu – v čom bude náš program skutočne odlišný.
9. Pre čo najvyššiu efektívnosť marketingového programu je potrebné postup vývoja produktu a generovania zákazníkov realizovať podľa metódy „Lean Startup“.
10. Zadefinovanie marketingového mixu 5P
  - a. Produkt - Product (školiaci program)
  - b. Cena - Price (aká bude cena za účasť v programe, aké budú organizačné náklady a ďalšie)
  - c. Marketing - Promotion (akým spôsobom zviditeľnime náš produkt, masové médiá, letáky, brožúrky, osobný kontakt s potenciálnymi zákazníkmi apod.)
  - d. Miesto/Distribúcia - Place/Distribution (kde bude produkt dostupný, akým spôsobom sa dostane k potenciálnym zákazníkom)
  - e. Ľudia - People (kto poskytuje produkt – akí špecialisti, lektori, výskumníci, hostia, členovia tímu apod.)
11. Zhodnotenie dopadov školiaceho programu (z hľadiska marketingového mixu, dodania produktu, dopadu a vplyvu na samotný produkt, reakcie trhu atď.)
12. Spracovanie časového harmonogramu marketingových aktivít školiaceho programu
13. Spracovanie zoznamu merateľných ukazovateľov pred, počas a po realizácii školiaceho programu (dôležité je získavanie spätnej väzby od zákazníkov).

<sup>38</sup> CERNAT, Constantin. Marketing – The Educational Program. Dostupné na internete: [http://www.eqm-pd.com/ebiff/download/marketing\\_education\\_for\\_EBIFF\\_partners.pdf](http://www.eqm-pd.com/ebiff/download/marketing_education_for_EBIFF_partners.pdf), cit.11.2.2014



Pre marketingovú kampaň sú dôležité tieto 3 body, ktoré chceme dosiahnuť:

- ✓ aby marketingový odkaz zasiahol cieľové skupiny,
- ✓ aby cieľové skupiny pochopili odkaz,
- ✓ aby odkaz podporil cieľové skupiny k nejakej aktivite.

Pre dosiahnutie týchto bodov potrebujeme vedieť, aké komunikačné kanály použijeme. Pre školiaci program Inovatívne podnikanie navrhujeme tieto komunikačné kanály:

- ✓ Interaktívne digitálne médiá (email, webová stránka, sociálne siete, newsletter, blogy, vlastná diskusná platforma, LinkedIn a ďalšie)
- ✓ Interpersonálne kanály (priatelia, členovia rodiny, vlastné biznis kontakty, univerzitní pracovníci, zoznam kontaktov zo zväzov, obchodných komôr, klastrov apod.) – tento spôsob považujeme za kľúčový pre budovanie dlhotrvajúcich obchodných vzťahov,
- ✓ Skupinové kanály (využiť doteraz realizované skupinové podujatia ako napr. semináre, konferencie, školenia pre podniky a iné), zaviesť nové typy podujatí ako napr. Business Breakfast, Discussion Lunch, Evening Innovation Forums
- ✓ Promočné akcie priamo v podnikoch, t.z. ohlásené a dohodnuté stretnutia s manažérskymi pracovníkmi podnikov a ukážky školiacej hodiny apod.
- ✓ Tvorba printových marketingových materiálov (pozvánky, letáky, brožúrky, školiace materiály) a ich priama distribúcia poštou alebo pri osobných stretnutiach; silným motivačným faktorom je aj účasť významných hostí v školiacom programe,
- ✓ Využívanie pomoci partnerských organizácií (štátne agentúry, ministerstvá a iné)
- ✓ Masové mediálne prostriedky (noviny, časopisy, rozhlas, TV, atď.) – tento spôsob neplánujeme využiť v prvých dvoch rokoch najmä z finančného hľadiska. Ide skôr o využitie všetkých možných kontaktných zoznamov, s ktorými agentúra NARMSP disponuje. V tejto fáze uvažujeme skôr o jednoduchých „promo“ článkoch v časopisoch partnerských organizácií, na ich web stránkach apod.

#### Zhrnutie:

Školiaci program Inovatívne podnikanie považujeme za nový produkt, ktorý by mohla agentúra NARMSP v blízkej budúcnosti poskytovať ako podporu pre vyššie zadefinované cieľové skupiny v rámci podnikateľského sektora. Produkt je potrebné vyvíjať a tvoriť aj počas jeho ponúkaniu potenciálnym zákazníkom. Odporúčame tento proces „Product Development“ a zároveň aj fázu „Customer Development“ robiť v zmysle metódy „Lean Startup“<sup>39</sup>, ktorú spopularizovali Steve Blank a Eric Ries a využívať aj poznatky súčasných svetových trendov pri rozvoji a budovaní moderných firiem, startupov a pod.

## 5.4 Budovanie kapacít a kontaktov

V tejto časti analytickej štúdie prinášame koncept budovania kapacít a kontaktov pre Národnú agentúru pre malé a stredné podnikanie na Slovensku. Nositeľom tohto konceptu (budovanie kontaktnej databázy a vytvorenie CRM systému) bude NARMSP. Návrh organizácie budovania kapacít a kontaktov je jedna z najdôležitejších aktivít pre hľadanie príležitostí pre nový biznis, ale aj pre budovanie podnikateľského povedomia, ktoré môže NARMSP ponúknuť. Tvorba informačnej základne a jej kontaktov môže výrazne prispieť

<sup>39</sup> BLANK Steve – DORF, Bob. *The Startup Owner's Manual. The Step-by-Step Guide for Building a Great Company.* Pescadero : K&S Ranch, Inc., 2012, 571s.; RIES, Eric. *The Lean Startup.* New York : Crown Business, 2011, s.27



k zvýšeniu produktivity, systémovosti a flexibilitate v rozvoji vzťahov, nových obchodných príležitostí a ďalších oblastí dôležitých pre efektívnejšie fungovanie podniku. Jednou z kľúčových rolí vo vnútri štátnej agentúry v tejto oblasti by mohlo byť vytváranie sietí kontaktov a snahy o prepájanie ľudí, firiem a ďalších subjektov pre rozvoj podnikania na Slovensku. Pre úspešné riadenie budovania kapacít a kontaktov je potrebné stanoviť si 3 základné ciele:

- ✓ čo chceme robiť so získanými kontaktmi,
- ✓ ako chceme prepojiť tieto kontakty navzájom a zároveň s ďalšími úplne novými kontaktmi a inštitúciami,
- ✓ nájsť spôsob, ako prepojiť kontakty pre úzku spoluprácu, aby vám pomohli naplniť vaše ciele.

Budovanie kontaktnej databázy je v súčasnosti možné cez rôzne softvérové programy, avšak nevyhnutnou súčasťou aj naďalej ostáva priamy osobný kontakt. Práve pre túto oblasť priameho osobného kontaktu je potrebné mať premyslenú určitú taktiku a spôsob rozvoja kontaktov ako osobných tak aj firemných. Taktika rozvoja kontaktov môže byť zhrnutá do niekoľkých skupín, ktoré sme zaznamenali v tab.25.

Tab. 25

Aktivita	Popis
<b>Hľadanie zdrojov potenciálnych kontaktov</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ priemyselné združenia</li> <li>✓ obchodné komory</li> <li>✓ noviny, časopisy, prieskumy</li> <li>✓ výročné správy firiem</li> <li>✓ spoločné stretnutia (konferencie, semináre)</li> <li>✓ internetové zdroje (sociálne siete, webstránky firiem atď.)</li> </ul>
<b>Usporiadanie a správa kontaktov</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ triedenie údajov do skupín</li> <li>✓ vytváranie skupín podľa dôležitosti</li> <li>✓ skupiny partnerov pre dosiahnutie cieľov</li> <li>✓ využívanie CRM systémov alebo iných softvérov (Microsoft Outlook) pre uskladnenie a triedenie kontaktov</li> <li>✓ využívanie sociálnych sietí (napr. LinkedIn)</li> <li>✓ aktualizácia údajov</li> <li>✓ spracovanie kalendára podujatí a priorít</li> </ul>
<b>Zber údajov a informácií o ľuďoch, ktorých chceme spoznať</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ získavanie informácií o danej osobe pred stretnutím, alebo informácie o sektore, v ktorom pôsobia</li> <li>✓ získavanie informácií o podniku apod.</li> </ul>
<b>Nadväzovanie nových kontaktov</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ účasť na konferenciách, seminároch a iných podobných podujatiach</li> <li>✓ usporadúvanie vlastných networkingových podujatí</li> <li>✓ využívanie diskusných platforiem, blogov</li> <li>✓ organizácia osobných návštev v podnikoch</li> <li>✓ organizovanie biznis raňajok, obedov alebo večerí</li> <li>✓ spoluorganizácia konferencií – nebyť len pasívnym poslucháčom, ale aktívnym členom organizovania konferencií</li> <li>✓ zviditeľnenie sa formou PR článkov (systematické odborné príspevky vo vybranom médiu, napr. odborný časopis), vystúpeniami na konferenciách a iných podujatiach</li> <li>✓ organizácia vlastnej konferencie, seminára, neformálnej diskusie v rámci konferencie (alebo osobitná večera pre pár vybraných hostí)</li> <li>✓ byť „informačným zdrojom“ na podujatiach (poskytovanie</li> </ul>

	informácií na rôzne odborné témy alebo aj bežné oblasti) ✓ na podujatiach vystupujte ako expert vo svojej oblasti, čítajte, počúvajte, nadväzujte styky ✓ vytvárajte si skupinu zahraničných kontaktov
<b>Starostlivosť o klientov, o kontakty</b>	✓ zasielanie odborných informácií a poznatkov ✓ získavanie spätnej väzby, názorov ✓ skúmanie potrieb ✓ osobné stretnutia
<b>Interná prezentácia kontaktov</b>	✓ odporúča sa organizovať neformálne diskusné stretnutia v rámci organizácie s cieľom zdieľať kontakty a skúsenosti ✓ prezentácia kontaktov
<b>Vytvorenie poradného orgánu pre dosiahnutie vašich cieľov</b>	✓ získanie rôznych pohľadov na problematiku ✓ získanie nových rôznorodých kontaktov
<b>Tvorba siete tzv. „atraktívnych hostí“</b>	✓ títo ľudia sú známi na verejnosti, majú schopnosť pritiahnúť väčšie obecnstvo ✓ môžu to byť aj novinári, významní riaditelia firiem apod.
<b>Vybudovanie značky a imidžu</b>	✓ nájsť to, čím sa odlišíme od iných pre tvorbu siete kontaktov

Okrem týchto aktivít, ktoré sme zaznamenali do tabuľky, dôležitým prvkom je aj tvorba informačnej základne o jednotlivých kontaktoch. Nestačí mať iba kontakty v databáze, veľmi prospešné je uchovávať vždy aktuálne informácie o danom kontakte v systéme. Na tieto účely nám slúži CRM systém (Customer Relationship Management – riadenie vzťahov so zákazníkmi)<sup>40</sup>. Kľúčovými cieľmi CRM systému je zlepšenie vzťahov so zákazníkom, zlepšenie komunikácie a koordinácia informácií vo vnútri danej organizácie. Podľa oblasti uplatnenia rozlišujeme CRM na tri základné skupiny<sup>41</sup>:

- ✓ operatívne (operational) CRM,
- ✓ kooperačné (collaborative) CRM,
- ✓ analytické (analytical) CRM.

**Operatívne** CRM poskytuje podporu podnikovým procesom. Každý kontakt či úkon so zákazníkom je zaznamenaný do jeho histórie, ktorú eviduje CRM a každý pracovník podniku môže z tejto databázy histórie čerpať a využiť danú informáciu o zákazníkovi pri ďalšej práci s ním.

**Kooperačné** CRM pokrýva priamy kontakt so zákazníkom. Obsahuje rôzne komunikačné kanály a to nie len internet, ale aj napríklad IVR (Interactive Voice Response), čo je automatizovaná odpoveď pri telefonicknej komunikácii.

**Analytické** CRM analyzuje údaje o zákazníkovi. Tieto analýzy sú cieleňé k:

- ✓ navrhovaniu a realizácii cieleňých marketingových aktivít a kampaní vedúcich k ich vyššej efektívitve,
- ✓ analýzam zákaznickeho správania sa, slúžia k podpore rozhodovania o produktoch a službách (napr. stanovenie vhodných cien),

<sup>40</sup> RUBANINSKÁ, Kamila – ONUŠKOVÁ, Jana. CRM ako systém riadenia vzťahov so zákazníkmi. Dostupné na internete: [http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNIK%20VEDECKYCH%20STATI%202011-PDF/KMR/RUBANINSK%C3%81\\_K\\_ONU%C5%A0KOV%C3%81\\_J\\_KMR.pdf](http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNIK%20VEDECKYCH%20STATI%202011-PDF/KMR/RUBANINSK%C3%81_K_ONU%C5%A0KOV%C3%81_J_KMR.pdf), cit. 12.2.2014

<sup>41</sup> POUR, Jan – GÁLA, Libor – ŠEDIVÁ, Zuzana. Podniková informatika - 2. Přepracované a aktualizované vydání. Praha : Grada Publishing, 2009. 496s., ISBN 978-80-247-2615-1.



- ✓ manažérskeho rozhodnutiu ako napríklad finančná predpoveď či analýzy profitability zákazníkov.

Dôležitým aspektom pri navrhovaní vhodného CRM systému pre budovanie kapacít, a kontaktov v tomto prípade je nastavenie práce s informáciami tak, aby ich zhromažďovanie bolo nasmerované do jednej databázy so zaistením prístupu k informáciám a to tak, aby všetci účastníci vzťahu mali prístup k informáciám a k ich rýchlej aktualizácii<sup>42</sup>.

### Zhrnutie:

Podľa nášho názoru, v súčasnej dobe je nevyhnutné vedieť efektívne riadiť vzťahy so zákazníkmi aj pomocou IT technológií, ktoré sú budované hlavne na osobných vzťahoch. Aktivity pre vytváranie informačných kapacít a základní vedia výrazne napomôcť vzťahu so zákazníkmi a vytvoriť tak silnú sieť, na ktorej sa dá stavať a tvoriť aj strategické rozhodnutia.

### Záver

Predložená analytická štúdia priniesla pohľad na súčasný stav spolupráce verejných a súkromných fondov v SR a zároveň jej obsahom je aj návrh rôznych odporúčaní na efektívnejšie využitie možností spolupráce týchto dvoch skupín. Ide najmä o fondy so zameraním na podporu inovácií a inovačných projektov na Slovensku. Podľa zistení, ktoré sú súčasťou štúdie, spolupráca týchto dvoch skupín fondov je na Slovensku v súčasnosti slabá a nie je vytvorený žiadny konkrétny koncept, ani kto by takýto druh spolupráce zastrešoval. Avšak objavujú sa niektoré signály, ktoré naznačujú, že spolupráca týchto dvoch skupín by bola možná, čo dokumentujú viaceré návrhy, ktoré sme zapracovali v kapitole 5.2. Tieto návrhy pre spoluprácu sme rozdelili do 4 hlavných skupín:

- ✓ komunikačné aspekty,
- ✓ rozvojové aspekty,
- ✓ programové aspekty,
- ✓ systémové aspekty.

Častým problémom súčasnosti je nedostatočná komunikácia. Hovorí o tom aj svetoznámy podnikateľ Dale Carnegie, ktorý komunikáciu považuje za najdôležitejší faktor úspechu a pádu. Práve oblasť komunikácie sa javí ako prvý z problémov, ktorý bráni budovaniu spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi pre podporu inovácií a inovačných projektov. Podľa našich zistení je potrebné vytvárať rôzne komunikačné príležitosti, čo umožní vytvárať spoločné postupy, zhody a efektívnejšie návrhy pri budovaní inovačného ekosystému na Slovensku. Problémy vidíme aj vo vnútri oboch skupín medzi jednotlivými subjektmi. Skupina „komunikačné aspekty“ zohľadňuje návrhy pre intenzívnejšiu komunikáciu a budovanie nových komunikačných kanálov, ktoré doposiaľ neexistovali.

Rozvojové aspekty pre zlepšenie spolupráce verejných a súkromných fondov predstavujú skupinu návrhov, ktorá sa orientuje na vytvorenie konkrétnych aktivít, akcií resp. podujatí, ktoré vytvoria určitú akciu, nielen diskusiu o problémoch. Ide najmä o spoločné stretnutia, marketingové aktivity, generovanie nových modelov spolupráce, menších akčných plánov

<sup>42</sup> LENDEL, Viliam. Faktory úspechu implementácie systému CRM do podniku. Dostupné na internete: <https://www.sif.tuke.sk/kpjam/TalPvPP/2008/index.files/Marketing/lendel.pdf>, cit. 12.2.2014



apod. Návrhy v tejto skupine vytvárajú určitú základňu pre ďalšie dve skupiny, akými sú programové aspekty a systémové aspekty.

Programové aspekty sa snažia riešiť problémy v oblasti krátkodobých a strednodobých programov pre rozvoj inovatívneho podnikania resp. inovačného ekosystému na Slovensku. Vo svete existuje viacero krajín, ktoré postavili svoju podporu na rôznych programoch, čím sa vytvára jasnejšia štruktúra ponuky pre podnikateľskú sféru a jej podporu v oblasti inovácií a inovačných projektov. Ide najmä o programy, ktoré sú orientované aj na budovanie vzájomnej spolupráce verejných a súkromných fondov. Do tejto skupiny sme zaradili návrhy týkajúce sa napr. spoločného organizovania a podpory inovačných a startup súťaží, vzdelávacie a mentoringové programy, programy pre budovanie inkubátorov/akcelerátorov apod.

Spolupráca medzi verejnými a súkromnými fondmi by mala nadobudnúť aj silnejšiu oporu v nastavení určitých systémových podmienok a pravidiel (avšak nielen krátkodobých). Je veľmi dôležité, aby spolupráca mala kontinuálny priebeh a mohla sa vyvíjať, čo sa však neuskutoční v priebehu 1-2 rokov. To si vyžaduje dlhšie časové obdobie. Táto skupina návrhov sa orientuje napr. na vytváranie návrhov legislatívnych zámerov, lepšej vzájomnej integrácie jednotlivých fondov a ich nadväznosti na tvorbu celkovej štruktúry podpory inovácií a inovačných projektov atď. Systémové aspekty zohľadňujú aj oblasti ako napr. intenzívnejšie budovanie spolupráce s relevantnými inštitúciami v zahraničí alebo alokácia finančných zdrojov pre financovanie výskumu, vývoja a inovácií vo verejných inštitúciách vo výške porovnateľnej s európskym štandardom.

Tieto návrhy pre efektívnejšie využitie možností spolupráce medzi verejnými a súkromnými fondmi sú doplnené podpornými nástrojmi v kapitole 5 ako napr. návrh diskusnej platformy, návrh školení pre podnikateľov, zamestnancov, sprostredkovateľov, návrh marketingu školení, návrh budovania kapacít a kontaktov.

Táto analytická štúdia vytvára ďalší obraz o súčasnom stave slovenského inovačného ekosystému a je v podstate pokračovaním prvej analytickej štúdie, ktorá sa zameriavala na regionálne nástroje na podporu využitia inovačného potenciálu SR. Celú sériu štúdií doplní nasledujúca (tretia štúdia), ktorá sa bude orientovať na vytvorenie metodológie pre riadenie a facilitáciu postupov pre získavanie investorov pre inovačné zámery.



## Použité literárne zdroje:

10 Crowdfunding Sites To Fuel Your Dream Project. Dostupné na internete: <http://www.hongkiat.com/blog/crowdfunding-sites/>, cit. 21.1.2014

2013 CF Crowdfunding Industry Report, dostupné na internete: <http://www.compromisoempresarial.com/wp-content/uploads/137356857-Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-04182.pdf> , cit. 21.1.2014

206/2013 O kolektívnom investovaní. Dostupné na internete: <http://epredpisy.sk/predpisy-vo-vlade/2520004-o-kolektivnom-investovani>, cit. 24.2.2014

AUGUSTIN, J. Crowdfunding ako nástroj financovania malých projektov. Dostupné na internete: <http://obchodnimodely.blogspot.sk/2012/03/crowdfunding-ako-nastroj-financovania.html>, cit. 21.1.2014

AULET, Bill. Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup. Wiley&Sons. 2013.

BAECK, P. – COLLINS, L. – WESTLAKE, S. Crowding in. How the UK's business, charities, government, and financial system can make the most of crowdfunding. NESTA, 2012

BLANK Steve – DORF, Bob. *The Startup Owner's Manual. The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. Pescadero : K&S Ranch, Inc., 2012, 571s.

Business Angels. Dostupné na internete: <http://zmps.sk/nase-aktivity/business-angels.html>, cit. 17.2.2014

CERNAT, Constantin. Marketing – The Educational Program. Dostupné na internete: [http://www.egm-pd.com/ebiff/download/marketing\\_education\\_for\\_EBIFF\\_partners.pdf](http://www.egm-pd.com/ebiff/download/marketing_education_for_EBIFF_partners.pdf), cit.11.2.2014

Crowdfunding Industry Report -Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms. Dostupné na internete: <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>, cit. 21.1.2014

Crowdfunding. Dostupné na internete: <http://sk.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>, cit. 21.1.2014

Crowdfunding=šanca pre vedu a výskum. Dostupné na internete: <http://blog.startuprack.com/2013/01/crowdfunding-sanca-pre-vedu-vyskum.html#!/2013/01/crowdfunding-sanca-pre-vedu-vyskum.html>, cit. 21.1.2014

Directory of Sites. Dostupné na internete: <http://www.crowdsourcing.org/directory>, cit. 21.1.2014

DVOŘÁK, I. – PROCHÁZKA, P. Rizikový a rozvojový kapitál. Venture capital. 1.vyd. Praha : Management Press, 1998  
Elektronické právne informácie. Dostupné na internete: [www.epi.sk](http://www.epi.sk), cit. 24.3.2014

FREŇÁKOVÁ, M. Ponuka a dopyt na trhu rizikového kapitálu v SR. Dostupné na internete: <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/frenakova.pdf> , cit. 11.2.2014

FREŇÁKOVÁ, Magdaléna. Venture kapitál a rozvojový kapitál pre váš biznis. Bratislava : Vydavateľstvo Trend, 2011, ISBN 978-80-89357-06-2

Getting the most out of your R&D tax credit claim. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/getting-the-most-out-of-your-rd-tax-credit-claim-jan-2014.pdf>, cit. 27.1.2014

<http://en.imakerotterdam.nl/> , cit. 21.1.2014

<http://neighbor.ly/>, cit. 21.1.2014

Innovation Monitor 2013/2014. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/innovation-monitor-2013-2014.pdf>, cit. 27.1.2014

KLEVERLAAN, R. Crowdfunding in Europe Funding Innovation and growth of SMEs. Dostupné na internete: <http://slideshare.net/kleverlaan>, cit. 21.1.2014

KOVALČÍKOVÁ, I. Online diskusná platforma ako nástroj zvyšovania občianskej participácie v akademickom prostredí. Dostupné na internete: [http://www.cice.zcu.cz/files/Kovalcikova\\_lveta.pdf](http://www.cice.zcu.cz/files/Kovalcikova_lveta.pdf), cit. 28.1.2014

KPMG's Global R&D Incentives Practice. Dostupné na internete: <http://www.kpmg.com/IE/en/services/Tax/RD/Pages/Global-RD-Incentives.aspx>, cit. 27.1.2014



KREMBALA, P. Ako na crowdfunding? Dostupné na internete: <http://www.creativeindustry.sk/ako-na-crowdfunding/>, cit. 21.1.2014

LENDEL, Viliam. Faktory úspechu implementácie systému CRM do podniku. Dostupné na internete: <https://www.sif.tuke.sk/kpam/TalPvPP/2008/index.files/Marketing/lendel.pdf>, cit. 12.2.2014

Neology Ventures. Dostupné na internete: <http://www.neology.vc/sk>, cit. 18.2.2014

POUR, Jan – GÁLA, Libor – ŠEDIVÁ, Zuzana. Podniková informatika - 2. Přepracované a aktualizované vydání. Praha : Grada Publishing, 2009. 496s., ISBN 978-80-247-2615-1

Review of Ireland's Research and Development (R&D) Tax Credit 2013. Dostupné na internete: <http://www.budget.gov.ie/Budgets/2014/Documents/Department%20of%20Finance%20Review%20of%20R&D%20Tax%20Credit%202013.pdf>, cit. 27.1.2014

REVILIAK, Viliam. Crowdfunding umožňuje otestovať trh. Dostupné na internete: <http://www.podnikajte.sk/financie/c/1083/category/financie-na-podnikanie/article/crowdfunding-reviliak.xhtml>, cit. 21.1.2014

RIES, Eric. The Lean Startup. New York : Crown Business, 2011

Rizikový kapitál. Pod pojmom rizikový kapitál sa rozumie. Dostupné na internete: <http://www.nadsme.sk/content/rizikovy-kapital>, cit. 10.2.2014

RUBANINSKÁ, Kamila – ONUŠKOVÁ, Jana. CRM ako systém riadenia vzťahov so zákazníkmi. Dostupné na internete: [http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNIK%20VEDECKYCH%20STATI%202011-PDF/KMR/RUBANINSK%C3%81\\_K\\_ONU%C5%A0KOV%C3%81\\_J\\_KMR.pdf](http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNIK%20VEDECKYCH%20STATI%202011-PDF/KMR/RUBANINSK%C3%81_K_ONU%C5%A0KOV%C3%81_J_KMR.pdf), cit. 12.2.2014

SHERVAN, Sebastian – GREL, Kevin Berg. Crowdfunding Architecture. Customized Research Report Prepared For The American Institute of Architects. Massolution. 2013. Dostupné na internete: <http://www.aia.org/aiaucmp/groups/aia/documents/pdf/aiab097668.pdf>, cit. 21.1.2014

Smernica Európskeho parlamentu a rady 2011/61/EÚ z 8. júna 2011 o správcoch alternatívnych investičných fondov a o zmene a doplnení smerníc 2003/41/ES a 2009/65/ES a nariadení (ES) č. 1060/2009 a (EÚ) č. 1095/2010. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:174:0001:0073:SK:PDF>, cit. 24.3.2014

SUCHÝ, D. Zmeny zaplatí dav. Časopis Trend 25.apríl 2013

ŠVAČ, Vladimír. Štúdia o regionálnych nástrojoch na podporu využitia inovačného potenciálu SR. Bratislava : NARMSP, 2013

Tax Guide Ireland 2013. Dostupné na internete: <http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/investing-in-ireland/IDA-Tax-brochure-2013-final.pdf>, cit. 27.1.2014

Technological Incubators Program. Dostupné na internete: <http://www.incubators.org.il/article.aspx?id=1703>, cit. 27.1.2014

Úrad pre verejné obstarávanie. 2315 – VNA Vestník č. 36/2014 - 20.02.2014, dostupné na internete: <https://www.uvo.gov.sk/evestnik/-vestnik/233675>, cit. 24.3.2014

Zákon o stimuloch pre výskum a vývoj a o doplnení zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov. Dostupné na internete: <http://stimuly.vedatechnika.sk/dokumenty/zakon-stimuly-VaV.pdf>, cit. 27.1.2014

Zákon o stimuloch pre výskum a vývoja. Dostupné na internete: <http://stimuly.vedatechnika.sk/index/ostimuloch>, cit. 27.1.2014



Vaše poznámky, námety, inšpirácie a nápady:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....