

MODULY PRE TVORBU / INOVÁCIU PREDMETOV NA VYSOKÝCH ŠKOLÁCH

Názov projektu: Podpora podnikateľského a inovačného potenciálu študentov

Kód projektu v ITMS21+: 401101C937

Prijímateľ: Ministerstvo školstva, výskumu, vývoja a mládeže
Slovenskej republiky
Černyševského 50
851 01 Bratislava

Obsah

ÚVOD	3
MODUL 1: PRÁVNE ZÁKLADY PRE PODNIKATEĽOV	4
MODUL 2: OCHRANA DUŠEVNÉHO VLASTNÍCTVA A JEHO KOMERCIALIZÁCIA.....	6
MODUL 3: ÚČTOVNÍCTVO A ZDAŇOVANIE PODNIKATEĽOV	9
MODUL 4: TVORBA PODNIKATEĽSKÉHO PLÁNU	10
MODUL 5: FINANCOVANIE PODNIKANIA.....	12
MODUL 6: MANAŽMENT A RIADENIE V PODNIKANÍ	14
MODUL 7: BUDOVANIE ZNAČKY A MARKETINGOVÉ STRATÉGIE PRE PODNIKATEĽOV	16
MODUL 8: STARTUPY A SCALE-UPY	18
MODUL 9: SOCIÁLNA EKONOMIKA, SOCIÁLNE PODNIKANIE A UDRŽATEĽNOSŤ	20
MODUL 10: DIGITÁLNE INOVÁCIE V PODNIKANÍ	22
MODUL 11: PODNIKATEĽSKÉ MYSLENIE	24
MODUL 12: PRAKTICKÉ VZDELÁVANIE V OBLASTI STARTUPOV	26

Úvod

Tento dokument vznikol ako výstup národného projektu „**Podpora podnikateľského a inovačného potenciálu študentov**“, ktorého cieľom je systematické rozvíjanie podnikateľského myslenia, kreativity a inovačných schopností študentov vysokých škôl prostredníctvom inovovania študijných programov podľa potrieb domén Stratégie inteligentnej špecializácie SK RIS3 2021+. Projekt reflektuje dopyt po modernej, prakticky orientovanej výučbe, ktorá študentom umožňuje získavať zručnosti využiteľné v reálnom podnikateľskom alebo inovačnom prostredí.

Jadrom dokumentu sú tematicky štruktúrované **študijné moduly**, ktoré sú navrhnuté ako **voľne kombinovateľné a adaptovateľné pre** vytvorenie obsahu nových predmetov alebo pre inováciu už existujúcich predmetov vyučovaných na vysokých školách. Moduly sú koncipované tak, aby vytvárali otvorený, flexibilný rámec, ktorý umožňuje ich:

- **individuálne nasadenie** ako samostatné predmety,
- **kombinovanie do tematických celkov** (napr. podnikateľské minimum, startupový inkubátor, rozvoj kreatívneho myslenia, inovačný leadership),
- **zaradenie v rôznom poradí**, podľa úrovne študentov, zamerania študijného programu alebo priorít danej vysokej školy,
- **prepojenie s existujúcimi predmetmi či praktickými aktivitami** na vysokej škole (napr. študentské inkubátory, súťaže nápadov, mentoringové programy).

Každý modul obsahuje tematické okruhy z určitej oblasti, ktoré umožňujú vysokým školám zostaviť si **vlastnú kompozíciu predmetov** z dostupných modulov – od jednoduchého úvodu do podnikania až po pokročilé témy ako inovačný manažment, tvorba biznis modelov, alebo financovanie startupov.

Integrácia modulov do vyučovania na vysokých školách má za cieľ posilniť podnikateľské a inovačné kompetencie študentov naprieč rôznymi odbormi.

Výstupom vzdelávania má byť okrem teoretických vedomostí aj nadobudnutie praktických zručností, ako napr. založenie živnosti, obchodnej spoločnosti, schopnosť rozumieť a interpretovať účtovnú závierku a pod.

Modul 1: Právne základy pre podnikateľov

1. Typy podnikateľských foriem na Slovensku a v EÚ

- Prehľad organizačných foriem podnikania: živnosť, obchodná spoločnosť, družstvo, nadnárodné formy, pobočky, tiché spoločenstvo, franchising
- Porovnanie zodpovednosti / ručenia, nákladov na založenie a prevádzkovanie, daňových aspektov

2. Prevádzkovanie živnosti

- Druhy živností
- Vznik oprávnenia prevádzkovať živnosť
- Služby jednotného kontaktného miesta

3. Založenie a vznik obchodnej spoločnosti

- Zakladateľské dokumenty
- Živnostenské a iné oprávnenie
- Online zakladanie spoločností a pobočiek (vzory zakladateľských dokumentov)
- Cezhraničné zakladanie spoločností a pobočiek v EÚ
- Zápis v obchodnom registri
- Zriadenie podnikateľského účtu
- Registrácia u správcu dane

4. Podnikanie v medzinárodnom priestore

- Podnikanie v rámci EÚ: voľný pohyb tovaru, služieb, kapitálu a osôb; harmonizácia daňových a obchodno-právnych predpisov
- Cezhraničné zakladanie pobočiek a dcérskych spoločností
- Podnikanie s tretími krajinami: clo a tarify; medzinárodné daňové aspekty

5. Základy zmluvného práva pre podnikateľov

- Kľúčové náležitosti zmlúv podľa slovenského práva
- Dôležité aspekty zmluvy: sankcie a zabezpečenie
- Zakladateľské zmluvy, zmluvy na zachovávanie mlčanlivosti (NDA)
- Rozhodné právo a riešenie sporov (arbitráž, mediácia a súdy)

6. Pracovnoprávne a iné vzťahy v podnikateľskej činnosti

- Pracovná zmluva vs. dohoda mimo pracovného pomeru
- Cena práce a odvodové zaťaženie
- Zodpovednosť zamestnávateľa a zamestnanca
- Konkurenčné doložky
- Zmluvné vzťahy s externými spolupracovníkmi
- Dopad európskeho práva na národnú právnu úpravu

7. Ochrana osobných údajov (GDPR)

- Definícia osobných údajov a citlivých údajov
- Rozdiel medzi prevádzkovateľom a sprostredkovateľom
- Právne základy spracúvania osobných údajov podľa GDPR
- Povinnosti podnikateľov: informačná povinnosť, právne tituly spracovania
- GDPR vs. marketing: e-mailový marketing, cookies, tracking
- Minimalizácia údajov, obmedzenie účelu, bezpečnosť spracovania
- Práva dotknutých osôb: prístup, výmaz („právo na zabudnutie“), prenosnosť údajov

Výstupy vzdelávania pre Modul 1:

- Študent rozlišuje typy podnikateľských foriem na Slovensku a v EÚ a dokáže vybrať vhodnú formu pre (svoj) podnikateľský zámer.
- Vie preukázať schopnosť založiť obchodnú spoločnosť, vrátane pochopenia potrebnej dokumentácie a povinností voči štátnym inštitúciám.
- Identifikuje právne aspekty podnikania v medzinárodnom priestore a chápe povinnosti pri cezhraničnom podnikaní a obchode.
- Aplikuje základné princípy zmluvného práva v obchodných vzťahoch.
- Rozpozná základné povinnosti v oblasti pracovnoprávnych vzťahov a ochrany osobných údajov, a dokáže ich implementovať v praxi.

Modul 2: Ochrana duševného vlastníctva a jeho komercializácia

1. Duševné vlastníctvo ako strategický nástroj podnikania

- Úloha duševného vlastníctva v podnikaní
- Typy duševného vlastníctva z pohľadu podnikateľa
 - registrované DV (patent, dizajn, ochranná známka)
 - neregistrované DV (autorské diela, know-how, obchodné tajomstvo)
 - predstavenie na konkrétnych príkladoch z praxe
- Náklady a prínosy ochrany DV pre podnikateľa (registrácia, udržiavanie, výlučné práva, využívanie, vymáhanie)
- Know-how ako prvok konkurencieschopnosti podnikateľa, jeho ochrana a manažment v podniku

2. Ochrana duševného vlastníctva na národnej, regionálnej a medzinárodnej úrovni

- národná, regionálna (európska) a medzinárodná ochrana DV
- Výber jurisdikcie a medzinárodné aspekty vymáhateľnosti práv DV – význam správneho určenia právnej ochrany DV podľa trhu pôsobnosti podnikateľa
- Náklady na národnú, regionálnu (európsku) a medzinárodnú ochranu DV
- Európska ochranná známka ako nástroj brandingu a budovania hodnoty značky, proces podania európskej ochrannej známky

3. Vznik duševného vlastníctva v podnikovej praxi

- Ako a kde vzniká DV v podniku (pri vývoji produktov, zlepšovaní procesov, marketingu)
- Rozlíšenie medzi výskumom, vývojom a inováciou
- DV vytvorené zamestnancami, dodávateľmi a externými partnermi (osobnostné v. majetkové práva), význam zavedenia interných smerníc pre oblasť DV
- Zmluvné vzťahy: zmluva o dielo / o spolupráci / o vývoji / o mlčanlivosti (NDA) zmluvné doložky pre ochranu obchodného tajomstva, pracovné zmluvy
- Zachytávanie a správna evidencia vzniku DV v podniku, účtovné aspekty DV

4. Stratégie ochrany duševného vlastníctva v podnikaní

- Ako vybrať správnu formu a rozsah ochrany podľa typu produktu / služby s ohľadom na podnikateľský zámer
- Formálne a neformálne stratégie ochrany (patenty vs. utajovanie) a možnosti ich kombinovania, predstavenie na konkrétnych príkladoch z praxe



- Strategické rozhodnutia: čo chrániť, čo zdieľať, čo licencovať
- Nástroje na naplnenie stratégie ochrany DV: zmluvná ochrana ako doplnok formálnej ochrany, NDA, konkurenčné doložky, zmluvné doložky pri ochrane obchodného tajomstva
- Otvorené modely (open models) ako alternatívna forma ochrany a zdieľania DV: open source softvér, open access, open data – ich právne a obchodné aspekty

5. Komercializácia duševného vlastníctva v podnikaní

- Spôsoby, ako podnikateľ zhodnocuje svoje DV
 - priama komercializácia (produkt / služba na trhu)
 - interná komercializácia (úspora, efektivita, know-how ako interný kapitál)
 - externá komercializácia (licencovanie, predaj práv, franšíza)
- Licencovanie a prevod práv v praxi
- Hybridné modely (kombinácia otvoreného a proprietárneho prístupu)
- Spin-off / start-up ako špecifický nástroj komercializácie
- Konflikt záujmov a nastavenie riešení
- Porovnanie komercializácie DV v podnikaní a v akademickej sfére

6. Uplatňovanie, vymáhanie a rešpektovanie práv duševného vlastníctva v podnikaní

- Postupy podnikateľa pri porušení práv duševného vlastníctva – ako sa brániť
- Možnosti vymáhania práv DV – súdne a mimosúdne riešenia
- Predchádzanie porušeniu práv DV iných subjektov – ako preveriť existujúcu ochranu (rešerše, databázy, open-source licencie)
- Legálne využívanie cudzieho DV – licencie – na územiach bez ochrany, na výskum a vývoj, dohody o používaní, výnimky pri autorskom práve

7. Ochrana a komercializácia počítačových programov a softvéru

- Autorskoprávna ochrana počítačových programov – čo presne chráni (zdrojový kód, architektúra, dokumentácia) a čo nechráni (funkčnosť, algoritmus, používateľské rozhranie)
- Praktická ochrana softvéru v podnikaní – kombinácia autorského práva, zmluvných nástrojov, obchodného tajomstva, zapísaných dizajnov a ochranných známok
- Licenčné modely – proprietárne, open source, freeware, SaaS – a ich právne dôsledky pri vývoji a distribúcii softvéru



- Komerčializácia softvéru – licencovanie, predaj, poskytovanie ako služba (SaaS) a hybridné modely využitia

Výstupy vzdelávania pre Modul 2:

- Študent chápe význam duševného vlastníctva pri podnikaní.
- Rozumie základnému rámcu práva duševného vlastníctva v SR, EÚ a na regionálnej / medzinárodnej úrovni, ako aj nákladom na jeho ochranu.
- Vie identifikovať vznik DV v podniku a nastaviť základné procesy na jeho ochranu.
- Dokáže zvoliť optimálnu stratégiu ochrany DV s ohľadom na typ produktu / služby.
- Vie aplikovať základné princípy komerčializácie duševného vlastníctva.
- Vie identifikovať a predchádzať porušeniu práv DV iných subjektov.

Modul 3: Účtovníctvo a zdaňovanie podnikateľov

1. Úvod do účtovníctva na Slovensku

- Prehľad Slovenských účtovných štandardov a ich vzťah k IFRS (International Financial Reporting Standards)
- Základné finančné výkazy: súvaha, výkaz ziskov a strát, cash flow
- Zásady vedenia účtovníctva: časová a vecná súvislosť, účtovná jednotka

2. Účtovanie podnikateľských foriem a účtovné softvéry

- Rozdiely medzi jednoduchým a podvojným účtovníctvom – výber podľa typu podnikania
- Používanie účtovných softvérov: POHODA, OMEGA, ALFA plus – praktické ukážky

3. Zdaňovanie podnikateľov

- Prehľad daní: daň z príjmu fyzických a právnických osôb, DPH, transakčná daň
- Daňové priznania: povinnosti, termíny, elektronické podávanie
- Daňová optimalizácia a plánovanie: legálne možnosti zníženia základu dane, reinvestície
- Účtovné a daňové odpisy: rozdiely, kategórie majetku, plánovanie investícií

Výstupy vzdelávania pre Modul 3:

- Študent rozumie vedeniu základného účtovníctva podľa slovenských štandardov a vie porozumieť základným parametrom finančných výkazov.
- Dokáže aplikovať účtovanie pre rôzne podnikateľské formy a používať účtovné softvéry.
- Chápe základy daňovej povinnosti, vie vypočítať daň z príjmu a DPH a vyplniť daňové priznania.
- Rozumie konceptom daňovej optimalizácie a využívaniu účtovných a daňových odpisov.
- Dokáže analyzovať základné finančné údaje pre rozhodovanie o podnikateľských aktivitách.



Modul 4: Tvorba podnikateľského plánu

1. Zložky podnikateľského plánu

- Kľúčové časti podnikateľského plánu: exekutívne zhrnutie, popis podnikania, tím, produkt/služba, financie
- Business Model Canvas (BMC) – vizuálny nástroj na návrh a validáciu biznis modelu
- Lean Canvas pre startupy – jednoduchšia verzia zameraná na MVP (Minimum Viable Product) a trhové riziká

2. Prieskum trhu a analýza

- Zber dát: primárny (dotazníky, rozhovory) a sekundárny výskum (ŠÚ SR, Eurostat)
- Analýza konkurencie: Porterova analýza 5 síl (Porter's Five Forces)
- Segmentácia trhu a určenie cieľovej skupiny
- Objavovanie zákazníka (customer discovery): proces overovania potrieb zákazníkov a ich skutočného správania
- Identifikácia zákazníka: definovanie „early adopters“ a tvorba zákazníckych person
- Vstup na nové trhy (domáce a zahraničné), vstup do nových segmentov alebo rozšírenie v rámci dodávateľsko-odberateľského reťazca

3. Prevádzkové plánovanie

- Návrh dodávateľského reťazca a výber partnerov
- Logistika, výrobný plán, outsourcovanie činností
- Riadenie kvality a prevádzkových nákladov

4. Riadenie rizík

- SWOT analýza a analýza rizík (technologické, trhové, právne)
- PESTLE analýza externého prostredia (politické, ekonomické, sociálne, technologické, legislatívne, environmentálne faktory)
- Plán reakcie na riziká a ich mitigácia
- Poistenie ako nástroj riadenia rizík: prehľad hlavných typov poistenia pre podnikateľov (poistenie majetku, poistenie zodpovednosti za škodu, poistenie pohľadávok a iné špecializované produkty)

5. Prezentácia podnikateľského plánu

- Tvorba pitch decku: problém, riešenie, trh, tím, financie, operačná kapacita a realizovateľnosť projektu
- Prezentačné techniky a storytelling pre investorov
- Simulované prezentácie a spätná väzba (pitch training)

Výstupy vzdelávania pre Modul 4:

- Študent vie vytvoriť základný podnikateľský plán vrátane použitia Business Model Canvas alebo Lean Canvas pre svoj projekt.
- Dokáže realizovať prieskum trhu, analyzovať konkurenciu a definovať cieľovú skupinu zákazníkov.
- Vie navrhnuť prevádzkové procesy a logistiku, vrátane dodávateľských reťazcov a outsourcingu.
- Identifikuje riziká podnikania a aplikuje metódy ich mitigácie vrátane poistenia.
- Vie pripraviť a prezentovať pitch deck, zároveň vie obhájiť podnikateľský plán pred investormi alebo mentorom.
- Dokáže navrhnuť stratégiu vstupu na nové trhy a optimalizáciu trhových príležitostí.

Modul 5: Financovanie podnikania

1. Financovanie podnikania

- Vlastné zdroje
- Cudzie zdroje
- Dlhové financovanie – bankové financovanie
- Investori – neinštitucionálni investori, profesionálni a inštitucionálni investori, fondy, kolektívne investovanie, crowdfunding

2. Význam a metódy oceňovania podniku (nielen pri vstupe investora)

- Význam a metódy oceňovania podniku
- Vyjednávanie s investormi

3. Vstup investora

- Vstup investora (nielen do startup spoločnosti)
- Typy financovania investorom (equity, debt, convertible debt), venture capital (VC) investorov a anjelských investorov (angel investors)
- Životný cyklus spoločnosti vo svetle investičného procesu

4. Investičný proces

- Due Dilligence
- Životný cyklus investičného procesu
- Postavenie zakladateľov, kľúčových osôb, spoločnosti a investora
- Zmluvná dokumentácia (term-sheet, investičná zmluva, dohody spoločníkov)

5. Zdroj financovania startupov v SR

- Slovak Investment Holding (SIH), Venture to Future Fund (VFF), Neulogy Ventures, Crowdberry

6. Zdroj financovania startupov na úrovni EÚ

- Financovanie z programov EÚ, napr. Horizon Europe
- Európsky inštitút pre inovácie a technológie (EIT)
- Príklady dostupných grantov, podpory a mentoringových programov pre startupy na európskej úrovni

Výstupy vzdelávania pre Modul 5:

- Študent rozlišuje typy financovania a vie zvoliť vhodný zdroj pre jednotlivé fázy podnikania.
- Rozumie základom oceňovania podniku a vie sa pripraviť na rokovania s investormi.
- Dokáže vysvetliť vstup investora a typy investícií vrátane venture capital (VC) investorov a anjelských investorov (angel investors).
- Rozumie základom princípov investičného procesu vrátane due diligence a prípravy zmluvnej dokumentácie.
- Identifikuje možnosti financovania startupov na národnej aj európskej úrovni, a vie využiť granty a programy podpory.

Modul 6: Manažment a riadenie v podnikaní

1. Organizačná štruktúra, úloha štatutárneho orgánu a manažéra

- Typy organizačných štruktúr a správy a riadenia v závislosti od právnej formy podnikania (živnosť, obchodná spoločnosť)
- Riadenie a delegovanie úloh v malom vs. strednom podniku
- Strategické vs. operatívne riadenie

2. Kontrola, hodnotenie a monitorovanie výkonu

- Zavádzanie kľúčových výkonnostných ukazovateľov (KPI)
- Systémy pravidelného hodnotenia zamestnancov a tímov
- Nástroje kontroly: reporting, interné audity, spätná väzba

3. Riadenie zmien a krízový manažment

- Plánovanie a implementácia organizačných zmien
- Reakcia na krízové situácie: finančné výpadky, odchod kľúčových zamestnancov (good leaver a bad leaver)
- Krízové rozhodovanie a zotavenie firmy po kritických udalostiach

4. Riadenie ľudských zdrojov a pracovnoprávna legislatíva

- Plánovanie a pokrývanie personálnych potrieb firmy
- Prehľad Zákonníka práce: druhy zmlúv, výpovede, pracovný čas
- Vzťah zamestnávateľ – zamestnanec: práva, povinnosti, etika riadenia

5. Nábor, rozvoj a odmeňovanie zamestnancov

- Náborový proces: tvorba profilu pozície, výber kandidátov, pohovory
- Rozvoj zamestnancov: školenia, mentoring, kariérne plánovanie
- Odmeňovanie a motivácia: mzda, bonusy, finančné a nefinančné benefity, nadobúdanie účasti na obchodnej spoločnosti (zamestnanecké akcie, vesting, ESOP)

6. Plánovanie v podniku ako súčasť riadenia

- Operatívne a strategické plánovanie v rámci výroby, nákupu materiálu a zásob
- Plánovanie ľudských zdrojov: kapacity, rozvoj, fluktuácia
- Finančné plánovanie a cash flow management ako základ stability podniku

- Rozdiely medzi plánovaním v podnikateľskom pláne a priebežným plánovaním v riadení podniku

Výstupy vzdelávania pre Modul 6:

- Študent analyzuje organizačné štruktúry a dokáže navrhnúť optimálny manažment pre malý podnik.
- Vie identifikovať vhodné kľúčové výkonnostné ukazovatele (KPI), monitorovať výkon tímov a používať nástroje hodnotenia a kontroly.
- Dokáže plánovať a realizovať organizačné zmeny, identifikovať a riadiť krízové situácie.
- Aplikuje pracovnoprávne predpisy pri riadení ľudských zdrojov a plánovaní personálu.
- Navrhuje a implementuje stratégie náboru, rozvoja a motivácie zamestnancov vrátane mentoringu a odmeňovania.
- Vie prepojiť strategické a operatívne plánovanie v oblasti výroby, financií a riadenia ľudských zdrojov (HR).

Modul 7: Budovanie značky a marketingové stratégie pre podnikateľov

1. Budovanie značky

- Identita značky – názov, logo, farby
- Hodnotový návrh (value proposition) – čo značka sľubuje zákazníkovi
- Umiestňovanie (positioning) značky na trhu – odlíšenie od konkurencie, cieľová skupina

2. Základy marketingu

- 4P marketingu (Product, Price, Promotion, Place) – aplikácia na slovenské podnikateľské prostredie
- Segmentácia a cielenie zákazníkov – demografická, geografická, psychografická segmentácia
- Zákaznícke správanie a rozhodovací proces – čo ovplyvňuje nákupné rozhodnutia

3. Digitálny marketing

- Sociálne siete (Meta, LinkedIn, TikTok) – typ obsahu, cielenie, meranie úspechu
- Search engine optimization (SEO) a obsahový marketing (content marketing) – optimalizácia webu, tvorba blogov a videí
- E-mail marketing a automatizácia, customer relationship management (CRM) nástroje

4. Techniky predaja

- Zákaznícka cesta (customer journey) – od povedomia po nákup a lojalitu
- Predajné techniky – B2B vs. B2C, soft selling vs. hard selling
- Nástroje predaja

5. Zákaznícka spätná väzba, iterácia produktu a agilný vývoj

- Zber spätnej väzby – dotazníky, rozhovory
- Iterácia produktu/služby – na základe spätnej väzby a dát
- Agilný vývoj a Minimum Viable Product (MPV) – testovanie s minimálnym produktom, rýchle cykly zlepšovania



Výstupy vzdelávania pre Modul 7:

- Študent dokáže definovať identitu značky, hodnotový návrh a jej pozíciu na trhu.
- Vie aplikovať základy marketingu a segmentáciu zákazníkov pre konkrétne podnikateľské prostredie.
- Vie navrhnuť a implementovať digitálnu marketingovú stratégiu, ktorá zahŕňa optimalizáciu pre vyhľadávače (SEO), tvorbu a distribúciu obsahu (content marketing), využitie sociálnych sietí a efektívne riadenie vzťahov so zákazníkmi prostredníctvom customer relationship management (CRM) nástrojov.
- Vie navrhnuť predajné stratégie a sledovať zákaznícku cestu.
- Aplikuje zber spätnej väzby a agilný vývoj produktu s využitím Minimum Viable Product (MVP).



Modul 8: Startupy a Scale-upy

1. Startupy a scale-upy

- Definícia startupu a scale-upu
- Rozdiel medzi tradičným podnikaním, startupom a scale-upom
- Charakteristiky startupov: inovácia, rýchly rast, vysoké riziko, nejasný trh
- Charakteristiky scale-upov: expanzia, škálovanie tímu a technológií, vstup na nové trhy

2. Fázy rastu startupu

- Idea stage: generovanie nápadu, overenie konceptu, príprava Minimum Viable Product (MPV)
- Seed stage: získavanie počiatočného kapitálu, tvorba tímu, testovanie trhu
- Early stage: prvé tržby, optimalizácia produktu / služby, zavedenie procesov a kľúčových výkonnostných ukazovateľov (KPI)
- Growth stage: expanzia zákazníckej základne, optimalizácia prevádzky, potreba externého financovania
- Scale-up: vstup na nové trhy, škálovanie tímu a technológií, príprava na strategické partnerstvá alebo exit

3. Financovanie a investor relations

- Typy investícií pre jednotlivé fázy: 3Fs (family, fool and friends), anjelskí investori (angel investors), seed funds, venture capital, bankové úvery, crowdfunding
- Výhody a nevýhody jednotlivých typov investícií
- Príprava na due diligence a investor pitch
- Financovanie rýchlo rastúcich startupov a potreba cash flow managementu

4. Riziká rýchleho rastu a mitigácia

- Finančné: cash flow, nadmerné náklady, riadenie kapitálu
- Prevádzkové: kapacitné problémy, logistika, zlyhanie dodávateľov
- Ľudské zdroje: fluktuácia, nedostatok skúseného tímu, kultúrne konflikty
- Mitigačné stratégie: flexibilné plánovanie, prediktívna analýza, outsourcing, diverzifikácia dodávateľov, rozvoj tímu, mentoring a leadership programy

5. Vstup na nové trhy

- Domáce a medzinárodné trhy: právne, daňové, logistické a kultúrne aspekty



- Partnerstvá, lokálne kontakty a sieťovanie
- Postup expanzie: pilotné trhy, testovanie, adaptácia produktu/služby
- Príprava na scale-up a strategické partnerstvá

6. Strategické riadenie a operácie

- Optimalizácia procesov v rastúcich spoločnostiach
- Zavádzanie kľúčových výkonnostných ukazovateľov (KPI) a metriky výkonu
- Riadenie tímov počas rýchleho rastu
- Organizácia a delegovanie zodpovedností v startupoch a scale-upoch

7. Inovácie a udržateľný rast

- Zachovanie inovačného ducha pri škálovaní
- Udržateľný produkt alebo služba: ESG, spoločenská zodpovednosť
- Adaptabilita a flexibilita stratégie podľa trhu a spätnej väzby
- Budovanie firemnej kultúry podporujúcej rast a inovácie

Výstupy vzdelávania pre Modul 8:

- Študent rozlišuje startup a scale-up, chápe charakteristiky a špecifiká ich podnikania.
- Dokáže identifikovať fázy rastu startupu a navrhnúť (základné) vhodné riadenie a financovanie pre každú fázu.
- Rozumie základom riadenia rizík rýchleho rastu a vie implementovať základnú mitigáciu v oblasti financií, prevádzky a ľudských zdrojov.
- Dokáže navrhnúť stratégiu vstupu na nové trhy a plán expanzie.
- Aplikuje metriky výkonu, kľúčové výkonnostné ukazovatele (KPI) a organizačné postupy pri scale-up a optimalizuje operácie.
- Rozpozná možnosti udržateľného a inovačného rastu pri škálovaní podniku.



Modul 9: Sociálna ekonomika, sociálne podnikanie a udržateľnosť

1. Sociálna ekonomika, sociálne podnikanie a udržateľnosť

- Rozdiel medzi tradičným podnikaním a sociálnym podnikaním
- Princípy sociálnej ekonomiky – solidárnosť, lokálnosť, inklúzia
- ESG (Environmentálne, Sociálne a Riadiace faktory) ako nový rámec hodnotenia podnikov

2. Definícia sociálnych podnikov a ich právna úprava v SR

- Typy sociálnych podnikov podľa zákona: integračný, všeobecný a registrovaný sociálny podnik
- Zákon o sociálnej ekonomike a sociálnych podnikoch – podmienky, výhody a povinnosti
- Správa, riadenie a financovanie – dotácie, verejné obstarávanie, štátna pomoc a partnerstvá s obcami

3. Biznis modely so spoločenským dopadom

- Družstvo ako forma demokratického podnikania
- Občianske združenia a neziskovky s podnikateľskými aktivitami
- Hybridné modely – B-Corp, sociálne start-upy a podniky v EÚ inkubátoroch

4. Meranie spoločenského dopadu

- Metódy merania: SROI (Social Return on Investment), kvantitatívne a kvalitatívne ukazovatele
- Reportovanie dopadu pre stakeholderov – verejnosť, donorov, samosprávy

5. Udržateľnosť a nefinančný reporting

- Udržateľné ciele OSN (SDGs) a ich aplikácia na podnikanie
- CSR (Corporate Social Responsibility) vs. integrovaná udržateľnosť
- Základy ESG a nefinančného reportingu na úrovni EÚ – povinnosti pre väčšie podniky, dobrovoľné nástroje pre malé podniky
- Zohľadnenie udržateľnosti v kontexte klimatických zmien a zodpovedného podnikania: tvorba udržateľného produktu alebo služby

Výstupy vzdelávania pre Modul 9:

- Študent rozlišuje tradičné a sociálne podnikanie a chápe princípy sociálnej ekonomiky.
- Dokáže identifikovať právnu formu sociálneho podniku a jeho povinnosti v SR.
- Vie navrhnúť biznis model so spoločenským dopadom vrátane družstiev, sociálnych podnikov, neziskoviek a hybridných modelov.
- Aplikuje metódy merania spoločenského dopadu a reportingu stakeholderom.
- Rozumie konceptom CSR a ESG, a vie implementovať udržateľné princípy do podnikania.

Modul 10: Digitálne inovácie v podnikaní

1. Digitálne biznis modely

- Typológia modelov: SaaS (Software as a Service), Freemium, Marketplace
- Príklady úspešných modelov v SR a EÚ (napr. Slido, Kontentino, Piano Media)
- Digitálna transformácia tradičných biznis modelov

2. Použitie umelej inteligencie (AI) v podnikaní

- Automatizácia procesov: predaj, zákaznícka podpora, prediktívna analytika, personalizácia, nové produkty/služby
- Tvorba obsahu a dizajnu: generatívna AI v marketingu a vývoji produktov
- Praktické príklady: AI-driven marketing, predikcia dopytu, optimalizácia výroby, zákaznícka analytika

3. Dopad umelej inteligencie (AI) na podnikanie

- Analýza trendov AI a predpokladané zmeny podnikateľského prostredia
- Riziká a výzvy: narušenie trhu, etické dilemy, bezpečnosť dát, právna regulácia
- Adaptácia podnikateľských modelov na AI: flexibilita, agilné rozhodovanie, inovácie
- Výzvy a etika AI: súlad s GDPR, transparentnosť algoritmov, zodpovednosť

4. Blockchain a inteligentné zmluvy (smart contracts)

- Základy fungovania blockchainu a tokenizácie aktív
- Príklady použitia: fintech, dodávateľské reťazce, IP ochrana, verejné obstarávanie
- Slovenský právny rámec: daňová úprava kryptoaktív, právna vyspelosť inteligentných zmlúv

5. Kybernetická bezpečnosť podnikateľov

- Základy kybernetickej hygieny: silné heslá, dvojfaktorová autentifikácia, zálohovanie
- Ochrana údajov zákazníkov a firemných dát
- Zákon o kybernetickej bezpečnosti, oznamovacie povinnosti pri incidente, interné smernice



Výstupy vzdelávania pre Modul 10:

- Študent rozumie digitálnym biznis modelom a dokáže ich aplikovať v konkrétnom podniku.
- Vie navrhnúť implementáciu umelej inteligencie (AI) do podnikových procesov a využívať generatívnu AI na marketing a produktový vývoj.
- Dokáže analyzovať dopady AI na podnikanie a prispôsobiť stratégie a procesy.
- Vie navrhnúť základné riešenia pomocou blockchainu a inteligentných zmlúv pre konkrétne podnikateľské prípady.
- Aplikuje zásady kybernetickej bezpečnosti a ochrany dát v digitálnom podnikaní.

Modul 11: Podnikateľské myslenie

1. Kreativita a tvorba nápadov

- Techniky generovania nápadov (SCAMPER, Design Thinking)
- Validácia nápadu: ako odlíšiť dobrý nápad od realizovateľného biznis modelu
- Kombinovanie znalostí a medziodborové inovácie
- Prototypovanie: rýchla tvorba a testovanie funkčných alebo vizuálnych modelov produktov / služieb na overenie konceptu a získanie spätnej väzby
- Techniky identifikácie spoločenských potrieb: metódy zisťovania aktuálnych sociálnych výziev a problémov, na ktoré môže podnikateľský nápad reagovať (napr. field research, rozhovory a komunitné zapojenie)

2. Vízia a dlhodobé myslenie

- Tvorba podnikateľskej vízie a misie
- Strategické plánovanie a SMART ciele
- Udržateľnosť vízie v meniacom sa prostredí

3. Práca s neúspechom

- Analýza neúspešných startupov zo Slovenska a Európy
- Zlyhania v produkte, tíme, trhu, načasovaní
- Budovanie psychologickkej odolnosti a učenie sa z chýb

4. Soft skills a sebadôvera v podnikaní

- Kľúčové mäkké zručnosti (soft skills) potrebné pri rozvoji podnikania: komunikácia, tímová spolupráca, leadership, time management, networking
- Sebadôvera u žien pri rozvoji podnikania
- Sebavedomá komunikácia a prezentácia projektu
- Ako sa presadiť v silne mužmi dominovanom prostredí

5. Etika v podnikaní

- Etické dilemy v rozhodovaní (napr. AI vs. ochrana súkromia, greenwashing)
- Transparentnosť, dôvera a firemná kultúra



Výstupy vzdelávania pre Modul 11:

- Študent vie generovať nápady pomocou kreatívnych techník a validovať ich realizovateľnosť.
- Dokáže definovať podnikateľskú víziu, strategické ciele a udržateľnú misiu.
- Vie analyzovať príčiny neúspechov a vyvodiť z nich lekcie pre ďalšie projekty.
- Aplikuje soft skills a sebadôveru pri vedení tímu a komunikácii s investormi.
- Rozpozná etické dilemy v podnikaní a navrhuje transparentné a zodpovedné riešenia.

Modul 12: Praktické vzdelávanie v oblasti startupov

1. Podnikateľské simulácie

- Tímová tvorba a vedenie startupu v simulovanom prostredí
- Role CEO, CTO, právnik, dizajnér – delenie úloh a rozhodovacie procesy
- Krízové situácie a riešenie konfliktov

2. Demo Day

- Prezentácia podnikateľského plánu a produktu pred odbornou porotou
- Príprava investičného pitchu: štruktúra, storytelling, právna pripravenosť
- Feedback od mentorov, podnikateľov a investorov
- Prezentácia právnych, IP a biznis aspektov projektu

3. Prototypovanie a minimum viable product (MVP)

- Návrh produktu / služby
- Testovanie MVP na cieľovej skupine – spätná väzba a iterácia
- Digitálne nástroje pre rýchly prototyp (Figma, Bubble, Canva)

4. Inkubátory na Slovensku a mentoring

- Úloha inkubátorov a akceleratorov v raste startupov
- Prehľad hlavných slovenských podnikateľských komunit a programov (napr. Neulogy, Startup Centrum, podnikateľské a univerzitné inkubátory, regionálne inovačné centrá)
- Príklady úspešných mentoringových programov a ich dopad
- Význam podnikateľských sietí a networkingových aktivít (domáce a medzinárodné)
- Mentorská podpora: prínos mentorov v rôznych fázach životného cyklu startupu

5. Zapojenie do podnikateľského ekosystému

- Podujatia, súťaže, siete (napr. Startup Awards, Startup Weekend Bratislava)

Výstupy vzdelávania pre Modul 12:

- Študent dokáže viesť simulovaný startup a riadiť tím v rôznych podnikateľských rolách.
- Vie pripraviť a prezentovať podnikateľský plán a pitch pred odbornou porotou.
- Dokáže vytvoriť a testovať MVP, a iterovať produkt na základe spätnej väzby.



- Aplikuje mentoring a využíva inkubátory a podnikateľské komunity na podporu rastu.
- Rozpozná význam zapojenia do podnikateľského ekosystému a dokáže sieťovať pre získanie partnerov a investorov.