

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Možnosti financování startu podnikání

Funding opportunities of starting a business

Radovan KOUŘIL

Plzeň 2018

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

Fakulta ekonomická

Akademický rok: 2017/2018

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Radovan KOUŘIL**

Osobní číslo: **K15B0099P**

Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Podniková ekonomika a management**

Název tématu: **Možnosti financování startu podnikání**

Zadávací katedra: **Katedra financí a účetnictví**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Definujte základní teoretická východiska týkající se startu podnikání.
2. Charakterizujte jednotlivé možnosti financování startu podnikání.
3. Porovnejte nabízené varianty možnosti financování startu podnikání.
4. Shrňte danou problematiku a formulujte závěr.

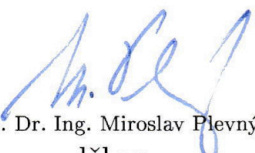
Rozsah grafických prací: **neuveden**
Rozsah kvalifikační práce: **40 - 60**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:


- **FOTR, Jiří a SOUČEK, Ivan.** *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování.* Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0939-2.
- **SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav.** *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů.* Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
- **REŽŇÁKOVÁ, Mária.** *Efektivní financování rozvoje podnikání.* Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-1835-4.
- **SENROR, Dan a ŠINGER Saul.** *Start-up nation: příběh izraelského hospodářského zázraku.* Vyd. 2. Praha: Aligier, 2012. ISBN 978-80-904895-1-6.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Lucie Vallišová, Ph.D.**
Katedra financí a účetnictví

Datum zadání bakalářské práce: **23. října 2017**
Termín odevzdání bakalářské práce: **23. dubna 2018**


Doc. Dr. Ing. Miroslav Plevný
děkan




Ing. Michaela Krechovská, Ph.D.
vedoucí katedry

V Plzni dne 23. října 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Možnosti financování startu podnikání“

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni dne 22.2.2018

.....

Podpis autora

Poděkování

Rád bych prostřednictvím této práce poděkoval Ing. Lucii Vallišové, Ph.D. za spolupráci, ochotu, vstřícnost, trpělivost a cenné odborné rady, které přispěly k úspěšnému vypracování mé bakalářské práce.

OBSAH

ÚVOD	7
1 DEFINICE ZÁKLADNÍCH POJMŮ	8
1.1 PODNIKÁNÍ	8
1.2 PODNIKATEL	9
1.2.1 <i>Předpoklady úspěšného podnikatele</i>	9
1.3 PODNIK	10
1.3.1 <i>Rozdělení podniků podle velikostí</i>	11
2 ZALOŽENÍ A VZNIK PODNIKU	13
2.1 MOTIVACE K PODNIKÁNÍ	13
2.2 OSOBNÍ PŘEDPOKLADY PRO PODNIKÁNÍ	13
2.3 PODNIKATELSKÝ NÁPAD	14
2.4 PŘÍPRAVA ZAKLADATELSKÉHO ROZPOČTU	16
2.5 PRÁVNÍ FORMA PODNIKÁNÍ	17
2.6 VYTVOŘENÍ PODNIKATELSKÉHO PLÁNU Z NÁPADU	17
3 STARTUP	20
3.1 LEAN STARTUP	21
3.2 KATEGORIZACE STARTUPŮ	22
4 MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ STARTU PODNIKÁNÍ	24
4.1 RIZIKOVÝ KAPITÁL	24
4.2 BUSINESS ANGELS	26
4.3 INKUBÁTORY	27
4.4 CROWDFUNDING	28
4.5 PODPORA EVROPSKÉ UNIE	29
4.5.1 <i>Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost</i>	30
4.6 DRUHY FINANCOVÁNÍ V ZÁVISLOSTI NA ŽIVOTNÍM CYKLU PODNIKU	31
5 IAESTE CZECH REPUBLIC	33
5.1 PROJEKTY IAESTE CZECH REPUBLIC	35
5.2 VZNIK A FINANCOVÁNÍ LOKÁLNÍHO CENTA IAESTE	36
5.2.1 <i>IAESTE jako spolek</i>	36
5.2.2 <i>Poslání a cíle lokálního centra IAESTE</i>	37
5.2.3 <i>Cílová skupina IAESTE</i>	38

5.2.4	<i>Postup založení a vzniku pobočného spolku IAESTE LC Pardubice</i>	39
5.3	VELETRH IKARIÉRA PARDUBICE	43
	ZÁVĚR	49
	SEZNAM TABULEK A OBRÁZKU	50
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	51
	SEZNAM PŘÍLOH	54

ÚVOD

Na začátku podnikání si podnikatel pokládá několik otázek. Většinou se jedná o otázky: Jakou zvolí formu podnikání? Jaký má vyrábět produkt nebo nabízet službu? Je jeho podnikatelský plán konkurenceschopný? Další nikoliv poslední otázkou, jež pro začátek podnikání klíčovou je volba způsobu financování startu podnikání. Ať je podnikatelský plán jakkoliv úspěšný, jeho naplnění může být ohroženo právě z důvodu nedostatku počátečního kapitálu. S otázkou jaký počáteční kapitál využít a kde ho získat se potkává každý začínající podnikatel v rámci svého podnikatelského plánu.

Tato bakalářské práce se zabývá možnostmi získání počátečního kapitálu pro začínajícího podnikatele.

Cílem bakalářské práce je tedy charakteristika jednotlivých možností financování startu podnikání.

Bakalářská práce je rozdělená na část teoretickou a část praktickou. Na začátku teoretické části jsou definovány základní pojmy týkající se startu podnikání. V práci je podrobněji vysvětlen poměrně nový pojem startup, který se začal častěji využívat až s rozvojem internetu v 90. letech minulého století. Dále se práce detailněji zaměřuje na možnosti financování startu podnikání. Pro vypracování teoretické části bylo nezbytné provedení literární rešerše a tzv. desk research dané oblasti.

V praktické části je představena vznikající organizační jednotka mezinárodní organizace, včetně legislativních postupů pro její založení a vznik. Na tomto konkrétním příkladu začínajícího spolku je následně detailněji popsána možnost jeho nastartování a financování v počáteční a rozvojové fázi podnikání. V této části práce autor využil analytických výzkumných metod.

1 DEFINICE ZÁKLADNÍCH POJMŮ

V této kapitole si definujeme základní pojmy, se kterými se setkáme v následujícím textu bakalářské práce. Cílem definic je jejich vysvětlení, aby nedošlo k nedorozumění a bylo jasné chápáno, co je pod jednotlivými pojmy myšleno.

1.1 Podnikání

„Činnost podniku začíná konkretizací podnikových cílů.“¹

K začátku podnikání vede řada různých impulzů, které motivují podnikatele. Takovými impulzy může být například seberealizace, uspokojení potřeby nebo uplatnění na trhu. V případě, že chce podnikatel dosáhnout těchto cílů, musí se promítnout do cílů podnikatelské činnosti.²

Mezi základní cíle podnikatelské činnosti patří:

- **Maximalizace zisku** představuje jednu ze dvou ekonomických cílů podnikání. V dnešním století se už nadále nepovažuje za primární cíl podnikání. Důvodem tohoto tvrzení je, že zisk nezohledňuje riziko s ním spojené. Zisk je ovlivněn použitými účetními postupy a zisk v současném období není zárukou zisku v budoucnosti.³
- **Tržní hodnota podniku** je druhým ekonomickým cílem podnikání. Na rozdíl od zisku vyjadřuje rizika podnikání a časovou dimenzi dosahovaných výsledků. Tržní hodnota podniku vyjadřuje možnou prodejní cenu podniku. Cílem podniku bude maximalizace jeho tržní hodnoty.⁴
- **Respektování zájmů stakeholderů**, mezi které patří zaměstnanci, zákazníci, dodavatelé, stát, věřitelé a vlastníci. Proto se v dnešní době považuje za cíl

¹WÖHE, Günter a KISLINGEROVÁ, Eva. *Úvod do podnikového hospodářství*, (2007). S. 62

²SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. S. 23

³SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S. 24

⁴SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S. 24

podnikání „*maximalizace hodnoty podniku pro vlastníky při respektování zájmů stakeholderů*“.⁵

1.2 Podnikatel

Definice podnikatele dle Občanského zákoníku zní následovně: „*Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.*“⁶

1.2.1 Předpoklady úspěšného podnikatele

„*Podnikatel nezbytně potřebuje ke své existenci dva elementární předpoklady – podnikavost a úspěch.*“⁷

- **Podnikavost**

Podnikavost je jedna ze základních vlastností podnikatele, která vyjadřuje jeho předpoklady k podnikání. Tato vlastnost je člověku dána, ale je možné si ji i osvojit. Je možné ji využít ve všech lidských aktivitách.

Podnikavost lze analyzovat a dále rozdělit na následující:

- Dispozice - společné pojmenování pro znalosti, kompetence nebo know-how. Dále je rozdělujeme na schopnosti, vědomosti a dovednosti.
- Osobní vlastnosti - tvoří osobnostní charakteristiku podnikatele, kterou můžeme dělit na:
 - nespecifické vlastnosti – např. temperament, charakter;
 - specifické vlastnosti – vlastnosti ovlivňující úspěch podnikatele.⁸

⁵SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 25

⁶ § 420 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

⁷ SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 34

- **Úspěch**

Úspěch je pro podnikatele prvotním impulzem, který ho motivuje k podnikání. Úspěch lze také definovat jako očekávání dosažení stanoveného cíle. Dosažení úspěchu v člověku evokuje potřebu pro další úspěch.⁹

1.3 Podnik

Od 1. 1. 2014, kdy nabyt účinnosti nový občanský zákoník, došlo ke zrušení tehdejšího obchodního zákoníku č. 513/1991 Sb. obsahujícího pojem „**Podnik**“, který byl nahrazen zcela novým pojmem „**Obchodní závod**“, a to v následujícím znění: „*Obchodní závod (dále jen „závod“) je organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Má se za to, že závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu.*“¹⁰

Dle této zákonné definice můžeme říct, že obchodním závodem (podnikem) je soubor jmění, které podnikatel záměrně vytvořil pro provozování své činnosti. Pod pojem jmění musíme zařadit jak aktivní, tak i pasivní stránky podnikání. Příkladem pasivní stránky podnikání jsou závazky, které vznikly z podnikatelské činnosti.

Další definicí podniku dle Srpové a Řehoře je ekonomická a právně samostatná jednotka, která vznikla za účelem podnikání. Ekonomická samostatnost vyjadřuje svobodu v podnikání, která následně nese odpovědnost podnikatelů za vzniklé hospodářské výsledky. Právní samostatnost vyjadřuje možnost podnikatele vstupovat do obchodně právních vztahů mezi ostatní subjekty trhu. V právních vztazích musí podnikatelé následně respektovat jejich práva a povinnosti.¹¹

⁸SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 34

⁹SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 34

¹⁰ § 502 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

¹¹SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 35

1.3.1 Rozdělení podniků podle velikostí

Z praxe je možné zaznamenat, že podniky jsou rozdělené podle jejich velikosti na mikro, malý, střední a velký podnik. Rozdělení firem podle jejich velikostí se může lišit na základě vybraného zdroje kritérií, díky němuž podniky rozdělujeme. Uvedeme si nejznámější zdroje kritérií, podle kterých můžeme rozdělovat podniky v závislosti na jejich velikosti:

- podle doporučení Evropské komise;
- podle statistického úřadu Evropské unie;
- podle České správy sociálního zabezpečení.¹²

Rozdělení podle velikostí má pro podniky za důsledek větší nebo menší rozsah administrativních povinností, příp. příležitostí (např. možnosti financování prostřednictvím podpor).¹³

Dále si rozvedeme rozdělení podniků podle jejich velikostí dle doporučení Evropské komise 2003/361/EC z 06. 05. 2003. Pro rozdělení podniků jsou použity kritéria počtu zaměstnanců, ročního obrátu a bilanční sumy rozvahy.

Následující tabulka zobrazuje rozdělení podniků podle doporučení Evropské komise:

¹²SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 36

¹³SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 36

Tabulka 1: Kategorizace podniků podle velikosti

Kategorie podniku	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Bilanční suma rozvahy
Mikro podnik	<10	≤ 2 miliony EUR	≤ 2 miliony EUR
Malý podnik	<50	≤ 10 milionů EUR	≤ 10 milionů EUR
Střední podnik	<250	≤ 50 milionů EUR	≤ 43 milionů EUR
Velký podnik	>250	≥ 50 milionů EUR	≥ 43 milionů EUR

Zdroj: Vlastní zpracování dle Uživatelské příručky k definici malých a středních podniků (2017)¹⁴

Podle Evropské komise je cílem rozdělení na malé a střední podniky především zajištění finanční podpory pro podniky, které to skutečně potřebují.¹⁵ Financování z prostředků EU dále rozebereme v podkapitole 4.5.

¹⁴ Uživatelská příručka k definici malých a středních podniků, (2017), S. 14

¹⁵ Uživatelská příručka k definici malých a středních podniků, (2017), S. 4

2 ZALOŽENÍ A VZNIK PODNIKU

V předešlém studiu jsme měli možnost setkat se s pojmy „založení podniku“ a „vznik podniku“. Založením podniku se rozumí podepsání společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny.¹⁶ Vznikem podniku se rozumí následné zapsání nově vzniklé společnosti do obchodního rejstříku.¹⁷ Pro budoucí úspěch podnikatele (podnikatelů) by při zakládání podniku měli být zohledněny následující aspekty:

2.1 Motivace k podnikání

Pro úspěch podniku je důležité, aby při jeho zakládání a vedení byl podnikatel silně vnitřně motivován. Motivaci pro začátek podnikání je možné rozdělit do dvou skupin: podnikání z nutnosti a podnikání na základě příležitosti.

K podnikání z nutnosti dochází v případě, kdy má člověk vnitřní dojem, že pro něj neexistuje jiný způsob finančního zabezpečení. Ve skutečnosti je pro něj podnikání nežádoucí, ale vzhledem k okolnostem je k podnikání donucen.

K podnikání na základě příležitosti zase dochází v opačném případě, když samotný člověk je iniciátorem začátku podnikání. Podnikatel přijde s výjimečným nápadem a ten je pro něj motivací do začátku. Motivace se dále odvíjí od momentální situace podnikatele.¹⁸

2.2 Osobní předpoklady pro podnikání

V procesu podnikání se podnikatel častokrát setkává s větším psychickým vypětím, proto je dalším rozhodujícím faktorem zvážení osobních předpokladů podnikatele. Je potřebné rozhodnout, zda vůbec má dotyčný schopnosti pro zvládnutí velkého vypětí,

¹⁶TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra. *Podniková ekonomika*, (2015).S.40

¹⁷TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra. *Podniková ekonomika*, (2015).S.40

¹⁸SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.13

ale zároveň také pro zvládnutí případného úspěchu. Tyhle předpoklady mohou být vrozené, ovšem velká většina z nich se lze naučit nebo získat praktickými zkušenostmi.¹⁹

2.3 Podnikatelský nápad

„Podnikatelská příležitost je nápad, který má potenciál vydělávat peníze a je po něm poptávka. Zdroji podnikatelských příležitostí jsou neuspokojené potřeby, nevyužité zdroje nebo jejich kombinace. Příležitostí je také vylepšení známých služeb, produktů nebo postupů, které zajišťuje výhodu vůči existující konkurenci.“²⁰

Při založení podniku by měl podnikatel mít schopný podnikatelský nápad. Pro budoucí úspěch podnikání je potřebné si při tvorbě podnikatelského nápadu ověřit jeho životaschopnost a uplatnění na trhu. Při analýze úspěšnosti podnikatelského nápadu je nutné zjistit, zda je nápad efektivní, rentabilní nebo dobu navrácení investic pomocí následujících ukazatelů:

- **Doba návratnosti** – oblíbený ukazovatel investorů, kteří díky jeho pomoci snadno zjistí, za jakou dobu se jim vrátí vynaložené finanční náklady. Pro výpočet doby návratnosti existují dvě metody – dynamická a statická. Vhodnější metodou je dynamická metoda, protože zohledňuje faktor času a riziko, je však pracnější.
 - *Statická metoda doby návratnosti* = investice / roční příjem nebo roční cash flow
 - *Dynamická metoda doby návratnosti* = investice / diskontované cash flow

Výsledek je následně porovnáván s odhadovanou délkou životnosti projektu a měl by dosahovat vyšší hodnoty.²¹

¹⁹SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 54, 55

²⁰SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.39

²¹SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.103

- **Čistá současná hodnota** – vyjadřuje množství finančních prostředků získaných důsledkem investice po dobu její životnosti. Zápornost čisté současné hodnoty je nežádoucím faktorem. Pro výpočet použijeme následovný výpočet:

$$\check{C}SH = \sum_0^t \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

kde t = doba životnosti, r = diskontovaná míra a CF = generovaný peněžní tok v daném roce.²²

- **Vnitřní výnosové procento** – procentuální vyjádření čisté současné hodnoty. „Číselně je rovno také diskontní sazbě, při které je čistá současná hodnota rovna nule.“²³ Je oblíbené zejména pro lepší srovnávání s úrokovými mírami nebo s požadovanou výnosností projektu. Doporučuje se pro výpočet vnitřního výnosového procenta použití funkce IRR v MS Excel.²⁴
- **ROI, ROE** – ukazovatele vyjadřující výnosnost projektu.
 - ROI označuje rentabilitu investice (*Return of investment*). Pro výpočet ROI se používá následovný vzorec:
 - $ROI = EBIT / investice$,
 - ROE označuje rentabilitu vlastního kapitálu (*Return on Equity*) a pro její výpočet se používá vzorec:
 - $ROE = \text{čistý zisk} / \text{vlastní kapitál}$

Výsledek ukazovatelů rentabilit je v procentech, a proto je opět možné porovnávání s úrokovými mírami apod.²⁵

²² SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.103

²³ FOTR, Jiří a SOUČEK, Ivan. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, (2005). S.73

²⁴ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.104

²⁵ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.104

Při hodnocení efektivnosti podnikatelského nápadu se doporučuje výběr dvou ukazovatelů, pomocí kterých se bude podnikatel rozhodovat. Rozhodování o efektivnosti tohoto nápadu je subjektivní, jelikož získané hodnoty ukazovatelů jsou pro někoho dostačující, pro někoho však nikoliv. V případě, že analýza podnikatelského nápadu určí nedostačující nebo žádný budoucí zisk projektu, je lepší pro podnikatele znovu přehodnotit podnikatelský nápad nebo zvážit opuštění od celkového nápadu.²⁶

2.4 Příprava zakladatelského rozpočtu

Základní podmínkou pro úspěšné podnikání je potřeba správného vytvoření zakladatelského rozpočtu, vyjadřujícího očekávané výdaje v prvotní fázi podnikání. Zakladatelský rozpočet musí obsahovat zřizovací výdaje (*např. výdaje pro získání živnostenského oprávnění, notářské poplatky apod.*), investiční výdaje (*např. nákup či pronájem nemovitosti, nákup či leasing strojů apod.*), a provozní náklady pro první období podnikání (*např. mzdy zaměstnanců a odvody sociálního a zdravotního pojištění, zálohy na energie apod.*)²⁷

V následující fázi přípravy zakladatelského rozpočtu je potřeba sečíst očekávané výdaje v prvním období podnikání a následně je porovnat s vlastním finančním majetkem, kterým disponujeme na začátku. Podle kladného nebo záporného rozdílu mezi plánovanými výdaji a vlastními financemi rozhodneme o nutnosti cizích finančních prostředků. Následně vytvoříme zahajovací rozvahu, kde musíme dodržet platnost bilanční rovnice.²⁸

V konečné fázi přípravy zakladatelského rozpočtu je potřebné vytvořit plánovanou výsledovku a plánovaný výkaz cash flow. Plánovaná výsledovka nás informuje o výši zisku nebo ztráty po prvním roce podnikání. Plánovaný výkaz cash flow nás také informuje o průběžné hodnotě příjmu a výdajů v prvním roce podnikání a hodnotě

²⁶SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.104

²⁷SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.96

²⁸SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S. 58

finančních prostředků pro bezproblémový chod podnikání. Pro tyto účely je potřebné odhadnout výši plánovaných příjmů.²⁹

2.5 Právní forma podnikání

Právní forma podnikání ovlivňuje podnik v dlouhodobém měřítku, proto je důležité si již na začátku zvolit vhodnou formu, která bude vyhovovat podnikateli a podnikatelskému záměru. V České republice existuje celá řada právní forem podnikání. Podnikatel se musí rozhodnout mezi podnikáním jako fyzická nebo právnická osoba. V případě podnikání právnické osoby existuje celá škála forem (*např. obchodní společnosti, družstva, spolky, nestátní neziskové organizace, veřejnoprávní právnické osoby*). Po vytvoření podnikatelského plánu musí podnikatel vědět, jakým směrem se chce ubírat a jaká forma podnikání bude pro něho nejvhodnější. Dále u výběru vhodné formy podnikání musí brát na zřetel povinnosti spojené se získáním konkrétní formy.³⁰

31

2.6 Vytvoření podnikatelského plánu z nápadu

„Podnikatelský plán je písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelským záměrem. Je to formální shrnutí podnikatelských cílů, důvodů jejich reálnosti a dosažitelnosti a shrnutí jednotlivých kroků vedoucích k dosažení těchto cílů.“³²

Z definice můžeme říct, že podnikatelský plán slouží pro utřídění myšlenek o nápadu, zjistit jeho životaschopnost na trhu pomocí analýz. Podnikatelský plán vyjadřuje

²⁹SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 59

³⁰SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.80

³¹SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 56

³²SRPOVÁ, Jitka, SVOBODOVÁ, Ivana, SKOPAL, Pavel a ORLÍK, Tomáš. *Podnikatelský plán a strategie*, (2011). S.14

množství požadovaných financí pro začátek podnikání, ověřuje žádanost nápadu na trhu, jeho rentabilitu, velikost budoucích příjmu, výdajů a další.³³

Podnikatelský plán slouží pro interní i externí uživatele. Interním uživatelem je podnikatel, kterému podnikatelský plán ukáže reálnost jeho podnikatelského nápadu. Externími uživateli jsou například banky, věřitelé, investoři, poskytovatelé dotací, jejichž finanční podporu budeme možná potřebovat pro začátek podnikání. Na základě podnikatelského plánu se budou moct rozhodnout o poskytnutí požadovaného startovacího kapitálu nebo nikoliv.³⁴

Různí uživatelé podnikatelského plánu požadují různou strukturu dokumentu na základě jejich požadavků. Jednou z možných struktur podnikatelského plánu může být následovná struktura podle Srpové:

1. *Titulní list;*
2. *Obsah;*
3. *Úvod, účel a pozice dokumentu;*
4. *Shrnutí;*
5. *Popis podnikatelské příležitosti;*
6. *Cíle formy a vlastníků;*
7. *Potencionální trhy;*
8. *Analýza konkurence;*
9. *Marketingové a obchodní strategie;*
10. *Realizační projektový plán;*
11. *Finanční plán;*
12. *Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu;*
13. *Přílohy.*³⁵

³³SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.69

³⁴SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.70

³⁵SRPOVÁ, Jitka, SVOBODOVÁ, Ivana, SKOPAL, Pavel a ORLÍK, Tomáš. *Podnikatelský plán a strategie*, (2011). S.14,15

Podnikatelský plán, nezávisle na vybraný struktuře dokumentu, by měl ale dodržovat obecně doporučené zásady pro sestavení podnikatelského plánu:

1. *Srozumitelnost;*
2. *Pravdivost;*
3. *Reálnost;*
4. *Respektování rizika;*
5. *Uvádění zdrojů;*
6. *Přehlednost.*³⁶

³⁶ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S.72,73

3 STARTUP

Pojem startup se začíná používat v České republice v posledních letech po převzetí ze zahraničí. Bylo mu to umožněno rozšířením internetu v době dnešního rozvoje moderních technologií, který současně napomohl i relativně malým firmám změnit celá odvětví. Startupy jsou chápány jako nové společnosti v počáteční fázi podnikání. Tato definice není úplná ani přesná, protože existuje velké množství začínajících společností, které však nepatří mezi startupy. Existuje celá řada definic, rozdílných od uhlu pohledu autora, co ve skutečnosti startup je, a proto by bylo těžké vytvořit jednotnou definici.

Steve Blank, jeden z nejnámějších startup podnikatelů tvrdí: „*Startup je organizace vytvořená pro hledání opakovatelného a škálovatelného byznys modelu.*“³⁷ Dalším autorem, který definuje pojem startup, je Eric Ries, který ve své knížce *Lean Startup* popisuje: „*Startup je lidmi tvořená instituce určená k vytvoření nového produktu nebo služby za extrémně nejistých podmínek.*“³⁸ Ries dále popisuje jednotlivé části definice a tvrdí, že její nejdůležitější část je vynechána. Podle něj kdokoliv, kdo produkuje produkt nebo službu za extrémně nejistých podmínek, je podnikatelem. Najímání kreativních lidí, jejich společné aktivity a budování společné firemní kultury je právě to, co tvoří úspěšný startup. Tvoří ho inovativní produkt s obrovským potenciálem, ale často se zapomíná právě na to, že jde o lidský podnik. Jak již bylo zmíněno, důležitou částí jsou inovace. Příkladem mohou být průlomové vědecké objevy, vylepšování starších procesů pro nové účely, vytvoření nových byznys modelů apod. Inovace je v těchto příkladech považována za podstatu úspěchu společnosti. Důležitým je ale kontext, jak k těmto inovacím dochází a to v situacích za extrémně nejistých podmínek. Proto podniky, které jsou klony již existujících společností, nemůžeme považovat za startupy.³⁹

³⁷ BLANK, Steve. *What's A Startup? FirstPrinciples*, (2010).

³⁸ RIES, Eric. *LeanStartup: Jak budovat úspěšný byznys na základě neustálé inovace*, (2015). S. 33

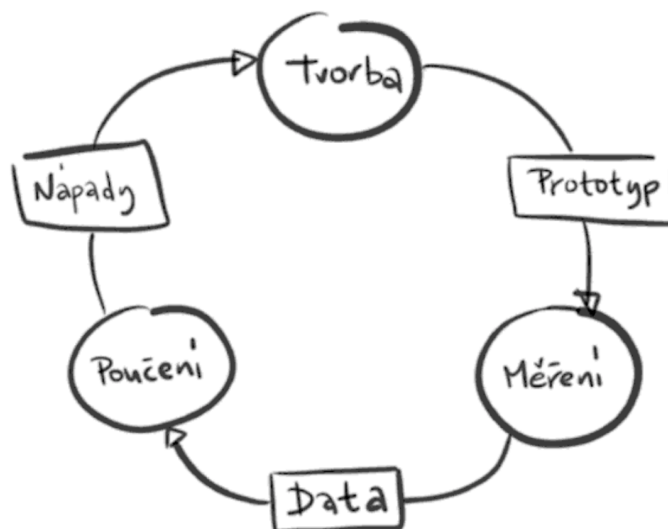
³⁹ RIES, Eric. *LeanStartup: Jak budovat úspěšný byznys na základě neustálé inovace*, (2015). S. 33, 34

3.1 Lean Startup

Lean Startup (LS) je metodou založenou na filozofii štíhlé výroby, která je aplikována pro začínající podniky. Metoda štíhlé výroby má za úlohu optimalizaci pracovních postupů pro snížení ztrát a plýtvání. Podle LS se nejvíc plýtvá při výrobě produktů, které zákazníci nechtějí. Proto LS považuje za nejvhodnější inovaci, která je zákazníky poptávána. Důležité jsou potřeby a touhy zákazníků a zapojit je do přípravy produktu co možná nejdříve. S tímto přístupem je větší pravděpodobnost, že si zákazníci tento produkt koupí. Podnikatelé by rádi uvedli na trh skvělý produkt, ale představy se u každého často velmi liší. Zejména technologické podniky při přílišném důrazu na produkt se mohou vyhnout požadavkům zákazníků a vytvořit tak něco, co lidé nebudou chtít. Proto je důležitým aspektem LS vytvoření produktu, který bude skvělý pro budoucí zákazníky. Soustředí se na zákaznické potřeby a problémy v průběhu rozvoje nápadu zvyšuje pravděpodobnost vytvoření užitečného produktu. Z toho vyplývá, že metoda LS vyzývá podnikatele k neustálému ověřování předpokladů. To ilustruje slavný výrok Steva Blanky: „*Jděte ven z budovy.*“ Crowdfunding je skvělým nástrojem pro zjištění zájmů zákazníků, kteří přispívají na neexistující produkt.⁴⁰ „*Vytvoř, změř a pouč se*“ je klíčovým principem metody Lean Startup.⁴¹ Postupem je opakované zaznamenávání zpětné vazby zákazníků a následné poučení se z ní. Tímhle postupem docílíme ověření zájmu před začátkem podnikání.

⁴⁰ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S. 47-49

Obrázek 1: Schéma procesu „vytvoř, změř a pouč se“



Zdroj: Svobodová, I. a Andera, M. (2017)

Obrázek ilustruje postup procesu „vytvoř, změř a pouč se“. Na začátku definujeme, co budeme ověřovat – hypotézu. Následně vytvoříme prototyp a určíme kritérium pro ověření hypotézy. Na závěr hypotézu ověříme nebo zamítneme. Po získání prototypu získáváme výsledky od jeho uživatelů. Na základě výsledků rozhodneme o správnosti našeho předpokladu. Poslední fází je tzv. poučení se, z čeho následně vytvoříme nové předpoklady a metodu opakujeme.

3.2 Kategorizace startupů

V praxi se můžeme setkat s několika druhy startupů, které se odlišují formou financování a jejich strategiemi. Steve Blank, jeden z nejznámějších startup podnikatelů, se zabýval tímto rozdělením a vytvořil šest kategorií startupů.⁴²

- **Lifestylový startup:** Majitelé lifestylových startupů jsou podle Blanka lidé, kteří dělají svou práci, protože je baví a živí jejich vášně. Příkladem uvádí surfaře,

⁴¹ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S. 49

⁴² BLANK, Steve. *The 6 Types of Startups*, (2018).

kteří učí surfování, aby se mohli této činnosti věnovat více, programátoři a webový designéři, kteří milují technologie, kódování a je to pro ně zábavou.

- **Startupy malého podniku:** Obrovský počet podnikatelů a začínajících podniků zůstává pořád malými podniky. Tato kategorie tvoří podniky jako potraviny, kadeřnictví, cestovní agentury, tesaři, elektrikáře a mnoha dalších. Jejich majitelé pracují tvrdě, i když většina z nich je sotva zisková, ale pracují pro uživení sebe a své rodiny. Mezi jediný dostupný kapitál patří jejich vlastní úspory a půjčky od bank a známých. Tyto podniky nejsou založeny pro expanzi, ale jsou tím, co v dnešní době považujeme za podnikatele, protože vytvářejí pracovní místa na lokální úrovni.
- **Škálovatelný startup:** Představují klasický „*Silicon Valley*“ startup, čehož Google, Skype, Facebook, Twitter jsou příkladem. Zakladatelé škálovatelných startupů od začátku věří svojí myšlence změnit svět. Škálovatelné startupy vyžadují rizikový kapitál pro financování business modelu. Pro naplnění svých vizí najímají nejlepší a nejšikovnější zaměstnance v oboru. Později se z nich stává mezinárodní miliardová obchodovatelná společnost.
- **Koupěschopný startup:** V posledních pěti letech požadovaný čas a finance pro vytvoření webu a mobilní aplikace značně poklesl. Počáteční investicí sto tisíc až milion dolarů jsou lidé schopni oslovit milióny lidí po celém světě. Koupěschopné startupy jsou financovány crowdfundingem nebo business Angeles, jehož následkem nejsou schopny vybudovat miliardový byznys kvůli absenci jinak vyvíjeného nátlaku od venture kapitálových investorů.
- **Sociální startup:** Podniky, které na rozdíl od škálovatelných startupů nemají cílem maximalizaci zisku a tržní hodnoty, ale jejich primárním cílem je zlepšení světa pro lepší místo pro život. Příkladem jsou neziskové organizace, nadace apod.
- **Startup velkých firem:** Životní cyklus velkých společností je omezen a během uplynulých let se ještě zkracoval. Posledních 20 let se firmy snažily zvyšovat efektivnost prostřednictvím snižováním nákladů. Jejich zjištěním bylo, že pro zajištění přežití a růstu je potřebné nejen investování do jejich současných business modelů, ale také neustále investování do inovování a vytváření nových business modelů.

4 MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ STARTU PODNIKÁNÍ

V následujících podkapitolách budou definovány možnosti financování startu podnikání.

4.1 Rizikový kapitál

Rizikový kapitál - nebo jeho ekvivalentní názvy jako „private equity“ či „venture capital“ - je formou vlastního externího kapitálu podniku. Přesnou definici rizikového kapitálu (jako už při startupu) nelze jednoznačně vyjádřit, ale existuje řada definic. Podle Dvořáka a Procházky společným znakem těchto definic je, že se jedná o investování do základního kapitálu firem, které nevystupují na veřejných burzách. Pro investory je dále zajímavý podnikatelský záměr, kterého investoři v budoucnu dosáhnou slibnou realizací návratnosti jejich investice.⁴³ Investorem mohou být jak fyzické, tak právnické osoby (většinou ze strany business angels nebo institucionální investoři – fondy rizikového kapitálu). Rizikový kapitál slouží zejména pro financování počátečních činností podniku, který vytváří technologicky inovační projekty s vysokou mírou rizika.⁴⁴ Autoři Dvořák a Procházka dále rozdělují investice rizikového kapitálu na několik následujících typů:⁴⁵

- **Předstartovní financování** - nejrizikovější typ rizikovému kapitálu, který financuje vývoj produktu podniku, který vznikne teprve v budoucnu;
- **Startovací financování** - slouží pro financování začátku činnosti podniku, který již vznikl a má připravený produkt a strategii. Pořád se zde potýkáme s velkou mírou rizika;
- **Financování počátečního rozvoje** – jedná se o financování již zaběhlého podniku, který navzdory svému potenciálu není schopen zajistit další financování rozvoje podniku důsledkem žádného nebo malého zisku;

⁴³DVOŘÁK, Ivan a PROCHÁZKA, Pavel. *Rizikový a rozvojový kapitál: Venturecapital*, (1998). S. 18

⁴⁴RAJCHLOVÁ, Jaroslava. *Rizikový kapitál-možnost financování podniků*, (2016). S. 11

⁴⁵DVOŘÁK, Ivan a PROCHÁZKA, Pavel. *Rizikový a rozvojový kapitál: Venturecapital*, (1998). S. 20-22

- **Rozvojové financování** - slouží pro zavádění nového produktu na trhu geograficky vzdáleným;
- **Záchranné financování** - typ rizikového kapitálu kde podnik (ocitající se ve ztrátě) potřebuje kapitál pro svoji záchranu;
- **Financování akvizic** - finanční podpora nákupu jiné společnosti nebo její části, které již fungují a proto je míra rizika investice nízká.

Na území České republiky působí asociace rizikového kapitálu Czech Private Equity & Venture Capital Association, která úzce spolupracuje s European Venture Capital Association. Uveďme si definici rizikového kapitálu od CVCA, která shrnuje výše zmíněné skutečnosti: „*Private equity a venture capital jsou alternativním zdrojem financování inovativních projektů a podniků s potenciálem rychlého růstu. Anglický pojem private equity znamená střednědobé až dlouhodobé financování poskytované za získání podílu na základním kapitálu podniků, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze. Investuje se do podniků, které mají potenciál pro tvorbu hodnoty a růst tržního podílu a jejichž podnikatelský plán má za cíl vyrábět a nabízet vysoce inovativní produkt, proces či technologii.*“⁴⁶

Počátek 90. let minulého století znamenal pro Českou republiku počátek financování rizikovým kapitálem. Dle CVCA se v rozmezí let 1990 - 2012 uskutečnilo víc než 197 investic v celkovém nákladu 4,236 miliard EUR. Největší podíl investic bylo v oblastech IT, telekomunikace a internetu. Mezi investory nejčastěji patří penzijní fondy, banky, pojišťovny a státní agentury. Mezi investory nejčastěji patří penzijní fondy, banky, pojišťovny a státní agentury. Podle názoru CVCA a Ministerstva financí ČR je legislativa pro existenci rizikového kapitálu nedostatečná. Jejich záměrem je současnou situaci zlepšit ve prospěch financování tohoto druhu. Fondy působící v České republice nejčastěji uskutečňují investice v řádu objemu nad 1 milion EUR. Z tohoto důvodu není tenhle druh financování pro prvotní fázi podnikání nejvýhodnější.⁴⁷

⁴⁶ Czech Private Equity and Venture Capital Association

⁴⁷ Aktuální data / statistiky PE/VC. Czech Private Equity and Venture Capital Association

4.2 Business angels

Jedná se o skupinu soukromých investorů, kteří, jako již bylo uvedeno u rizikového kapitálu, investují vlastní kapitál do rozvíjejících se projektů s úmyslem jeho zhodnocení. Hlavním rozdílem je, že v případě business angels se jedná o značně menší částky a investování probíhá prostřednictvím jednoho investora. Výše investic je v případě tohoto druhu financování v řádech stovek tisíc až několika milionů. Business angels kromě financí do podniku přinesou i svoje cenný know-how v podobě praktických znalostí v oboru nebo výhodných obchodních kontaktů. Výhodou také je, že není potřebné žádné jistění, placení úroků a podnik díky business angels také získá větší důvěryhodnost. Další výhodou je aktivní účast investorů na rozvoji společnosti, čímž snižují i míru rizika. Aktivní účastí se rozumí fyzická účast v podniku.⁴⁸ Investice ve většině případů probíhá ve formě základního kapitálu společnosti. Hlavním cílem investorů je zhodnocení investice v časově omezeném horizontu. Motivem pro poskytnutí kapitálu nemusí být jenom finanční zhodnocení investice, ale v mnoha případech i zájem o podílení se na rozvoji podniku. Výběr investice provádějí na základě oblasti působnosti podniku a způsobilosti podnikatele. Zaměřují se na oblast, kde sami působí, aby rychle zhodnotili výhled podnikatelského nápadu. Z pohledu podnikatele se tento druh podpory využívá v případě, kdy už nedisponuje vlastním zdrojem financování a banka není ochotna poskytnout úvěr novému, vysoce rizikovému nápadu. Dalšími důležitými aspekty pro zvážení tohoto druhu financování je skutečnost, jestli jsme ochotni přijmout dalšího partnera do managementu, jestli je náš nápad dostatečně konkurenceschopný a jestli víme, k čemu využijeme požadovaný kapitál.⁴⁹

Pro efektivnější jednání s podnikateli se business angels sdružují do společných sítí. Účelem těchto sítí je zprostředkování kontaktů mezi investory a začínajícími inovačními podniky. Pro vyhledávání business angels pro Českou republiku můžeme použít následující internetové portály: Keiretsu Forum (<https://keiretsuforum.eu>), Central European Advisory Group (<http://www.ceag.cz>), Business Angels Club Start-up (<http://www.businessangelsclub.cz>), The European Business Angel Network (<http://www.eban.org>). Tzv. andělské sítě dále nabízejí různé možnosti podpor pro

⁴⁸REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*, (2012). S. 39

podnikatele. Například Business Angels Club Brno také nabízí možnosti pomoci při vytváření podnikatelského záměru, administrativy a aktivní spolupráci při celkovém procesu hledání vhodného anděla.⁵⁰

4.3 Inkubátory

Podnikatelské inkubátory jsou druhem nefinanční podpory pro začínající podnikatele a podniky. Inkubátory se soustředí na skupinu začínajících podniků s inovačním nápadem pro vývoj nových výrobků a technologií s následným uvedením na trh. Pro tenhle segment podniků inkubátory nabízejí celou škálu služeb, která jsou - spolu s potenciálním podnikatelským nápadem - potřebná pro úspěšný rozvoj společnosti. Nabízenými službami jsou možnosti pronájmu různých prostor, možnosti konzultací, školení a další služeb zefektivňujících začátek podnikání. Výhodou podnikatelských inkubátorů je koncentrování všech nabízených služeb na jednom místě a možnost kooperace s ostatními podniky uvnitř inkubátoru.⁵¹ Podniky zúčastňující se podnikatelských inkubátorů nemusí být povinně podniky s procesní nebo výrobní inovací. Taktéž se může jednat o nový business model nebo zlepšení přístupu k zákazníkům. Firmy zúčastněné v inkubátorech uzavírají nájemní smlouvu, která se zpravidla uzavírá na dobu tří až pět let, poté by se firma měla osamostatnit nebo přesunout do prostor vědeckotechnického parku.⁵²

Podle CzechInvest se v České republice nacházejí následující inkubátory:

- *Technologický inkubátor VUT;*
- *Podnikatelský inkubátor Vědeckotechnického parku Univerzity Palackého v Olomouci;*
- *BIC Ostrava;*
- *Technologické a inovační centrum Zlín;*
- *Akademické a univerzitní centrum Nové Hradky;*

⁴⁹O projektu. *Business AngelsClub Brno*

⁵⁰O projektu. *Business AngelsClub Brno*

⁵¹Inkubátory. *CzechInvest*

- *Třeboňské inovační centrum;*
- *Vědeckotechnologický park Ostrava;*
- *BIC Plzeň;*
- *Podnikatelské a inovační centrum Severní Čechy;*
- *Inovacentrum;*
- *Technologické centrum Hradec Králové;*
- *Technologické inovační centrum ČKD Praha;*
- *Jihočeská agentura pro podporu inovačního podnikání;*
- *Centrum podpory inovací VŠB – Technické univerzity Ostrava.*⁵³

4.4 Crowdfunding

Crowdfunding, jinak také finanční sbírka, je další možností získání finanční podpory pro začínající podniky a projekty prostřednictvím online platformy. Financování formou crowdfundingu je možné využít nejen pro financování projektů a podniků, ale také například pro podporu hudebních kapel, neziskových organizací a dalších. Výhodou online finanční sbírky je možnost získání kapitálu od většího počtu investorů. Další výhodou využití online platformy je ulehčení transakce mezi tvůrci a přispívatelem. Pro získání co největšího počtu investorů je důležité vytvoření úspěšné crowdfundingové kampaně. Tímto se docílí dosažení požadované finanční částky pro uskutečnění projektu. Tyto online sbírky probíhají na crowdfundingových portálech, kde v průběhu omezené doby, po kterou jsou vybírány finanční prostředky, také zkoumají životaschopnost a zájem o produkt. Portály můžeme rozdělit do čtyř modelů podle typu fungování: **Donation model** funguje na principu dárcovství a jediným důvodem pro přispívání je podpoření charitativní nebo veřejně prospěšné aktivity. Pro představu můžeme uvést internetové stránky Crowdrise, GoFundMe nebo Network forGoodTilt.⁵⁴ Dalším zástupcem je **Reward-based model**, který je nejčastěji využívaným. Tento

⁵² SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S. 105

⁵³ Inkubátory. *CzechInvest*

⁵⁴ SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S. 105

model funguje na principu odměn, kdy přispívatelé po poskytnutí finančního příspěvku náleží odměna. Vyplácení odměny dále probíhá ve formě materiální či služby. Toto vyplácení většinou probíhá po ukončení realizace projektu, a proto můžeme tento typ také označit jako „pre-order“ model. Nejznámějšími odměnovými portály jsou IndieGoGo, HitHit, Kickstarter nebo Startovač. **Debt-base model**, často také označován jako „peer to peer lending“, funguje na bázi půjček, kdy hlavním důvodem příspěvku je finanční zhodnocení vlastního kapitálu. Příkladem tohoto modelu jsou stránky Zonky, FundingCircle nebo Lending Club. Posledním typem crowdfundingu je **Equity-base model**, který je postaven na principu vkladu kapitálu do podniku. Přispívatel získá podíl na vlastnictví podniku a v případě úspěšnosti i podíl na zisku. Příkladem jsou CircleUp, Crowdcup, a EquityNet.⁵⁵

4.5 Podpora Evropské Unie

V následující části kapitoly budou popsány programy a možnosti Evropské unie sloužící k financování startu podnikání. Evropská unie každoročně podpoří více než 200 tisíc podniků bez ohledu na jejich velikost či odvětví.⁵⁶ Využívá k tomu mnoho druhů podpor jako podnikatelské úvěry, granty, rizikový kapitál a další. Financování z prostředků Evropské unie můžeme rozdělit na přímé a nepřímé. Mezi přímé druhy financování patří granty a zakázky. Dále nepřímé financování probíhá zejména prostřednictvím 5 fondů:⁵⁷

- **Evropský fond pro regionální rozvoj** – slouží pro snižování rozdílů rozvoje jednotlivých zemí a podporuje znevýhodněné oblasti. Přispívá do malých a středních podniků za účelem vytvoření udržitelných pracovních míst;⁵⁸
- **Evropský sociální fond** – zaměřuje se na podporu kvality a růstu počtu pracovních nabídek.

⁵⁵ SVOBODOVÁ, Ivana a Michal ANDERA. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*, (2017). S. 106

⁵⁶ Jak zajistit finance: Jak to funguje. *Evropská unie*

⁵⁷ Financování z prostředků EU. *Evropská unie*

⁵⁸ SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S.106

Dále se snaží o snížení rozdílů zaměstnanosti a pracovních omezení pro lidi v celosvětovém měřítku;⁵⁹

- **Fond soudržnosti** – podporuje méně rozvinuté země, jejichž úroveň hrubého domácího produktu je nižší než 90% průměrné úrovně členských zemí Evropské unie. Slouží zejména pro posílení sociálního a hospodářského zajištění zemí;⁶⁰
- **Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova;**
- **Evropský námořní a rybářský fond.**

4.5.1 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

Představuje hlavní operační program pro finanční podporu podnikatelů v programovém období 2020. Funkci řídicího orgánu plní Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, funkci zprostředkujícího subjektu tvoří Agentura pro podnikání a inovace. Pro účely tohoto programu Evropská unie vyčlenila až 4,331 milionů EUR. Tyto finance jsou určeny zejména pro rozvíjení podnikání, konkurenceschopnosti malých a středních podniků (MSP) a inovace jejich výkonnosti. Navzdory jeho zaměření pro MSP nabízí možnosti i pro velké podniky. Program tvoří 5 následujících prioritních os:

1. *Rozvoj výzkumu a vývoje pro inovace;*
2. *Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků;*
3. *Účinné nakládání s energií, rozvoj energetické infrastruktury a obnovitelných zdrojů energie, podpora zavádění nových technologií v oblasti nakládání s energií a druhotných surovin;*
4. *Rozvoj vysokorychlostních přístupových sítí k internetu a informačních komunikačních technologií;*
5. *Technická pomoc.*

Programy následně tvoří 12 investičních priorit v rámci 5 tematických cílů. V rámci prioritních os je dále vytvořeno 23 programů.⁶¹

⁵⁹SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S.106

⁶⁰SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*, (2010). S.105

4.6 Druhy financování v závislosti na životním cyklu podniku

Následující část kapitoly bude rozebírat fáze životního cyklu podniku a druhy financování, které jsou doporučeny pro jednotlivé fáze.

Vznik podniku – fáze je definována vznikem podnikatelského záměru, jehož předpokladem by měl být růst a zájem trhu. Fáze vzniku podniku je charakteristická nízkou hodnotou cash flow a vysokými investičními výdaji. V počáteční fázi podnikání je obtížné získat další investory. Začínající podnikatelé musí pokrýt počáteční výdaje vlastními zdroji, ale většinou je potřeba oslovit další soukromé osoby. Jsou jimi převážně investoři věřící podnikatelskému nápadu a vstupující do podniku jako podílníci, investoři soukromého kapitálu nebo fondy rizikového kapitálu.⁶²

Fáze růstu – období je charakterizováno vysokou poptávkou po produktech, vysokou kladnou hodnotou cash flow. Růst je dosahován expanzí na nové trhy, což je spojeno s rizikem nezvládnutí růstu, nejistotou, poklesem prodeje a konkurencí na nových trzích. Získávané příjmy jsou především používány pro podporu růstu. Jsou-li potřeba externí finance, existuje možnost požádat o bankovní úvěr nebo poskytnout záruku za vlastní aktiva.⁶³

Fáze stabilizace – podnik vykazuje vysoký zisk, který je spojen s nízkým růstem trhu a stabilním tržním podílem. Doporučením pro podnik je hledání vlastních zdrojů růstu, inovování a případným vývojem nových produktů.⁶⁴

Fáze poklesu – lze ji charakterizovat poklesem provozních příjmů, záporným investičním cash flow a zadlužeností podniku. Problémy se projevují ve formě krize likvidity nebo krizí výnosnosti. Krize likvidnosti se projevuje vysokým množstvím pohledávek po lhůtě splatnosti, nedostatkem likvidních prostředků a přílišnými finančními náklady. Možným řešením je přehodnocení výše hmotného majetku a případným odprodejem části hmotného majetku. Další možností je zefektivnění řízení

⁶¹OP PIK: Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. *CzechInvest*

⁶²REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*, (2012).S. 27

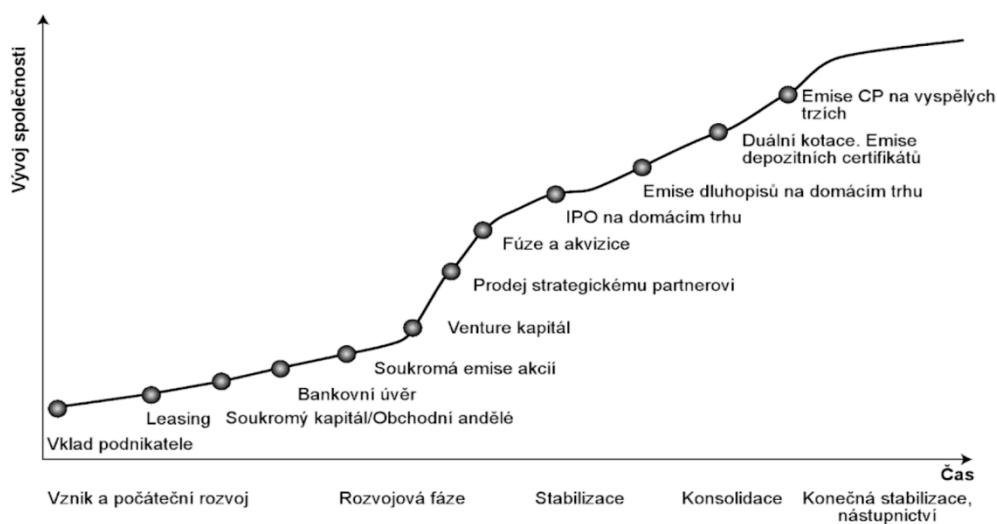
⁶³REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*, (2012). S. 27

⁶⁴REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*, (2012). S. 28

zásob, které mohou způsobovat větší vázanost kapitálu.⁶⁵ Rozšířením krize likvidity se může podnik dostat do krize výnosnosti, která je způsobována nedostatečnou kvalitou produktu, nedostatkem inovací a chybnou cenovou politikou, což by mělo za následek pokles tržeb a růst nákladů – to jsou znaky poklesu výnosů.⁶⁶

Následující obrázek zobrazuje možnosti financování podnikání v různých fázích životního cyklu. Režňáková a Nývlotová rozdělují fáze životního cyklu na následující: Vznik a počáteční rozvoj, Rozvojová fáze, Stabilizace, Konsolidace a Konečná stabilizace, nástupnictví.

Obrázek 2: *Financování v průběhu životního cyklu podniku*



Zdroj: Nývlotová, R. a Režňáková, M. (2007)

⁶⁵ REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikán*, (2012). S. 28

5 IAESTE CZECH REPUBLIC

IAESTE Czech Republic je dobrovolnou, nevládní, neziskovou, nepolitickou studentskou organizací. Organizace je členem mezinárodní organizace IAESTE A.s.b.l., která působí v 86 zemích a byla založena v roce 1948 na Imperial College v Londýně. Jedním z deseti zakládajících států bylo i tehdejší Československo, ale to následně v roce 1949 muselo opustit mezinárodní organizaci důsledkem politických změn. Následně se Československo vrátilo do IAESTE A.s.b.l. a v roce 1990 vznikl Československý národní výbor IAESTE, vykonávající činnost s povolením Federálního ministerstva vnitra. Po rozdělení Československa se také rozdělilo československé IAESTE a následně v roce 1994 vzniká IAESTE České republiky. Tento název organizace nesla až do roku 2016, kdy svůj název změnila na IAESTE Czech Republic. Účel a důvod její založení můžeme vyvodit i ze zkratky tvořící její název. IAESTE je zkratka pro „The International Organization for the Exchange of Students for Technical Experience“, což můžeme přeložit jako „Mezinárodní organizace pro výměnu studentů za účelem získání technické praxe“. Hlavním důvodem založení byla výměna studentů vysokých škol pro odbornou praxi v jejich oboru mezi jejími členskými zeměmi. Hlavním cílem dnešní podoby IAESTE Czech Republic pořád zůstává zabezpečení odborné praxe pro studenty a absolventy vysokých škol z České republiky v zahraničí a zahraničních studentů na území České republiky. Dalšími cíli organizace jsou zvyšování úrovně odborných a jazykových znalostí studentů a rozvíjení jejich organizačních a řídicích schopností. Kromě zajišťování studijní pobytné a odborné praxe v zahraničí dále vytváří projekty zaměřené na rozvoj studentů vysokých škol, zajišťuje osobní a profesní rozvoj studentů, podporuje je při studiu a následně napomáhá s uplatňováním na trhu práce.

Organizační strukturu IAESTE Czech Republic tvoří Senát, Národní tajemník, Dozorčí rada a lokální centra. Nejvyšším orgánem organizace je senát. **Senát** je tvořen Národním tajemníkem a prezidenty lokálních center. Senát rozhoduje o záležitostech organizace, pokud stanovy nepřidělují určité záležitosti rozhodovat jiným orgánům. Senát schvaluje organizační řády, vyhlášky nebo volí, jmenuje a odvolává Národního

⁶⁶ REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*, (2012). S. 29

tajemníka, volí, jmenuje a odvolává členy Dozorčí rady, taktéž rozhoduje o založení nebo zrušení lokálních center. **Národní tajemník** je statutárním orgánem celé organizace. Stát se jím může jen řádný člen organizace, jeho funkční období je dvouleté a z titulu své funkce zodpovídá za rozpočet a hospodaření s majetkem. Je nadřízeným orgánem národního centra. Národní centrum napomáhá tajemníkovi ve výkonu jeho funkce. Další složkou organizační struktury je **Dozorčí rada (DR)**, která je dozorčím a kontrolním orgánem. Její funkční období je dvouleté (jako v případě Národního tajemníka). Členem se může stát jakákoli fyzická osoba, ale současně nemůže být členem Senátu. Seskupení rady musí být minimálně 3členné a maximálně 5členné. V samotném čele je Předseda Dozorčí rady. Jejím úkoly je směřování organizace, kontrola správného vykonávání funkcí, má právo na nahlížení do všech dokumentů organizace a v odůvodněných případech mimořádně svolat Senát.

Poslední složkou je **Lokální centrum**, které je organizační jednotkou organizace. Lokální centrum může vzniknout pouze při vysoké škole, má právní subjektivitu, vlastní IČO, řídí se vlastním organizačním řádem, který musí být v souladu se stanovami organizace. Nejvyšším orgánem centra je Shromáždění členů a jeho statutárním orgánem je Prezident Lokálního centra. Lokální centra právně zodpovídají za svoji činnost a organizace neručí za dluhy center. V České republice momentálně existuje 7 lokálních center u 7 vysokých škol. Konkrétně u následujících univerzit: Západočeská univerzita, ČVUT, VŠCHT, TUL, VUT, UTB, a VŠB.

V současné době je cílem organizace založení dalšího centra při Univerzitě Pardubice. Problematiku založení nového centra a jeho financování při vzniku budeme dále rozebírat v podkapitole 5.2.

Zdroje financování pro založení jednotlivých center jsou získány z vedlejších činností pobočných spolků. Hlavní spolek z těchto prostředků zakládá nová centra, aby bylo umožněno rozšíření nabízených vzdělávacích projektů do více míst v České republice.

5.1 Projekty IAESTE Czech Republic

Stáže jsou hlavním projektem organizace a důvodem jejího založení v roce 1948. V České republice zprostředkuje ročně více než 150 stáží pro studenty a absolventy vysokých škol. V případě vytvoření odborné placené stáže na území České republiky se vytvoří tzv. O-form, který umožní zahraničnímu studentovi získat pracovní stáž na našem území. Formulář je následně vyměněn mezi představiteli ostatních 85 členských států a touto výměnou je umožněné získání pracovní stáže pro českého studenta se zemí, se kterou proběhla výměna. Výměna těchto formulářů probíhá na konferenci v lednu, kdy se na jednom místě sejdou všechny členské země organizace. Nejvíce získaných stáží probíhá v průběhu léta, ale existuje i možnost stáží během celého roku. Minimální délkou stáží je 6 až 52 týdnů. Jejich obrovskou výhodou je akreditace MŠMT, díky které mezi firmami a studenty nevzniká pracovní vztah, proto není potřebné platit sociální a zdravotní pojištění a student získává celou sjednanou částku. Další výhodou je vyřízení potřebné administrativy univerzitou, takže jedinou povinností studentů je zařízení letenek. Důležitým projektem organizace jsou **veletrhy**, které jsou nejziskovějšími projekty a slouží pro financování chodu organizace a možnosti zprostředkování jejího hlavního cíle, stáží. Společně nesou název Veletrhy iKariéra, ale v některých městech, příkladem je Plzeň, jsou nazývány Veletrhy Pracovních Příležitostí. Celkově v průběhu roku probíhá 6 veletrhů v 5ti městech, v Brně, Liberci, Plzni, Zlíně a dva veletrhy v Praze. Veletrhy jsou určeny hlavně pro studenty a absolventy vysokých škol, kde mají možnost získat uplatnění na pracovním trhu. Užitečným projektem pro studenty je **Průvodce prváka** nebo **Diář studenta**. Průvodce je zaměřen pro prváky vysokých škol a ulehčuje jim zorientovat se při prvních krocích studia. Najdou tady užitečné rady pro studium, doporučení na restaurace a místa ve městě, kde studují a také napomůžou lepší orientaci se ve složitém komplexu budov univerzitních kampusů. Diář také obsahuje praktické rady pro studenty, ale jeho výhodou je možnost jeho využití v průběhu celého roku a nejen u prváků. Nejnovějším projektem organizace je **Mount Work**, jehož pilotní ročník proběhl ve školním roce 2017/2018. Studenti všech vysokých škol, kde působí IAESTE měli možnost se zapojit do případové studie, kde nejlepší z nich měli možnosti získat práci u firem Microsoft, Amazon, Škoda Auto, ZF a MBTech. V průběhu podzimu 2017 probíhala Mount Work

tour po všech zúčastněných univerzitách, kde studenti měli možnost se sejit s firmami a následně zapojit se do případové studie. Po jejím ukončení na konci roku bylo vybraných 20 nejlepších studentů, který získali možnost jet na pobyt do Alp se všemi firmami. V Alpách následně probíhali zajímavé workshopy, společný program s firmami, na konci kterého firmy měly možnost si vybrat z řady účastníků budoucího zaměstnance a podepsat smlouvu. IAESTE nabízí ještě další projekty jako **ikariera.cz**, internetový portál, **BUS iKariéra**, exkurze do výrobních prostor společností a **Bridge Builder Contest**, stavební soutěž pro studenty středních stavebních škol.⁶⁷

5.2 Vznik a financování lokálního centra IAESTE

V této části kapitoly bude rozebráno konkrétní založení lokálního centra IAESTE LC Pardubice (dále jen „LC Pardubice“). V současné době se na půdě Univerzity v Pardubicích nachází kooperující pobočka IAESTE, která ale nemá právní subjektivitu, nevykazuje žádné příjmy, její náklady jsou financovány národním centrem a v rámci IAESTE Czech Republic proto nemá ani hlasovací právo. Z těchto důvodů je v současné době rozpracovaný vznik lokálního centra Pardubice s právní subjektivitou jako pobočného spolku spadajícího pod IAESTE Czech Republic. Po úspěšném založení a financování startu podnikání by centrum mělo vykazovat zisk, samofinancovat své náklady, mít hlasovací právo a hlavně provozovat IAESTE projekty pro studenty Univerzity Pardubice.

5.2.1 IAESTE jako spolek

Jak již bylo zmíněno v předešlé části, IAESTE je mezinárodní neziskovou, nevládní organizací. Současná legislativa však pojem neziskové organizace jako takový neupravuje. V legislativní úpravě můžeme najít pojmy Nadace, Nadační fond, Spolek a Ústav. V rámci těchto čtyř kategorií lze pomocí charakteristiky a účelu organizace IAESTE zařadit mezi spolky. Právní úpravu spolku nalezneme v zákoně č. 89/2012 Sb., občanském zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, konkrétně v §214 -302.

⁶⁷ Projekty IAESTE

V následující části kapitoly si nejdříve vymezíme tento pojem a následně jej aplikujeme na konkrétní nově vznikající spolek - pobočný spolek IAESTE LC Pardubice.

Občanský zákoník uvádí definici spolku takto: „*Alespoň tři osoby vedené společným zájmem mohou založit k jeho naplňování spolek jako samosprávný a dobrovolný svazek členů a spolčovat se v něm.*“

Hlavní činností spolku nemůže být podnikání, ale pouze uspokojování společných zájmů, což je zároveň důvodem, pro který spolek vznikl. Podnikání však může být vedlejší činností spolku vykonávající za účelem vytvoření dostatečných finančních prostředků pro vykonávání své hlavní činnosti. Členem spolku může být i právnická osoba. Členové spolku nijak neručí za závazky spolku, ale v případě zájmu o členství se bere na zřetel skutečnost, že je ve vůli zájemce vázat se stanovami spolku od okamžiku vzniku jeho členství. Stanovy spolku jsou potřebnou součástí jeho založení. Obsahem stanov musí minimálně být: účel spolku, jeho název a sídlo, práva a povinnosti jednotlivých členů a určení statutárního orgánu. V případě rozlišení druhu členství se také vymezí práva a povinnosti těchto jednotlivých druhů. Zákon ukládá povinnost určení statutárního a nejvyššího orgánu spolku. Statutárním orgánem může být jednatel (předseda), nebo kolektiv (výbor). Statutární orgán je volen a odvoláván nejvyšším orgánem spolu, neurčí-li stanov jinak. Nejvyšším orgánem je členská schůze, neurčí-li stanov jinak. Zákon povoluje vykonávání nejvyššího a statutárního orgánu současně jedné osobě. Dále povoluje zřízení kontrolní a rozhodčí komise, ale není to nutností. Spolek vzniká dnem zapsání spolku do spolkového rejstříku. Návrh pro zapsání podávají zakladatelé nebo osoba pověřena ustavující schůzí.⁶⁸

5.2.2 Poslání a cíle lokálního centra IAESTE

Pro chápání vzniku a účelu nového lokálního centra Pardubice bude uvedeno jeho poslání a cíle. „**Poslání** srozumitelně deklaruje, proč daná organizace existuje. Slouží k tomu, aby všichni zaměstnanci pochopili, že uspořádání aktivit a jejich vykonávání směřuje k jeho soustavnému naplňování a současně tyto informace sděluje i ostatním

⁶⁸ Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

stakeholderům.“⁶⁹ Stakeholdery by v tomhle případě byli členové, studenti univerzity, samotná univerzita, firmy zapojené do projektů a město Pardubice. Vytvoříme poslání nového lokálního centra, které bude formulováno následovně:

„Posláním IAESTE LC Pardubice je získání zkušeností a osobní rozvoj studentů a členů prostřednictvím projektů a mezinárodních stáží.“

Na základě poslání můžeme vytvořit cíle centra. „**Cílem** rozumíme *konkrétní stav, jehož dosažení předpokládáme v určitém časovém období. Jasně stanovené cíle se vlastně stávají úkoly pro přesně stanovený časový horizont.*“ Dále cíl musí být SMART, což znamená specifický, měřitelný, akceptovatelný, realistický a terminovaný.⁷⁰ Definujeme si následující cíle centra Pardubice:

1. Realizace projektů pro osobní rozvoj a získání odborných zkušeností studentů Univerzity Pardubice;
2. Nabídka mezinárodních odborných stáží za účelem získání pracovní a odborné zkušenosti;
3. Zabezpečení pracovních stáží pro zahraniční studenty na území České republiky;
4. Umožnění mezinárodní spolupráce pro pochopení mezi studenty z celého světa;
5. Zkvalitnění jazykové úrovně studentů pomocí mezinárodní spolupráce.

5.2.3 Cílová skupina IAESTE

Na základě poslání a cílů by se hlavní cílovou skupinou nového centra stali studenti Univerzity Pardubice ve věku 19 až 30 let. Věkovou hranici 30 let můžeme docílit věkovým ohraničením zahraničních stáží, u kterých je umožněno studentovi nebo absolventovi vysoké školy do doby rok po studiu vycestovat na stáž do tohoto věku. Centrum by se mohlo především zaměřit na studenty fakult chemicko-technologický, ekonomicko-správní, dopravní, elektrotechniky a informatiky a restaurování vzhledem k technicky zaměřeným stážím, které IAESTE nabízí. Pro fakulty filozofickou a zdravotních studií by nabídka zahraničních stáží nebyla tak rozšířena, ale centrum může těmto fakultám poskytnout jiné projekty z jejich nabídky.

⁶⁹ TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra. *Podniková ekonomika*, (2015). S. 141

5.2.4 Postup založení a vzniku pobočného spolku IAESTE LC Pardubice

Občanský zákoník prikazuje pojmenování pobočného spolku s příznačným prvem názvu hlavního spolku. Z tohoto důvodu je názvem pobočného spolku IAESTE LC Pardubice. Právní osobnost pobočného spolku vzniká na základě právní osobnosti spolku hlavního. LC Pardubice se po vzniku stanou organizační jednotkou IAESTE, která má právní subjektivitu jako samostatná organizační jednotka s vlastním identifikačním číslem. Jejím právem bude mimo jiné možnost rozhodování a jednání za IAESTE, jedná-li se o věci spojenou s lokálním centrem a není-li v rozporu se stanovami IAESTE, Národním tajemníkem, Dozorčí radou nebo Senátem. Povinností bude dodržování stanov IAESTE Czech Republic. Důležitou náležitostí pro založení pobočného spolku je **souhlas statutárního orgánu hlavního spolku**. Založení pobočného spolku musí být projednáno a schváleno statutárním orgánem hlavního spolku, přičemž v případě IAESTE se jedná o Národního tajemníka. Povolení Národního tajemníka o založení pobočného spolku naleznete v příloze A.

Pro úspěšné **založení pobočného spolku** jsou nabídnuty dvě možnosti, a to shoda zakladatelů na obsahu stanov, nebo svolání ustavující schůze. Pro obě zmíněné možnosti je pro jeho založení důležité vytvoření stanov. **Stanovy**, jak již bylo zmíněno výše, musí uvádět název spolku, jeho účel, práva a povinnosti členů a určení statutárního orgánu. Návrh stanov LC Pardubice bude obsahovat části: Základní ustanovení, Organizační strukturu, Shromáždění členů, Vedení lokálního centra, Prezident lokálního centra, Člen, Spolupracovník, Advisor a Společná a závěrečná ustanovení. Pro účel založení LC Pardubice použijeme cíle z části kapitoly Poslání a cíle lokálního centra.

Další povinnou náležitostí stanov je vytvoření **organizační struktury**. Pro účely LC Pardubice budou orgány lokálního centra následující: Shromáždění členů, Vedení lokálního centra a Prezident lokálního centra. Nejvyšším orgánem centra je **Shromáždění členů**. Je svolávána statutárním orgánem nejméně třicet dnů před jejím konáním a koná se minimálně jednou za rok. Její náplní je především schvalování

⁷⁰ SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů, (2010). S. 130-131

Organizačního řádu, vnitřních předpisů a jejich změny a dodatky. Dále jmenuje a odvolává Prezidenta a Vedení lokálního centra. Ze Shromáždění členů je řádně pořizován zápis. Dalším orgánem je **Vedení lokálního centra**, které řídí činnosti centra a je tvořen dvěma členy a prezidentem. Vykonávají rozhodnutí Shromáždění členů, stanovují rozpočet centra, rozhodují o vzniku a zániku členství. Vedení je voleno Shromážděním členů a jeho funkční období je jeden rok. Statutárním orgánem je **Prezident lokálního centra**, který je současně členem Vedení lokálního centra. Prezident - jako v případě Vedení - je volen Shromážděním členů a jeho funkční období je jeden rok. Přísluší mu vykonávání rozhodnutí Vedení, řízení běžné činnosti centra, hospodaří s majetkem centra, vede účetnictví a odevzdává daňové přiznání. Prezident je taktéž členem Senátu IAESTE Czech Republic, v němž zastupuje zájmy lokálního centra na základě doporučení Vedení. Prezident se dále zodpovídá Shromáždění členů a Vedení lokálního centra. Další částí stanov je rozdělení následujících druhů členství: Spolupracovník (působící v organizaci méně než 3 měsíce), Člen (působící více než tři měsíce) a Advisor (vysloužilý člen, který aktivně předává informace nastávajícím členům). Stanovy dále definují jejich práva a povinnosti.

Umístění sídla je podle občanského zákoníku další nutnou náležitostí stanov. V případě LC Pardubice se bude sídlo spolku nacházet v prostorech Univerzity Pardubice na adrese Studentská 95, 532 10 Pardubice. Tyto kancelářské prostory poskytnuté pro centrum jsou nefinanční podporou startu podnikání od univerzity na základě podpory studentských organizací vykonávajících prospěšnou práci na půdě univerzity. Souhlas s umístěním sídla naleznete v příloze B. Získané prostory poskytnou lokálnímu centru možnost základních potřeb pro jeho fungování. Příkladem je přívod elektřiny, vody, topení a internetového připojení.

Vytvořením stanov a jejich následným schválením zakladateli je pobočný spolek LC Pardubice považován za založený. V praxi je zapotřebí pro založení pobočného spolku dodání dokumentu s identifikačními údaji zakladatelů a jejich podpisu spolu s datem, kdy došlo k podepsání, tzn. shody o obsahu stanov nově zakládajícího se spolku.

Dalším způsobem pro založení spolku je svolání ustavující schůze. Tato možnost je využívána v případě většího počtu zakladatelů a nejasnosti jejich finálního počtu. Každý

zúčastněný, který splňuje podmínky pro vznik členství, je zapsán do listiny přítomných na ustavující schůzi a považuje se za zájemce o členství ve spolku. Schůzi je nutné svolat nejméně 30 dní před jejím konáním. V den schůze ji zahajuje svolavatel nebo osoba jím pověřena. Následně na ustavující schůzi sdělí již vykonané úkony pro založení spolku a představí návrh stanov. Ustavující schůze pak hlasuje o návrhu stanov a nastupuje volba samotných orgánů. V případě hlasování proti návrhu stanov je možné odstoupit od přihlášky do spolku. Z průběhu ustavující schůze se vede zápis, kde je potřebné uvést, kdo hlasoval pro nebo proti návrhu stanov. V případě účasti nejméně tří osob je možné schválit stanovy a tím založit spolek. Vzor ustavujícího shromáždění členů o založení pobočné organizace IAESTE LC Pardubice naleznete v příloze C.

Vznik spolku proběhne dnem zápisu do spolkového rejstříku. Pro návrh zápisu je potřebné doložit souhlas o umístění sídla, souhlas statutárního orgánu spolku, zápis z ustavující členské schůze či zápis o shodě zakladatelů o volbě orgánů a schválení stanov spolu s jejím úplným zněním. Návrh pro zapsání do spolkového rejstříku podávají samotní zakladatelé nebo jimi pověřená osoba. Návrh na zápis do spolkového rejstříku je bezodkladně podáván po jeho založení. Návrh je podáván písemnou nebo elektronickou formou místně příslušnému rejstříkovému soudu. Pro oba případy je ale povinností vyplnění elektronického formuláře na stránkách Ministerstva spravedlnosti ČR. V případě listinné podoby musí být podpis úředně ověřen. Pro elektronickou podobu je potřebné podepsání elektronickým podpisem na základě zákona č. 297/2016 Sb., o službách vytvářejících důvěru pro elektronické transakce, ve znění pozdějších předpisů. Rejstříkový soud následně vydá rozhodnutí o zápisu spolku a provede zápis. V případě chybějících potřebných náležitostí pro zápis nebo určitých chyb obsažených v návrhu vyzve soud navrhovatele o dodání nebo úpravu předložených dokumentů.⁷¹ Vznik nového pobočného spolku s sebou nese určité finanční náklady, které můžete vidět v Tabulce 2. V tabulce jsou započítané i počáteční náklady pro zakoupení potřebného vybavení pro hladký začátek činnosti spolku.

⁷¹ Jak správně založit spolek. *Frank Bold*

Tabulka 2: Finanční náklady spojené se vznikem pobočného spolku

Druh nákladu	Kč
Náklady spojené se zápisem do rejstříku	150
Kancelářské potřeby	9 000
Zařízení kanceláře	58 500
Výpočetní technika	45 000
Celkem	112 650

Zdroj: Vlastní zpracování

Položka „Náklady spojené se zápisem do rejstříku“ v sobě zahrnuje náklady pro úřední ověření podpisů na povinných náležitostech k založení spolku. Po zrušení poplatku za zápis do spolkového rejstříku není nutno platit a počítat s ním tedy do nákladů pro založení spolku. Další položka „Kancelářské potřeby“ počítá s nakoupením základních kancelářských potřeb pro výkon činnosti. Příkladem je kancelářský papír, psací potřeby, sešivačky, děrovače, lepidla, razítka apod. Největší položkou nákladů pro založení spolku je „Zařízení kanceláře“, která je poskytnuta univerzitou, ale nenachází se v ní žádný nábytek. Pro fungování spolku je potřebné nakoupit kancelářské stoly, kancelářské židle, konferenční stůl, sedací soupravu, police, skříně, koberec a další vybavení. „Výpočetní technika“ obsahuje náklady pro zakoupení tiskárny, náhradních tonerů, dvou stolních počítačů a jejich doplňků.

Pro vznik pobočného spolku a financování nákladů s tím spojených je potřebné získání dostatečné míry příjmu ze zdrojů financování. Následující Tabulka 3 zobrazuje potenciální výšku získaných finančních příjmů pro založení a rozběh činností spolku.

Tabulka 3: Potenciální finanční příjmy pro vznik pobočného spolku

Druh příjmu	Kč
Členské příspěvky 1000 Kč/rok/člen	12 000
Půjčka od IAESTE Czech Republic	60 000
Dar univerzity	25 000
Příspěvek společností	70 000
Individuální dárci	40 000
Celkem	207 000

Zdroj: Vlastní zpracování

V současné době má kooperační pobočka IAESTE v Pardubicích 12 aktivních lidí, kteří by se po vzniku IAESTE LC Pardubice stali jeho oficiálními členy a bylo by možné od nich vybrat členský příspěvek. Dalším zdrojem financování by se stala bezúročná půjčka od hlavního spolku, která by byla v plné výši vyplácena zpět po úspěšné realizaci prvního projektu. Další finanční položky jsou pouze potenciálním zdrojem financování. Kromě nepeněžitě podpory financování a poskytnutí kanceláře by univerzita také poskytla finanční částku 25 000,- Kč pro podporu nově vznikající studentské organizace. Největším finančním příspěvkem by se stal zisk od samotných společností. Cílem by bylo oslovit hlavně partnery IAESTE Czech Republic, kteří s organizací dlouhodobě spolupracují a finančně ji podporují. Posledním potenciálním finančním zdrojem jsou individuální dárci. Většinou tahle skupina lidí přispívá organizaci, protože se jim líbí její účel. Ze zkušeností z minulosti jiných lokálních center můžeme říct, že těmito dárci byli bývalý členové organizace nebo účastníci zahraničních stáží, které nadchla myšlenka organizace jako takové.

5.3 Veletrh iKariéra Pardubice

Hlavní činností IAESTE, jak již bylo zmíněno, je zprostředkování odborných stáží studentům pro získání pracovních zkušeností. Jediným příjmem pro organizaci je manipulační poplatek 5 000,- Kč za zprostředkování stáže a vyřízení veškeré administrativy s tím spojené. Náklady však často dosahují vyšších částek, než je manipulační poplatek, což v důsledku znamená, že organizace by nebyla schopna vykonávat svojí hlavní činnost. Proto organizace provozuje vedlejší činnosti v podobě projektů za účelem financování hlavní činnosti. Z tohoto důvodu bude IAESTE LC Pardubice na svém začátku financováno prostřednictvím svých projektů. Pilotním projektem nového centra by byl první ročník Veletrhu iKariéra, který je nejziskovějším projektem IAESTE a zabezpečil by tak dostatečné množství finančních prostředků pro start a fungování nového centra. Kooperující pobočka v Pardubicích se účastnila projektu MountWork, kdy uspořádali jednodenní veletrh účastníků se firmami. Tato zkušenost nabídla členům nově vzniklého centra cenné poznatky s organizací veletrhu, a to je dalším důvodem pro výběr veletrhu jako pilotního projektu. Záměrem centra by

byla účast alespoň padesáti firem na veletrhu. V současné době má kooperující pobočka již 203 firem v databázi, kteří by byli potenciálními účastníky veletrhu. Potenciálními účastníky by dále mohlo být 21 partnerů IAESTE Czech Republic, kteří se převážně účastní všech veletrhů pořádanými IAESTE. Po vzniku lokálního centra Pardubice a uspořádání veletrhu by společnosti měly možnost oslovit své potenciální zaměstnance i na půdě univerzity v Pardubicích.

Na začátek bude uveden potenciální příjem pardubického veletrhu, který by akumuloval při dosažení počtu padesáti účastníků. Účastníci veletrhu, jak je již zvykem na ostatních veletrzích IAESTE, by měli několik druhů účastí. Na výběr by měli z přímé a nepřímé účasti na veletrhu, kde každá z nich se dále dělí na účast se strukturovanou nebo kreativní stránkou. Pro vysvětlení terminologie - za přímou účastí se rozumí fyzická účast společnosti v den veletrhu, kde za poplatek obdrží stánek s kompletním zařízením, připojením na internet, obsluhu hostesky v průběhu celého dne, oběd a parkovací místo. K přímé účasti patří i strukturovaná stránka v Průvodci veletrhem. Průvodce veletrhem je tištěný katalog se všemi účastníky veletrhu, kde se návštěvníci mohou dozvědět informace o jednotlivých firmách, nabízeních pozicích a nabízeních benefitech. Pro zlepšení orientace v katalogu jsou firmy dělené podle oborů hledaných pozic. Účastníci mohou využít přímou účast s kreativní stránkou, která nabízí možnost stránky s vlastním designu podle zadání společnosti. Kreativní stránka se následně nachází na protější strukturované stránce společnosti. Další možností účasti je tzv. nepřímá účast, kdy se společnost fyzicky nenachází na veletrhu, ale může pouze využít inzerce v Průvodci veletrhem v podobě strukturované nebo kreativní stránky. Finální podoba tohoto katalogu bude v nákladu 2000 kusů distribuována návštěvníkům v den veletrhu. Společnosti mohou dále v průběhu veletrhu využít doplňkových služeb, které jsou centrem zpoplatněny. Vzhledem k prvnímu ročníku veletrhu by centrum nabízelo pouze možnost expozice vozidla před budovou nebo možnost firemní přednášky v prostorech posluchárny. Expozice auta se již osvědčila v projektu MountWork, proto bude nabízena v rámci prvního ročníku veletrhu.

Tabulka 4: Předpokládaný příjem veletrhu

Druh účasti/služby	Cena/ks	Počet ks	Cena celkem
Přímá účast se strukturovanou stránkou	18 900	28	529 200
Přímá účast s kreativní stránkou	23 900	15	358 500
Nepřímá účast se strukturovanou	4 900	5	24 500
Nepřímá účast s kreativní stránkou	6 900	2	13 800
Expozice vozidla před budovou	5 000	6	30 000
Firemní přednáška	1 900	4	7 600
Celkový příjem			963 600

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 4 zobrazuje předpokládané rozdělení účasti při naplnění kapacity padesáti prezentujících se společností. Dále zobrazuje počet doplňkových služeb zakoupených společnostmi. V průběhu dne na veletrhu proběhne celkem 12 firemních prezentací ve dvou přednáškových místnostech. Nízký počet 4 placených prezentací v tabulce počítá s tím, že tuto službu využijí hlavně partneři IAESTE, kteří mají tuto službu zcela zdarma.

Vytvoření úspěšného projektu a dosažení spokojenosti všech zapojených stakeholderů předchází vynaložení výdajů pro realizaci projektu. Plánované výdaje pro realizaci projektu veletrhu naleznete v Tabulce 5.

Tabulka 5: Plánované výdaje veletrhu

Druh výdaje	Cena celkem
Tisk Průvodce veletrhem	35 000
Propagační tašky	30 200
Stánky firem	56 000
Catering	43 750
Menza	20 500
Propagace události	20 000
Grafické služby	15 000
Brigádníci a nosiči	18 000
Samolepky oborů	2 500
Fun zone	1 000
Náklady lokálního centra	5 000
Fotograf & Video	7 500
Pojištění události	3 300
Celkový výdaj	257 750

Zdroj: Vlastní zpracování

Dále si postupně rozeberme každou položku z plánovaných výdajů veletrhu. Položka „Tisk Průvodce veletrhem“ slouží pro náklady spojené s tiskem 2000 kusů katalogů s inzercí společností určenou pro návštěvníky veletrhu. Katalogy budou brigádníky rozdávány u vchodu spolu s propagačními taškami, které jsou další položkou v tabulce. Do tašek mají možnost všichni vystavovatelé dle libosti umístit propagační materiály společností. Tašky stejně jako katalog budou vyrobeny v nákladu 2000 kusů. Největší položkou jsou „Stánky firem“, která slouží pro postavení 50 stánků pro vystavovatele. Tento výdej může klesnout v případě, že firma bude mít vlastní stánek a nebude potřeba pořizovat konstrukci stánku od externího dodavatele. V průběhu celého dne mají vystavovatelé možnost občerstvení na stánku, což obsahuje položka „Catering“. Položka obsahuje všechno jídlo a nápoje, které hostesky nabízejí v prostorech veletrhu. Další položkou je „Menza“, kde mají vystavovatelé možnost nabídky obědového menu. Tato položka může klesnout v případě, že se nedostaví všichni zaměstnanci vystavujících firem. „Propagace události“ ukrývá veškerou propagaci veletrhu. Lokální centrum by jako hlavní komunikační kanál zvolilo Facebook kde by v rámci facebookové události využili placenou reklamu. Zbytek prostředků určených pro propagaci by uhradil tisk plakátů, polepů, bannerů, propagační událost před veletrhem.

„Grafické služby“ by obsahovaly finanční prostředky pro límce stánků s názvem, logem a obory společností a jejich tiskem. Pro vystavující společnosti by v den veletrhu byli k dispozici hostesky, nosiči a další brigádníci, jejichž výplata by byla hrazena z další položky. Organizátoři veletrhu pro lepší orientaci návštěvníků značí obory společností na jejich stánky a do inzerce v katalogu. Pro lepší orientaci společností jsou v den veletrhu k dispozici samolepky oborů, které si návštěvníci mohou nalepit na sebe. Jsou k dispozici u vchodu a jejich náklad je hrazen z položky „Samolepky“. Další položkou je „Fun zone“, která by sloužila návštěvníkům pro zpříjemnění atmosféry. „Náklady lokálního centra“ jsou chápány různé náklady, které uskuteční členové centra. Příkladem jsou náklady pro společné veletržní porady. Dále bude v průběhu veletrhu k dispozici fotograf, který bude mít za úkol vyfotit všechny stánky společností a současně natočit propagační video veletrhu. Poslední položkou rozpočtu je „Pojištění události“, které je potřebné pro zabránění neplánovaných výdajů v případě vzniku mimořádných situací.

Na základě předešlých tabulek můžeme určit konečný finanční zůstatek pardubického centra po jeho počáteční fázi vzniku a úspěšné realizaci veletrhu. Zůstatek a jeho výpočet můžete vidět v následující Tabulce 6.

Tabulka 6: Finální zůstatek po realizaci veletrhu

Počáteční fáze	Příjem	229 000 Kč
	Výdej	112 650 Kč
	Rozdíl	116 350 Kč
Realizace veletrhu	Příjem	963 600 Kč
	Výdej	257 750 Kč
	Rozdíl	705 850 Kč
Finanční zůstatek po realizaci		822 200 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Jedná se o jednoduchý výpočet, protože nebereme v úvahu jiné náklady, které jsou spojeny s fungováním centra. Centrum na začátku svého fungování očekává výdaje ve výši 112 650 Kč, ty budou hrazeny ze získaných prostředků a po jejich uhrazení bude disponovat zůstatkem ve výši 116 350 Kč. Pro finální realizaci veletrhu jsou očekávané výdaje ve výši 257 750 Kč, což znamená, že finanční prostředky by nebyly dostačující. V realitě je většina nákladů zaplacená po veletrhu, když jsou od dodavatelů vystaveny

faktury. V té době jsou současně vystaveny faktury za účasti na veletrhu, které uhradí vzniklé náklady. Aby se centrum nedostalo do situace, kdy nebudeme mít dostatečnou výši pro úhradu nákladů, je možné fakturovat 15 % částku po vytvoření objednávky a zbytek částky po uskutečnění veletrhu. Z minulosti IAESTE veletrhů je známo, že je běžnou praxí fakturovat partnerské společnosti před konáním veletrhu pro zabezpečení dostatku finančních prostředků. Po úspěšném vzniku centra, realizaci veletrhu a jejich financování by mělo IAESTE LC Pardubice disponovat finančními prostředky ve výši 822 200 Kč. Prostředky dále budou použity pro financování hlavní činnosti, zprostředkovávání zahraničních stáží, zabezpečení ubytování pro zahraniční stážisty. Centrum by dále bylo schopné zorganizovat tzv. Summer Reception, což jsou víkendové akce pro přijíždějící stážisty, aby poznali Českou republiku a její kulturu. Možnost zúčastnit se této akce mají možnost nejen stážisti na území České republiky, ale jakýkoliv IAESTE stážista, který se registruje a dostaví. Z prostředků by dále byly financovány cestovatelské přednášky a propagační přednášky stáží pro české studenty se zájmem vycestovat na pracovní stáž.

ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo teoretické vymezení základních pojmů týkajících se startu podnikání. Hlavním cílem bylo definování možností financování startu podnikání a jejich podrobnější rozbor. Tato práce pomohla autorovi k prohloubení znalostí dané problematiky a mohla by být velkým přínosem v jeho pracovním životě.

Bakalářská práce je rozdělena na dvě části – teoretickou a praktickou. Na začátku teoretické části jsou vymezeny jednotlivé základní pojmy, následně hlouběji rozebrán pojem startup a na konci teoretické části jsou definovány a rozebrány vybrané možnosti financování. Autor uvádí některé druhy financování z oblasti rizikového kapitálu, soukromých investorů, alternativních způsobů financování a financování Evropskou unií. Teoretická část obsahuje také možnosti financování na základě životního cyklu podniku.

V praktické části autor rozebírá vznik nové organizační jednotky mezinárodní organizace. Primární účelem této organizace je nabízení odborných mezinárodních stáží za účelem získání pracovních a odborných zkušeností pro studenty vysokých škol. Vznik nové jednotky je financován prostřednictvím realizace projektů, které studentům nabídnou možnost osobního rozvoje a zlepšení odborných dovedností. Cílem vzniku nové jednotky v dalším městě je rozšíření nabídky vzdělávacích projektů a stáží pro větší množství studentů v České republice. Z výsledku praktické části je patrné, že nová jednotka má vysoký potenciál pro náplň svojí hlavní činnosti za pomoci financování z její vedlejší činnosti. Kritickou je však počáteční fáze, kde klíčovým faktorem je úspěšná realizace projektu pro financování dalšího rozvoje.

SEZNAM TABULEK A OBRÁZKU

Seznam tabulek

Tabulka 1: Kategorizace podniků podle velikosti	12
Tabulka 2: Finanční náklady spojené se vznikem pobočného spolku	43
Tabulka 3: Potenciální finanční příjmy pro vznik pobočného spolku	43
Tabulka 4: Předpokládaný příjem veletrhu.....	46
Tabulka 5: Plánované výdaje veletrhu.....	47
Tabulka 6: Finální zůstatek po realizaci veletrhu	48

Seznam obrázků

Obrázek 1: Schéma procesu „vytvoř, změř a pouč se“.....	22
Obrázek 2: Financování v průběhu životního cyklu podniku.....	33

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knižní prameny:

DVOŘÁK, Ivan a PROCHÁZKA, Pavel. *Rizikový a rozvojový kapitál: Venture capital*. Praha: Management Press, 1998. ISBN 80-85943-74-3.

FOTR, Jiří a SOUČEK, Ivan. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-0939-2.

RAJCHLOVÁ, Jaroslava. *Rizikový kapitál-možnost financování podniků*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016. ISBN 978-80-7509-390-5.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 2012. ISBN 987-80-247-1835-4.

RIES, Eric. *Lean startup: jak budovat úspěšný byznys na základě neustálé inovace*. Přeložil Lukáš DUŠEK. Brno: BizBooks, 2015. ISBN 978-80-265-0389-7.

SRPOVÁ, Jitka, SVOBODOVÁ, Ivana, SKOPAL, Pavel a ORLÍK, Tomáš. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

SRPOVÁ, Jitka a ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3339-5.

SVOBODOVÁ, Ivana a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0407-9.

TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra. *Podniková ekonomika 1. 2.*, upravené vydání. Plzeň: Západočeská univerzita, 2015. ISBN 978-80-261-0532-9.

WÖHE, Günter a KISLINGEROVÁ, Eva. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2., přeprac. a dopl. vyd. Přeložil Zuzana MAŇASOVÁ. V Praze: C.H. Beck, 2007. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7179-897-2.

Online prameny:

Občanský zákoník: Zákon č. 89/2012 Sb. [online]. [cit. 2018-03-31]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89/zneni-20180101>

Uživatelská příručka k definici malých a středních podniků [online]. In: . Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie, 2017 [cit. 2018-04-03]. ISBN 978-92-79-45316-8. Dostupné z: <https://publications.europa.eu/cs/publication-detail/-/publication/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1>

BLANK, Steve. The 6 Types of Startups. *Declaro* [online]. 2018 [cit. 2018-04-06]. Dostupné z: <https://declaro.com/content/l35GMn1R>

BLANK, Steve. What's A Startup? First Principles. *Steve Blank* [online]. 2010 [cit. 2018-04-07]. Dostupné z: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

Czech Private Equity and Venture Capital Association [online]. [cit. 2018-04-08]. Dostupné z: <https://www.cvca.cz/cs/>

Inkubátory. *CzechInvest* [online]. [cit. 2018-04-09]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-male-a-stredni-podnikatele/Chcete-dotace/OPPI/Vyuziti-novych-financnich-nastroju/Inkubatory>

O projektu. *Business Angels Club Brno* [online]. [cit. 2018-04-11]. Dostupné z: <http://www.businessangelsclub.cz>

Jak zajistit finance: Jak to funguje. *Evropská unie* [online]. [cit. 2018-04-11]. Dostupné z: https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_cs.htm

Financování z prostředků EU. *Evropská unie* [online]. [cit. 2018-04-11]. Dostupné z: https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_cs.htm

OP PIK: Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. *CzechInvest* [online]. [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-male-a-stredni-podnikatele/Chcete-dotace/OP-PIK>

Aktuální data / statistiky PE/VC. *Czech Private Equity and Venture Capital Association* [online]. [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz./cs/pe-vc/aktualni-data-statistiky-pevc/>

Projekty IAESTE [online]. [cit. 2018-04-20]. Dostupné z: <https://projekty.iaeste.cz>

Jak správně založit spolek. *Frank Bold* [online]. 2018 [cit. 2018-04-21]. Dostupné z: <http://frankbold.org/poradna/kategorie/obcanska-sdruzeni-zalozeni-fungovani-cinnost/rada/jak-spravne-zalozit-obcanske-sdr>

SEZNAM PŘÍLOH

**Příloha A: Souhlas Národního tajemníka o založení pobočného spolku IAESTE
LC Pardubice**

Příloha B: Souhlas s umístěním sídla pobočného spolku

Příloha C: Ustavující shromáždění o založení pobočného spolku

Příloha A: Souhlas Národního tajemníka o založení pobočného spolku IAESTE LC Pardubice



Souhlas Národního tajemníka IAESTE Czech Republic se založením pobočného spolku IAESTE LC Pardubice

Já, Klára Kačenová, s rodným číslem _____ a trvalým bydlištěm _____ dávám ze své funkce Národního tajemníka IAESTE Czech Republic souhlas k zápisu a založení pobočného spolku IAESTE LC Pardubice.

V

Dne

Podpis a razítko:

B: Souhlas s umístěním sídla pobočného spolku

SOUHLAS S UMÍSTĚNÍM SÍDLA

Univerzita Pardubice, se sídlem Studentská 95, 532 10 Pardubice, IČO: 00216275, veřejná vysoká škola zřízená zákonem, jako vlastník budovy č.p. 573, umístěné na pozemku parc. č. 10732, katastrální území Pardubice, zapsané na LV č. 13034 u Katastrálního úřadu Pardubice, Katastrální pracoviště Pardubice, nacházející se na adrese Čechovo nábřeží 1791, Bílé Předměstí, 530 86 Pardubice,

souhlasí s tím, aby mezinárodní nevládní organizace:

IAESTE Czech Republic, se sídlem Zikova 1903/2, Dejvice, 160 00 Praha 6, IČO: 00540293, zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u Městského soudu v Praze, oddíl L, vložka 63,

umístila své sídlo lokálního centra IAESTE LC Pardubice na adrese výše uvedené nemovitosti.

V Pardubicích dne 16.3.2018

prof. Ing. Jiří Málek, DrSc.
rektor

Příloha C: Ustavující shromáždění o založení pobočného spolku



Ustavující shromáždění členů o založení pobočné organizace IAESTE LC Pardubice

Ustavující členové: (jméno), (jméno), (jméno)

Ustavující členové studentské organizace IAESTE Czech Republic se shodli na založení pobočného spolku IAESTE LC Pardubice. Dále se ustavující členové shodli na Stanovách Lokálního centra IAESTE LC Pardubice, který je k nahlédnutí v příloze. Dle dohody ustavujících členů bude pak statutárním zástupcem centra (jméno).

Toto usnesení stvrzují svými podpisy. Toto usnesení bude vyhotoveno ve třech kopiích, kde každá má hodnotu originálu.

(jméno):.....

(jméno):.....

(jméno):.....

V dne

Podpis a razítko

.....
Národní tajemník IAESTE Czech Republic

Abstrakt

KOUŘIL, R. Možnosti financování startu podnikání. Bakalářská práce, Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU, stran 54, 2018

Klíčová slova: podnikání, podnikatel, startup, možnosti financování, spolek

Tématem bakalářské práce jsou možnosti financování startu podnikání. Práce pojednává o různých financování z oblasti rizikového kapitálu, soukromých investorů, alternativních způsobů financování a financování Evropskou unií. Možnosti financování jsou zaměřené na startupy v České republice. V praktické části je na konkrétním příkladu nové organizace popsána možnost financování počáteční fáze podnikání.

Abstract

KOUŘIL, R. Funding options for starting a business. Bachelor thesis, Pilsen: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, pages 54, 2018

Key words: entrepreneurship, entrepreneur, startup, funding options, association

This bachelor thesis focuses on funding options for starting a business. Thesis deals with financing possibilities from risk capital, private capital, alternative capital and EU funding programmes fields. Funding options in this thesis are focus on financing startups in Czech Republic. The practical part describes seeds capital funding options on specific example.