FAKULTA
STROJNÍ
ČVUT V PRAZE

Ústav řízení a ekonomiky podniku

Způsoby získávání investic pro technologický start-up z pohledu současného soukromého práva

Ways of raising investment for a technology start-up from the perspective of current private law

Diplomová práce

2024

Bc. Jaroslav Krejčí

Studijní program: Řízený průmyslových systémů
Studijní obor: Bez specializace
Vedoucí práce: JUDr. Václav Pilík, Ph.D.

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: **Krejčí** Jméno: **Jaroslav** Osobní číslo: **491185**

Fakulta/ústav: **Fakulta strojní**

Zadávající katedra/ústav: **Ústav řízení a ekonomiky podniku**

Studijní program: **Řízení průmyslových systémů**

Specializace: **Bez specializace**

II. ÚDAJE K DIPLOMOVÉ PRÁCI

Název diplomové práce:

Způsoby získávání investic pro technologický start-up z pohledu současného soukromého práva

Název diplomové práce anglicky:

Ways of raising investment for a technology start-up from the perspective of current private law

Pokyny pro vypracování:

1. Základní ekonomické pojmy (start-up, investice) a jejich odraz v úpravě soukromého práva. 2. Přehled soukromoprávních forem podnikání a výběr soukromoprávních forem financování podnikatelské činnosti. 3. Fiktivní příklad technologického start-upu v právní formě společnosti s ručením omezeným; výběr vhodných soukromoprávních forem získávání cizích investic pro tento start-up. 4. Rozbor a systematické porovnání vybraných forem získávání investic na zvoleném příkladu technologického startupu.

Seznam doporučené literatury:

Bejček, J., Šilhán, J. a kol. Obchodní smlouvy. Závazky v podnikání. Praha: C. H. Beck, 2015.
Černá, S., Štenglová, I., Pelikánová, I a kol. Právo obchodních korporací. Praha: Wolters Kluwer, 2022.
Ries, E. Startup jako princip podnikání. Praha: Management Press, 2019.
Šiman,J.,Petera, P. Financování podnikatelských subjektů. Praha: C. H. Beck, 2019.
Štenglová, I., Dědič, J., Tomsa, M. a kol. Základy obchodního práva. 3. vydání. Praha: LEGES, 2023.
Štenglová, I. a kol. Základy občanského práva hmotného. Závazkové právo I. Praha: LEGES, 2023.

Jméno a pracoviště vedoucí(ho) diplomové práce:

JUDr. Václav Pilík, Ph.D. ústav řízení a ekonomiky podniku FS

Jméno a pracoviště druhé(ho) vedoucí(ho) nebo konzultanta(ky) diplomové práce:

Datum zadání diplomové práce: **02.04.2024** Termín odevzdání diplomové práce: **21.07.2024**

Platnost zadání diplomové práce: **28.02.2025**

JUDr. Václav Pilík, Ph.D.	Ing. Miroslav Žilka, Ph.D.	doc. Ing. Miroslav Španiel, CSc.
podpis vedoucí(ho) práce	podpis vedoucí(ho) ústavu/katedry	podpis děkana(ky)

III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

Diplomant bere na vědomí, že je povinen vypracovat diplomovou práci samostatně, bez cizí pomoci, s výjimkou poskytnutých konzultací. Seznam použité literatury, jiných pramenů a jmen konzultantů je třeba uvést v diplomové práci.

. _____
Datum převzetí zadání

_____
Podpis studenta

© ČVUT v Praze, Design: ČVUT v Praze, VIC

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem svou diplomovou práci vypracoval samostatně a použil jsem pouze podklady (literaturu, projekty, SW atd.) uvedené v přiloženém seznamu.

Nemám závažný důvod proti užití tohoto školního díla ve smyslu § 60 Zákona č.121/ /2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon).

V Praze dne: ……

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych rád poděkoval v první řadě mému vedoucímu diplomové práce panu JUDr. Václavu Pilíkovi, Ph. D. za rady, cenné výklady, věcné připomínky a doporučení literatury. Velké díky bych také chtěl věnovat své přítelkyni, rodině a přátelům. Též lidem, kteří mě podpořili na mé studijní cestě povzbuzujícím slovem či milým gestem. Děkuji…

ANOTACE

Tato diplomová práce se zabývá možnostmi financování startupů z právního hlediska. Úvodní část se zaměřuje na startupy obecně, jejich právní formy a možnosti financování v dnešní době. Dále pak práce představuje fiktivní technologický startup, na který jsou aplikovány již samotné varianty financování. V závěru práce jsou tyto varianty shrnuty a vzájemně porovnány.

KLÍČOVÁ SLOVA

Startup, financování, investice, smlouva

ANNOTATION

This diploma thesis deals with the possibilities of financing startups from a legal point of view. The introductory part focuses on startups in general, their legal forms and financing options today. Next, the thesis presents a fictitious technology startup to which the financing options themselves are applied. In the conclusion of the thesis, these variants are summarized and compared with each other.

KEY WORDS

Startup, funding, investment, contract

OBSAH

Seznam použitých zkratek ... 8

1 Úvod ... 10

2 Vzestup startupů ... 12

3 Vymezení pojmů ... 13

3.1 Podnikatel ... 13
3.2 Startup ... 14
3.2.1 Fyzická osoba ... 15
3.2.2 Právnická osoba ... 16
3.3 Financování startupu ... 19
3.3.1 Tichá společnost ... 20
3.3.2 Crowdfunding ... 20
3.3.3 Dotace ... 21
3.3.4 Úvěr ... 22
3.3.5 Prodej podílu ve společnosti ... 22
3.3.6 Přednostní právo na licenci; opce na licenci ... 24
3.3.7 Fondy rizikového kapitálu ... 25

4 Fiktivní příklad technologického startupu ... 26

4.1 Právní forma podnikání ... 26
4.2 Společenská smlouva ... 27
4.3 Předmět podnikání ... 27
4.4 Duševní vlastnictví ... 28
4.5 Výběr forem financování ... 29

5 Financování technologického startupu pomocí tichého společníka ... 30

5.1 Aplikace této formy financování na fiktivní startup ... 30
5.2 Výhody ... 31
5.3 Nevýhody ... 32
5.4 Riziko pro podnikatele ... 32

6 Financování technologického startupu pomocí úvěru ... 34

6.1 Nabídka na trhu ... 34
6.2 Výhody ... 36
6.3 Nevýhody ... 37
6.4 Riziko pro podnikatele ... 37

7 Financování technologického startupu pomocí crowdfundingu ... 39

7.1 Podílový crowdfunding ... 39
7.2 Dluhový crowdfunding ... 41
7.3 Odměnový crowdfunding ... 43
7.4 Rizika pro podnikatele ... 44

8 Financování technologického startupu pomocí prodeje podílu ve společnosti ... 46

8.1 Přímý prodej ... 46

8.2 Konvertibilní úvěr ... 46
8.3 Obsah smlouvy a principy ... 47
8.4 Výhody ... 49
8.5 Nevýhody ... 49
8.6 Riziko pro podnikatele ... 50

9 Financování technologického startupu pomocí přednostního práva nebo opce na licenci ... 51

9.1 Smluvené přednostní právo na výhradní licenci ... 51
9.2 Smluvená opce na licenci ... 52

10 Financování technologického startupu pomocí dotace ... 54

10.1 Státní organizace ... 54
10.1.1 Technologická agentura České republiky ... 54
10.1.2 Ministerstvo průmyslu a obchodu – operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost ... 55
10.1.3 Krajské a obecní dotace ... 56
10.2 Evropské dotace ... 57
10.3 Výhody ... 57
10.4 Nevýhody ... 58
10.5 Riziko pro podnikatele ... 59

11 Souhrnné porovnání ... 60

12 Závěr ... 63

Zdroje ... 65

Seznam použitých obrázků ... 69

Seznam použitých tabulek ... 69

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

zkratka symbol	český výraz
a.s.	Akciová společnost
ČNB	Česká národní banka
ČSOB	Československo obchodní banka
EIT	Evropský inovační a technologický institut
EU	Evropská unie
FFF	Přátelé, rodina, blázni
k.s.	Komanditní společnost
OP TAK	Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost
RB	Raiffeisenbank
RPSN	Roční procentuální sazba na náklady
s.r.o.	Společnost s ručeným omezeným
TAČR	Technologická agentura České republiky

VaV	Výzkum a vývoj
VC	Rizikový kapitál
v.o.s.	Veřejná obchodní společnost

1 Úvod

Startupy jsou čím dál více rozšířené po celém světě a v České republice jsou stále častěji medializovány. Začínající společnosti jsou často průkopníky inovací a nabízí neprobádaná řešení problémů. Do určité míry na nich závisí rozvoj a posun naší společnosti. A největším problémem startupu bývá základní finanční kapitál pro začátek podnikání anebo další rozvoj. Zakladatelé také musí vhodně zvolit budoucí formu své společnosti. Každá z nich nabízí vhodné podmínky pro jiný druh rozvoje.

Mladé společnosti mají několik možností, jak k vytouženým financím přijít. Jsou závislé zejména na investorech, které se snaží oslovit. Každá z variant nabízí své výhody a nevýhody, proč si ji zvolit. Některé jsou méně atraktivní pro investory, ale více chrání samotné zakladatele. Jiné naopak, a nalezení investora potom nevyžaduje mnoho času, ale vystavuje zakladatele určitému vyššímu riziku. Jaké formy financování jsou společnosti k dispozici, závisí na fázi, ve které se společnost nachází. Určité mohou podnikatelé využít v zárodcích či dokonce pouhém nápadu, ale ve fázi, kdy je už společnost do jisté míry zajetá, musíme zvolit jinou cestu.

Při rozhodování, jaké způsoby získávání investic zvolit, je vhodné vzít v potaz nynější situaci, ale nesmíme zapomínat i na budoucnost, „kam společnost chceme dále směřovat“. Jestliže cílem zakladatelů je „prodat společnost“ již v počátcích a vnést do něj pouze myšlenku nebo prototyp, tak bude volit jiné aspekty, podle kterých se budou rozhodovat. Dostupnost financí také koreluje se světovým děním. Při ekonomickém růstu je snadnější získat financování. Volba „správného“ financování je zahalena množstvím proměnných a co je vhodné pro jednu společnost, nemusí být vhodné pro jinou.

V předkládané diplomové práci je nejdříve vymezen pojem startupů a další pojmy, které v tomto odvětví jsou nejdůležitější. V rámci toho je také vysvětleno, jaké jsou hlavní rozdíly mezi právnickými osobami, které by mohly zvolit budoucí zakladatelé. V poslední části jsou strukturovaně rozebrány možnosti financování startupu nehledě na fázi, ve které se nachází.

V následující části je představen fiktivní technologický startup ve stanovené právní formě. Je zde popsáno, v jaké fázi se nachází, čím se zabývá, jak jsou právně vedeni společníci a také její vize do dalších let. Jsou uvedeny důvody, proč by mohla být právě tato společnost zajímavá pro investory.

V poslední části jsou už zvoleny takové formy financování, jež jsou relevantní pro tuto společnost. Zde si klademe za cíl systematicky porovnat dané varianty a rozebrat v závislosti na fiktivním startupu. Finální porovnání je provedeno na základě zvolených a objasněných parametrů.

2 Vzestup startupů

V České republice přinesl rok 2023 výrazné výzvy a tržní změny. I přes fakt celosvětového rostoucího trendu startupů a investic do perspektivních projektů, situace v České republice byla odlišná. Objem peněz směřovaných do začínajících firem dosáhl na necelých 11,5 miliardy korun, což znamenalo pokles o 75 % oproti roku 2022. Takto velká redukce finančních prostředků znamenala pro mnoho startupů problémy a do značné míry omezila jejich schopnost rozvíjet své technologie a vize [1], [2].

V uplynulém roce došlo ke změnám vlastnické struktury známých společností, které začínaly jako startupy. Mezi nejvýraznější můžeme zařadit koupi 100% podílu ve společností Zásilkovna s. r. o., Smartlook.com, s. r. o., a Manta Software, Inc. Hodnota těchto transakcí byla v řádech miliard korun, což svědčí o atraktivitě původních českých malých firem. Investoři, kteří vložili finance a naději do těchto firem, si mohli zajistit zisk a oslavit úspěšný návrat investice [1], [2].

Celkově tedy můžeme shrnout, že rok 2023 byl v České republice pro začínající startupy, které se snažili od investorů získat finanční prostředky, náročný. Zároveň ale ukázal, že i v těžším období může dojít k významným obchodním transakcím či restrukturalizaci. Budoucí vývoj bude na schopnosti začínajících firem přizpůsobit se zhoršeným podmínkám nebo přilákat zpět investory a jejich finance do této oblasti [1], [2].

3 Vymezení pojmů

V této kapitole se zaměříme na vymezení pojmů, jež budou užívány v rámci celé diplomové práce. Je nutné jim poskytnout solidní definice jako předpokladu jejich správného pochopení a použití. Zároveň se zaměříme na jejich zakotvení v právních textech.

3.1 Podnikatel

Podnikatel je vymezen čtyřmi obecnými definicemi v § 420 a 421 občanského zákoníku, což je důležité pro právní vymezení a identifikaci jednotlivých osob či subjektů, kteří se věnují výdělečné činnosti. První definice (§ 420 odst. 1) je formulována takto:

„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.“ [3].

Abychom mohli osobu kvalifikovat jako podnikatele podle tohoto ustanovení, je nutné splnit několik klíčových podmínek. Osoba musí vykonávat výdělečnou činnost, a to za účelem zisku. V tomto případě nehraje roli, zda k zisku opravdu dochází; důležité je, že osoba koná tak, aby v konečném důsledku podnikání zisk vznikl [4].

Druhou klíčovou podmínkou je záměr soustavného provádění činnosti. Není důležité, aby vykonávání bylo permanentní, je důležité, aby podnikatelská aktivita byla prováděna opakovaně v delším časovém období. Díky této podmínce můžeme zahrnout i sezonní práce, a to například práci v sadech nebo provoz horské chaty. Nadto postačí, je-li taková soustavnost záměrem; potom není samo o sobě rozhodné, pokud se takový záměr neuplatní [4].

Třetí podmínkou je vykonávání činnosti na živnostenský nebo obdobný způsob. To označuje nabízení zboží nebo služeb neurčitému okruhu osob [4].

Posledním předpokladem je vykonávání činnosti vlastním jménem, na vlastní účet a odpovědnost. To zdůrazňuje, že osoba nese plnou odpovědnost za svou podnikatelskou aktivitu a je seznámena s rizikem spojeným s podnikáním [4].

První definici podnikatele by bylo možno zjednodušeně vyjádřit tak, že podnikatelem je podle ní ten, kdo podniká. Podnikání občanským zákoníkem není výslovně definováno, ale vychází nepřímo právě z uvedené definice podnikatele [4].

Druhá definice (§ 420 odst. 2) okruh podnikatelů rozšiřuje na bázi právní fikce, a to pro účely ochrany spotřebitele a ochrany proti opožděným platbám v obchodních transakcích; jde o definici, kterou zmiňujeme jen pro úplnost, pro tuto práci významná není [5].

Třetí a čtvrtá definice (§ 421) odhlížejí od povahy činnosti osoby a soustřeďují se na určitý její formální znak [6]:

„Za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku. Za jakých podmínek se osoby zapisují do obchodního rejstříku, stanoví jiný zákon.“ [6].

„Má se za to, že podnikatelem je osoba, která má k podnikání živnostenské nebo jiné oprávnění podle jiného zákona.“ [6].

V tomto případě je rozhodující, že určitá osoba je zapsána v obchodním rejstříku a nikoli zda výdělečnou činnost vykonává. Nebo obdobně, zda osoba má určité veřejnoprávní oprávnění k výkonu podnikatelské činnosti [4].

3.2 Startup

Pojem startup není právně zakotven ani není přímo definován v jakémkoliv právním předpisu. To nám dává prostor pro různé interpretace a chápání pojmu startup. Dokonce ani v obecném chápání nepanuje shoda, protože startup může nabývat odlišné významy v závislosti na kontextu a pochopení jednotlivců. Pro někoho může být startup pouze heslem, které označuje zbytečné plýtvání finančními prostředky, zatímco pro druhé může znamenat symbol mládí, kreativity a nových řešení [7], [8].

Podle nejrozšířenějšího názoru můžeme startupy definovat jako mladé společnosti, které vstupují na trh s cílem představit ojedinělý produkt nebo službu a usilovat o to, aby pro potenciální zákazníky byly neodolatelné a nenahraditelné. V nejlepším možném výsledku se snaží startupy pozitivně ovlivnit životy svých uživatelů. Podnikatelský záměr má potenciál být zpeněžen. Tyto „mladé firmy“ jsou postaveny na inovacích, což znamená, že přinášejí zcela novou kategorii produktu nebo služby; popřípadě se zaměřují na odstranění nedostatků již existujících na trhu. V počáteční fázi své existence nejsou startupy často schopny generovat

dostatečný zisk pro své fungování a rozvoj. Jsou proto závislé na přísunu cizího kapitálu. Tento krok je důležitý pro možnost dalšího růstu a dosažení plného potenciálu počáteční myšlenky. Ze své podstaty se startupy pokouší nejen o vlastní přežití, ale zároveň o pozitivní změnu, ba dokonce revoluci ve svém oboru. Jejich síla spočívá v odvaze se postavit novým výzvám, vymýšlet inovace a podporovat rozvoj nových nápadů a konceptů. Nejrozšířenější startupy se zaměřují na softwary pro firmy a nové technologie. Další hojnou skupinou jsou zaměřené na finance, pojišťovnictví a lidské zdraví [1], [2], [7], [8], [9].

Z hlediska právních předpisů je však významné, jakou bude mít startup právní formu. Podnikání můžeme zahájit jako fyzická osoba, ale častěji se setkáváme s právnickou osobou. Možné uspořádání firmy si rozebereme v následujících bodech [10], [11].

3.2.1 Fyzická osoba

Založení startupu jako fyzická osoba, zpravidla s živnostenským oprávněním, nabízí právní formu s nízkými náklady a sníženou administrativní náročností. Zejména relativní organizační jednoduchost spadá do klíčových výhod této legislativní formy. Dalšími výhodami jsou možnost vést pouze zjednodušené účetnictví a využití daňových paušálů, což může zahrnout uplatnění až 80 % příjmů jako náklady, s cílem snížení daňové zátěže. Přestože tato právní forma může nabídnout mnoho výhod člověku, který hodlá podnikat jako jednotlivec, existují důležitá omezení, jež je potřeba vzít v úvahu. Nejvýraznějším rozdílem mezi fyzickou a právnickou osobou je otázka odpovědnosti a ručení. Při podnikatelském nezdaru fyzická osoba odpovídá veškerým majetkem za případné dluhy; tedy nejen majetkem, který si pořídila k podnikání, ale i majetkem osobním [10], [11], [12], [13].

Naopak, že tato právní forma nemusí být vhodná, může signalizovat splnění alespoň jedné z následujících podmínek:

1. Startup je založen a provozován minimálně dvěma osobami.
2. Předpokládá se vstup dalších spolupracovníků či investorů do podnikání.
3. Plánujeme rozšíření startupu do zahraničí.
4. Budujeme firmu se záměrem prodat v budoucnu svůj podíl [10].

V případě, že má podnikatel zájem o vstup investorů, kteří investují pouze finanční prostředky a nepřispívají svou osobní činností k chodu podnikání, omezuje to využití této právní formy. Investor často totiž nemusí mít zájem svěřit prostředky samotné fyzické osobě na „pouhém“ smluvním základě. Investor daleko ochotněji vstoupí například do s. r. o., kde bude mít postavení společníka [10].

3.2.2 Právnická osoba

Z právnických osob jsou pro podnikání určeny především obchodní korporace a z nich především obchodní společnosti. Obchodní společnosti podle českého práva jsou zákonem o obchodních korporacích členěny na osobní a kapitálové takto [4], [13], [14]:

Tabulka 1: Druhy obchodních společností [14]

Obchodní společnosti	Osobní	a) veřejná obchodní společnost, b) komanditní společnost
	Kapitálové	c) společnost s ručením omezeným d) akciová společnost

Ad a) **Veřejná obchodní společnost** (v. o. s.) představuje právní formu, kde alespoň dvě osoby (fyzická nebo právnická) společně účastní na podnikání či správě majetku společnosti a ručí za její dluhy společně a nerozdílně. Základním požadavkem je, aby po celou dobu existence této formy obchodní společnosti byl počet společníků minimálně dvě osoby. V opačném případě soud může rozhodnout o zrušení společnosti. Definice veřejné obchodní společnosti dále zdůrazňuje, že společníci ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně, což znamená, že veškerý osobní majetek společníků může být použit k plnění závazků společnosti a že věřitel se může obrátit třeba jen na jednoho z nich s požadavkem na splnění třeba celého dluhu. Společnost se zakládá uzavřením společenské smlouvy, která musí být v písemné formě s úředně ověřenými podpisy. Samotná veřejná obchodní společnost vzniká (lze říci i „získává právní subjektivitu“) dnem zápisu do obchodního rejstříku. Na rozdíl od jiných forem obchodních společností, veřejná obchodní společnost nevytváří povinně základní kapitál. Tato povinnost může být vymezena a specificky upravena ve společenské smlouvě. V případě vytvoření zisku má každý společník právo na stejný podíl, což lze opět upravit ve společenské

smlouvě. I přesto, že veřejná obchodní společnost není nejčastější právní formou, může nabízet výhody v podobě vyšší důvěryhodnosti, zejména v souvislosti se splácením závazků a dluhů. Společenská smlouva může být dále upravit složení statutárního orgánu. Pokud k tomu nedojde, tento orgán tvoří všichni společníci splňující podmínky zákona [4], [13], [14].

Ad b) **Komanditní společnost** (k. s.) reprezentuje určitou modifikaci veřejné obchodní společnosti. Jejím základem je společenská smlouva, která musí být v písemné podobě s úředně ověřenými podpisy. Tuto formu společnosti lze založit minimálně dvěma osobami, z nichž alespoň jedna vystupuje jako komanditista a alespoň jedna jako komplementář. Klíčovým prvkem této korporátní struktury je rozdělení rozhodování, jednání a odpovědností mezi oběma „typy“ společníků. Komanditisté mají omezené ručení za dluhy společnosti, konkrétně ručí s ostatními společníky společně a nerozdílně do výše svého nesplaceného vkladu podle stavu zápisu v obchodním rejstříku. Naopak, komplementáři nesou osobní odpovědnost za dluhy společnosti, ručí solidárně a neomezeně, tedy svým celým majetkem, díky tomu mají osobní povahu. V důsledku toho mají komplementáři právo zastupovat společnost a provádět obchodní transakce. Založení komanditní společnosti je spojeno s uzavřením společenské smlouvy; dnem zápisu do obchodního rejstříku taková společnost vzniká. Komanditisté mají povinnost splnit vklad, což zároveň stanovuje velikost jejich podílu ve společnosti. Komplementáři mají vkladovou povinnost pouze v případě, že je to specifikováno a upraveno ve společenské smlouvě. Zisk v komanditní společnosti se v první fázi dělí rovným dílem mezi společnost a komplementáře. Následně si komplementáři rozdělí svůj zisk rovným dílem, přičemž mají nárok na 25 % z částky, v níž splnil svou vkladovou povinnost. Zbývající část zisku, po zdanění, směřuje mezi komanditisty podle jejich podílů. Velikosti podílů mohou být upraveny ve společenské smlouvě. Komanditní společnost není běžnou volbou a může být spojena s komplikovanými vztahy mezi komplementáři a komanditisty. Statutárním orgánem jsou všichni komplementáři, zatímco nejvyšším orgánem jsou všichni společníci. Je omezen tím, že rozhoduje pouze o záležitostech nepřislušejících statutárnímu orgánu, ačkoliv společníci rozhodují společně, komanditisté a komplementáři hlasují odděleně [4], [13], [14].

Ad c) **Společnost s ručeným omezeným** (s. r. o.) může založit jeden či více zakladatelů; nezáleží na tom, zda jde o osobu fyzickou nebo právnickou. Pokud obchodní společnost zakládá jedna osoba, činí tak zakladatelskou listinou;

v případě založení více zakladateli se jedná o společenskou smlouvu. Tyto dokumenty musí mít formu notářského zápisu; nedodržení předepsané formy způsobuje absolutní neplatnost. Také u této formy je důležité rozlišit založení a samotný vznik společnosti. Společnost vzniká, až když je zapsána do obchodního rejstříku. K tomu dochází, jakmile jsou vneseny všechny nepeněžité vklady, splaceno celé vkladové ážio a každý společník splatí nejméně z 30 % svoji vkladovou povinnost. Závazkem společníka je i ručení, splnit za společnost její dluh. U společnosti s ručeným omezeným odpovídá sama společnost neomezeně, zatímco ručení společníků je omezené. Všichni ručí společně a nerozdílně do výše, v níž nesplnili vkladovou povinnost, a to podle stavu zápisu v obchodním rejstříku k datu, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění dluhu. Po splacení veškerých vkladů omezené ručení pro společníky zaniká. Důvod, proč tuto formu řadíme mezi kapitálové společnosti je, že je zde povinný základní kapitál a další znaky kapitálových obchodních společností; tato právní forma má však i určité prvky osobních společností (např. stále platí, že je vhodná spíše pro menší počet společníků a organizačně jednodušší podnikání). V České republice je minimální vklad pro založení společnosti s ručeným omezeným 1 koruna. Základní kapitál do určité míry ovlivňuje důvěryhodnost; na řadu investorů působí malý kapitál neseriózně, zároveň je obtížnější získat úvěr. Podíl na zisku při této právní úpravě se rozděluje podle podílu jednotlivých společníků, nestanoví-li společenská smlouva jinak. Rozhodnutí o vyplacení podílu na zisku náleží statutárnímu orgánu. Vyplacení však vyžaduje splnění několika podmínek. Například vyplacením podílu na zisku se nesmí společnost dostat do úpadku (test insolvence). Organizační struktura je odlišná od osobních společností. Nejvyšší orgánem je zde valná hromada tvořená všemi společníky. Statutárním orgánem společnosti je jeden nebo více jednatelů; je-li jich více, potom netvoří kolektivní orgán, ledaže je ve společenské smlouvě určeno opačně. Jednatel je jmenován ve společenské smlouvě ke dni zápisu do obchodního rejstříku. Dále za existence společnosti je volen a odvoláván valnou hromadou. Počet jednatelů není nikterak omezen. Ze zvláštních ustanovení pak může vyplynout povinnost zřídit dozorčí radu, která plní kontrolní funkci. Dohlíží na činnost jednatelů a účetní uzávěrky [4], [13], [14].

Ad d) **Akciová společnost** (a. s.) je typickou právní formou kapitálové společnosti a vytváří základní kapitál v minimální výši, jaký stanovuje zákon. Zákon o obchodních korporacích v České republice stanovuje tuto hodnotu v minimální

výši na 2 000 000 Kč nebo 80 000 EUR. Založit akciovou společnost může fyzická i právnická osoba, v tomto případě zakladatelem může být i stát. Maximální počet zakladatelů není omezen. K založení společnosti se vyžaduje přijetí stanov; ty vyžadují formu notářského zápisu. Zakladatelem je pak ten, kdo přímá stanovy a podílí se na úpisu akcií. Ke vzniku společnosti dojde zápisem do obchodního rejstříku; k tomu může dojít po splnění splacení případného emisního ážia a splacení minimálně 30 % jmenovité hodnoty upsaných akcií. Akciová společnost odpovídá za své dluhy neomezeně, avšak akcionáři za dluhy společností po dobu jejího trvání neručí. Na podíl na zisku (dividendu) má akcionář právo v okamžiku, jakmile valná hromada schválí rozdělení zisku mezi akcionáře. Výše dividendy se stanoví poměrem akcionářova podílu k základnímu kapitálu. U akciové společnosti se můžeme setkat se dvěma možnostmi organizační struktury. V obou případech je však nejvyšší orgán valná hromada, kde úkolem je rozhodovat o nejdůležitějších otázkách budoucnosti společnosti. V monistickém systému je řídící a kontrolní funkce vykonávána jedním orgánem a tím je správní rada; jde o statutární orgán. V dualistickém systému je statutárním orgánem představenstvo a kontrolní funkci dozorčí rada. Dualistický systém se ještě dělí na dva „podtypy“. Ve standardním modelu je valná hromada volí členy představenstva i dozorčí rady. V německém modelu jsou členi představenstva voleni a odvolávání dozorčí radou a dozorčí rada je volena valnou hromadou. Tím je dosažena větší nezávislost. Jaký systém bude společnost využívat, je uvedeno ve stanovách. Tato právní norma nabízí věřitelům největší ochranu, nevýhodou je složitější vnitřní struktura [4], [13], [14].

3.3 Financování startupu

Finance hrají klíčovou roli v budoucím rozvoji podnikatelských nápadů. V počátečních fázích startupů často chybí ucelená organizační struktura a firmy se teprve snaží zjistit, zda jejich nápad či řešení má potenciál na trhu a zda je možné jej zpeněžit. V této rané fázi se často spoléhají na vlastní zdroje nebo na finanční podporu od svých nejbližších přátel a rodiny, kteří jsou ochotni je podpořit. Tato skupina je známa pod anglickým termínem FFF (family, friends and fools). Dalším zdrojem financí mohou být andělští investoři (z anglického *angel investor* či *business angel*), kteří poskytují kapitál právě v této rané a zranitelné fázi projektu. Andělští investoři nejsou jen poskytovatelé finančních prostředků, ale často přinášejí i mentoring, vlastní pracovní nasazení nebo cenné obchodní kontakty. Odpovídající protihodnotou za poskytnutý kapitál může být podíl ve společnosti

nebo podíl na zisku. Na trhu existují i subjekty, které nabízejí podporu startupům „výměnou“ za podíl ve společnosti. Tato podpora může zahrnovat nejen finanční prostředky, ale také poskytnutí potřebných prostor a poradenství. Takové subjekty mohou mít jak soukromý, tak státní charakter, a příkladem může být CzechInvest. Celkově je získání finančních prostředků pro startupy v raných fázích klíčové pro jejich přežití a úspěch na trhu [1], [15], [16], [17].

V následující fázi jsou potřebné finanční prostředky pro nastartování celé společnosti a uvedení hotového produktu na trhu (při velkých inovací se jedná o prototyp). Zde má startup velký výběr možností financování pro podnikatelské aktivity. Vybrané metody jsou popsány detailněji v následujících bodech [1].

3.3.1 Tichá společnost

Tichá společnost je institutem výslovně upraveným zákonem (§ 2747 a násl. občanského zákoníku). Tichá společnost, i když obsahuje v názvu slovo „společnost“, nevytváří právnickou osobu. Vzniká jako závazkový vztah mezi věřitelem a dlužníkem. Tichý společník a podnikatel uzavírají smlouvu, která reguluje jejich vzájemné závazky. Konkrétně se tichý společník v této smlouvě zavazuje poskytnout vklad, který se bude podílet na výsledcích podnikání daného podnikatele po celou dobu trvání smlouvy. Podnikatel se zase zavazuje vyplácet společníkovi podíl na zisku, pokud zisku dosáhne. Je důležité poznamenat, že tichý společník se s touto dohodou nestává spoluvlastníkem závodu podnikatele ani nezískává nárok na podíl na podnikateli, je-li podnikatel korporací. Jeho účast spočívá v zásadě jen v právu podílet se na zisku, resp. v povinnosti podílet se na ztrátě. Tento model externího financování spočívá v poskytování cizího kapitálu. Kapitál poskytuje tichý společník, který si následně nárokuje právo na výnosy z této investice. Toto právo na výnosy je však závislé na nejistotě ohledně budoucích výsledků podnikání. Z pohledu podnikatele je tichá společnost výhodná, protože se vyhne placení úroků získané investice, což je typické pro bankovní úvěr [13] ,[18], [19].

3.3.2 Crowdfunding

Crowdfunding je způsob investování, jemuž neodpovídá konkrétní soukromoprávní institut. Jakou právní formu na sebe vezme, záleží na zvoleném typu crowdfundingu. Může jít např. o prvky smlouvy o úvěru (§ 2395 a násl. občanského zákoníku). Může podléhat nařízení Evropského parlamentu a Rady

2020/1503 o evropských poskytovatelích služeb skupinového financování pro podniky a o změně nařízení (EU) 2017/1129 a směrnice (EU) 2019/1937, a to za podmínek tohoto nařízení [20].

Crowdfunding patří mezi nebankovní formy financování, a jeho princip spočívá v shromažďování finančních prostředků od velkého počtu dárců nebo investorů prostřednictvím on-line platforem. Tato forma financování umožňuje i menším podnikům bez rozsáhlé historie získat finanční kapitál, což může být pro ně obtížné u tradičních finančních institucí, které obvykle vyžadují doložitelnou historii nebo mohou být opatrnější vůči rizikovým projektům. Další výhodou crowdfundingu je, že umožňuje snadné a levné ověření zájmu o produkt nebo službu na trhu [17], [20], [21].

Existují čtyři hlavní druhy crowdfundingu:

1. **Odměnový crowdfunding:** Přispěvatelé obdrží od zakladatele projektu předem definovanou odměnu výměnou za finanční příspěvek. Tato odměna bývá jasně stanovena podle výše příspěvku [21].
2. **Charitativní crowdfunding:** Tento druh crowdfundingu připomíná spíše veřejnou sbírku a přispěvatelé nečekají žádnou konkrétní odměnu. Je často spojen s charitativními nebo dobročinnými iniciativami [21].
3. **Podílový crowdfunding:** V tomto případě nabízí podnikatel podíl ve své firmě výměnou za finanční příspěvek. Přispěvatelé tak mají možnost stát se podílníky na úspěchu firmy [21].
4. **Dluhový crowdfunding:** Investoři poskytují půjčky, které musí být vráceny, často s příslušným úrokem. Tato forma je založena na principu půjčky a návratnosti financí [21].

Každý druh crowdfundingu má své zvláštnosti a výhody, což umožňuje různým typům projektů a podniků využívat tuto alternativní formu financování [21].

3.3.3 Dotace

Financování prostřednictvím dotací (někdy se hovoří o fondech) představuje další možnost pro získání finančních prostředků, přičemž existují dvě hlavní kategorie dotací: státní a evropské. Cílem evropských dotací je zajistit, aby podniky

v Evropské unii měly srovnatelné podmínky a aby lépe konkurovaly na mezinárodní úrovni. Zároveň se usiluje o zlepšení kvality života obyvatel EU. Pro získání státní podpory je nezbytné najít relevantní dotační program, jehož podmínkám podnikatel vyhoví a má smysl, aby v jeho rámci podal žádost o podporu. Finanční podpora poskytovaná prostřednictvím dotací se obvykle pohybuje v rozmezí 50-85 %, což znamená, že žadatel musí přispět určitým dílem ze svých vlastních zdrojů. Nicméně existuje několik nevýhod spojených s financováním prostřednictvím dotací. Jednu z nevýhodu ukazuje fakt, že ne každý projekt může projít finálním hodnocením. Dále je zde také významná byrokratická zátěž spojená s procesem získávání a správy dotací. Podnikatelé musí být pečliví a věnovat dostatečnou pozornost dodržování všech pravidel a postupů stanovených dotačními programy [4], [13],[17], [22].

3.3.4 Úvěr

Obchodní úvěr je finanční produkt, který vzniká na základě smlouvy o úvěru, jak je specifikováno v § 2395 občanského zákoníku. Tato smlouva zavazuje úvěrujícího, často banku, k poskytnutí finančních prostředků na požádání úvěrovaného v předem dohodnuté výši. V rámci této dohody se úvěrovaný zavazuje vrátit tyto prostředky včetně úroků. Obchodní úvěry mohou mít různá časová období a jsou strukturovány podle konkrétních potřeb úvěrovaného. Mezi běžné typy úvěrů patří krátkodobé úvěry, dlouhodobé úvěry, kontokorentní úvěry nebo kreditní karty. Výběr konkrétního typu úvěru závisí na účelu, pro který jsou finanční prostředky potřebné. Pro startupy může být získání (zejména bankovních) úvěrů náročné, zejména pokud jsou nově vznikající a nemají rozsáhlou finanční historii. Při žádosti o vyšší částky může být finanční instituce náročnější ve stanovení podmínek a vyžadovat dodatečné záruky či splnění konkrétních požadavků. Je důležité zdůraznit, že je-li úvěr sjednán jako účelový, úvěrující může od smlouvy odstoupit v případě, že peněžní prostředky nejsou úvěrovaným použity pro účel, který je specifikován ve smlouvě. V takovém případě je úvěrovaný povinen vrátit všechny obdržené finanční prostředky včetně příslušných úroků. Odstoupení od smlouvy je vázáno na určitá pravidla a postupy [18], [19], [23], [24].

3.3.5 Prodej podílu ve společnosti

Z právního hlediska je třeba předeslat, že prodej podílu ve společnosti je upraven zákonem a v té souvislosti záleží na právní formě společnosti. Především, není možný prodej podílu ve veřejné obchodní společnosti ani prodej podílu komplementáře v komanditní společnosti.

Z ekonomického hlediska prodej podílu ve společnosti může probíhat ve dvou hlavních formách, a to přímém prodeji, vhodném pro pozdější fáze startupů s vyšší hodnotou, a konvertibilním úvěru, což je strategie vhodnější pro začínající startupy [16], [25].

1. **Přímý prodej podílu**
    - Charakteristika: Tato forma prodeje je obvykle typická pro zralé startupy, které již mají vyšší hodnotu a atraktivitu na trhu. Investor přímo kupuje podíl ve společnosti, a to za dohodnutou cenu a podmínek [16], [25].
    - Použití: Přímý prodej podílu se častěji využívá v pokročilých stádiích, kdy jsou startupy již schopny ocenit svou hodnotu na základě výsledků, tržního postavení a finančních ukazatelů [16], [25].
2. **Konvertibilní úvěr**
    - Charakteristika: Pro začínající startupy může být vhodnější forma konvertibilního úvěru. Investor poskytuje startupu finanční prostředky ve formě úvěru, a výhodou tohoto přístupu je, že se tím vyhne složitým diskusím o hodnotě startupu v raných fázích [16], [25].
    - Dluh a konverze: Startup tak získá kapitál, zároveň však vzniká dluh, který bude muset v budoucnu buď splatit i s úroky, nebo bude konvertován do podílu ve společnosti. Konverze může nastat například při následujícím investičním kole nebo při stanovených podmínkách definovaných ve smlouvě [16], [25].
    - Konverzní sleva: Při uzavírání smlouvy se často určuje konverzní sleva, což je sleva, kterou investor získává na nákup podílu ve startupu oproti ceně srovnatelného podílu nabízeného v novém investičním kole [16], [25].

Tato strategie umožňuje investorovi poskytnout financování startupu, aniž by bylo nutné okamžitě stanovovat hodnotu společnosti, což může být v raných fázích obtížné [16], [25].

3.3.6 Přednostní právo na licenci; opce na licenci

Přednostní právo na licenci je možnou formou financování startupu, jehož produktem má být předmět duševního vlastnictví, k němuž lze zřídit licenci. Toto přednostní právo není zvlášť upraveno zákonem, lze ho však zřídit nepojmenovanou smlouvou (§ 1746 odst. 2 občanského zákoníku). Tato smlouva je založena na stejném principu jako předkupní právo; to je však zákonem upraveno výslovně. Podstata smlouvy o přednostním právu na udělení licence je jasná: Podnikatel se pro případ, že vytvoří předmětu duševního vlastnictví (např. užitný vzor) a že se k právu tohoto duševního vlastnictví rozhodne udělit licenci, zaváže investorovi nabídnout uzavření licenční smlouvy přednostně jemu. Aby přednostní právo mělo smysl, zpravidla půjde o licenci výhradní. Investor za to poskytuje investici, a to investici značně odvážnou, protože jde o cenu za pouhou naději na získání licence (investor nemá jistotu, že podnikatel vytvoří statek způsobilý k licencování ani že se rozhodne licenci udělit). Využití této formy investování ještě komplikuje již zmíněný fakt neexistující obecné úpravy smlouvy o přednostním právu na uzavření smlouvy ani zvláštní úpravy smlouvy o přednostním právu na licenci. Analogické použití úpravy dohody o předkupním právu bude často sporné (není podpořeno ani dostatečnou judikaturou). Jediným řešením tak je detailně vymezit přednostní právo na uzavření licenční smlouvy ve smlouvě, včetně postupu jeho uplatnění a sankcí za jeho nedodržení. Je zřejmé, že popsaná smlouva bude pro investora atraktivní jen výjimečně: v případech, kdy bude nápad podnikatele natolik slibný, že bude stát i za pouhé přednostní právo na (výhradní) licenci [26].

Větší atraktivitu má pro investora opční smlouva na licenci. Podstata opční smlouvy může být různá. V této práci vycházíme z obvyklého chápání opční smlouvy jako smlouvy, která je z obsahového i formálního hlediska hotova, jedna strana (v tomto případě investor) získává však opční lhůtu k rozhodnutí, zda ve smlouvě sjednaný obchod bude realizovat; za tuto „dočasnou rezervaci obchodní příležitosti“ potom platí opční poplatek. Zde můžeme vidět zajímavé srovnání se smlouvou o přednostním právu na licenci: zatímco při sjednání přednostního práva na licenci závisí na rozhodnutí podnikatele, zda licenci poskytne (potom ji musí přednostně nabídnout investorovi), u opční smlouvy na licenci rozhoduje o realizaci obchodu naopak investor [27].

3.3.7 Fondy rizikového kapitálu

Fondy rizikového kapitálu, známé také jako Venture Capital (VC), představují subjekty, které mohou být využity k podpoře a rozvoji startupů. Rizikový kapitál označuje finanční prostředky určené pro financování inovací a rozvoje podniků. Tato forma investice nese potenciál vysokého výnosu, ovšem za cenu spojené s vysokým stupněm rizika. Typicky žadatelé o rizikový kapitál přistupují k fondu s konkrétním podnikatelským nápadem nebo projektovým plánem. Fond rizikového kapitálu pak může poskytnout potřebné finanční prostředky za účelem financování rozvoje, expanze nebo inovací. Výměnou za tuto investici fond obvykle požaduje získání podílu ve firmě. Tento krok je pro fond důležitý, neboť mu poskytuje podíl na růstu a úspěchu společnosti. Kromě finančních prostředků mohou fondy rizikového kapitálu přinést další přidanou hodnotu formou odborného know-how a zkušeností v oblasti strategie, řízení a financí. Spolupráce s fondem rizikového kapitálu tak může přinést nejen potřebný kapitál, ale i strategické partnerství pro rozvoj a úspěch startupu [13], [16], [17], [28].

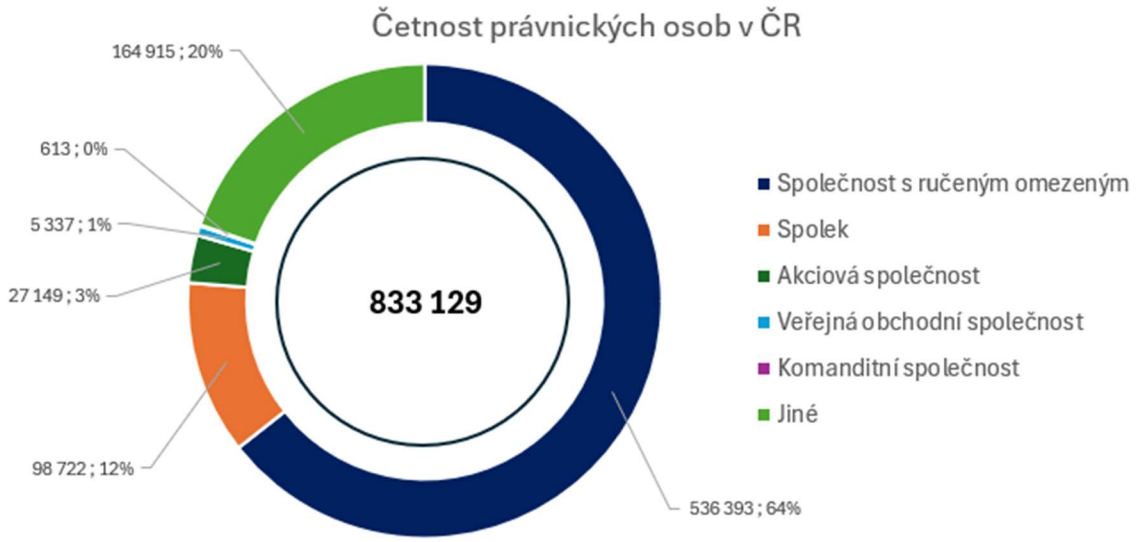
4 Fiktivní příklad technologického startupu

V této části detailněji vymezujeme fiktivní technologický startup, pro nějž bude dále řešena otázka možností financování. Uvádíme jeho důležité charakteristiky, např. předmět podnikání nebo údaje ze společenské smlouvy. Dále analyzujeme, proč by mohl tento startup mít potenciál a co ho činí zajímavým pro investory, kteří jsou ochotni do společnosti investovat finanční kapitál potřebný pro další rozvoj. Je nutné zmínit, že budeme uvažovat společnost, která má již zaběhlou primární výrobu; nejde tedy na trh pouze s prvotní myšlenkou. Nenachází se tedy v prvotní fázi startupu.

4.1 Právní forma podnikání

Vyjděme ze situace, že technologický startup založili dva společníci, kteří se vzhledem k potřebě lepšího přístupu k možnostem financování a zároveň k dosažení vyšší transparentnosti rozhodli zvolit pro něj formu právnické osoby (jako jednu z obecných soukromoprávních forem podnikání). To znamená, že za dluhy z podnikání bude odpovídat právnická osoba; společníci mohou ručit s tím, že podle právní formy právnické osoby toto ručení může být omezené; to by společníkům poskytlo větší bezpečnost a jistotu. Při volbě mezi akciovou společností a společností s ručením omezeným se ukázalo, že limitujícím faktorem je v případě akciové společnosti požadovaný vysoký základní kapitál, který společníci v této fázi nemají k dispozici, ale i další faktory, např. celkově složitá vnitřní organizace a pravidla regulující akciovou společnost. Právě proto se rozhodli pro formu společnosti s ručením omezeným a hledají vhodné investory pro takovou společnost.

V tomto kontextu se jako vhodná právní forma jeví společnost s ručením omezeným zejména proto, že minimální výše vkladu činí 1 Kč. Tato forma podnikání, kromě toho, že umožňuje flexibilitu v rámci požadovaného kapitálu, je také nejčetnější formou podnikání v České republice, což posiluje její popularitu a důvěryhodnost ve vztahu k obchodním partnerům a investičním subjektům [29].



Obrázek 1: Četnost právnických osob v ČR k prosinci 2023 [29]

4.2 Společenská smlouva

Oba společníci mají ve společnosti rovný podíl ve výši 50 %. To také znamená, že mají stejný podíl na rozhodování o důležitých otázkách, které se týkají jeho fungování a strategie společnosti, a na zisku a ztrátě společnosti. Základní kapitál společnosti, který slouží jako základní finanční zdroj pro podnikání, činí 100 000 Kč. Tento kapitál byl splacen oběma společníky, přičemž každý z nich splatil částku 50 000 Kč.

Oba společníci budou jednateli, přičemž budou tvořit kolektivní orgán a jednat za společnost mohou každý samostatně. Toto řešení je operativní a umožní využít zákonnou úpravu rozhodování kolektivních orgánů; lze usuzovat, že také zdůrazní vliv odpovědné práce a rozhodnutí společníků na chod a úspěch podniku. Jinými slovy, tato struktura umožňuje efektivní řízení společnosti a zajišťuje, že oba společníci mají stejný podíl na řízení a ovládání podniku. Současně umožňuje jednatelům flexibilitu v jednání za společnost, což je důležité při každodenním řešení obchodních záležitostí a při vyjednávání s externími partnery a klienty.

4.3 Předmět podnikání

Společnost se nyní zaměřuje na výrobu raketových motorů, které slouží jako klíčové součásti pro modely raket, jež jsou využívány nejen pro rekreační účely, ale i pro účasti ve specializovaných soutěžích v oblasti kosmonautiky v rámci České republiky. Mezi významné soutěže patří Czech Rocket Challenge. Tento segment trhu je stále živý a představuje značný potenciál pro další rozvoj. Ambicí společnosti

je však jít ještě dál. Jejím hlavním cílem je expanze na evropský trh a postupné zavedení svých výrobků do různých zemí Evropy.

S dostatečnými finančními prostředky by se společnost chtěla zaměřit na vlastní vývoj raket a kosmických nosičů, čímž by využila své stávající *know-how* a technologické dovednosti. Společnost by chtěla nově nabízet službu vynášení přístrojů, družic a nákladu do vesmíru. Všechny součástky, které mají být ve vesmíru delší dobu, musí být vystaveny silám vesmíru nejdříve krátkodobě. Proto jsou na tuto činnost vyhledávány společnosti, které nabídnou hledanou službu levněji než velké nadnárodní korporace. Překonání Kármánovy hranice je milníkem, který by společnosti umožnil dostat se do vesmírného prostoru a nabídnout své služby nejen v rámci České republiky, ale i na evropské úrovni. Inspirováni úspěchy německých společností v oblasti kosmického průmyslu, jako jsou HyImpulse Technologies GmbH, Isar Aerospace SE a Rocket Factory Augsburg AG, je možné vidět a využít obrovský potenciál pro růst na mezinárodní úrovni [30], [31], [32].

Kromě toho společnost zvažuje využití raketových motorů k odpalování katapultovacích sedadel. Tato technologie by mohla najít uplatnění ve spolupráci s českou společností Aero Vodochody a.s., což by otevřelo další možnosti pro rozvoj a diverzifikaci firemního portfolia. Společnost se tak snaží stát se významným hráčem nejen na domácím trhu, ale i na evropské scéně v oblasti kosmických technologií a služeb. Její plány na rozvoj a inovace ukazují, že je připravena využít příležitostí, které přináší rozrůstající se kosmický průmysl a naděje na další objevy v tomto odvětví.

4.4 Duševní vlastnictví

Všechny činnosti, kterými by se společnost zabývala, by fungovala s určitou mírou vlastního vývoje, avšak ve všech výše uvedených činnostech by byla klíčová ochrana duševního vlastnictví, a to převážně užitným vzorem. Ten vymezuje zákon č. 478/1992 Sb., o užitných vzorech. Užitný vzor by společnost mohla aplikovat u nosičů, ale i u systému katapultujících sedadel. Nutnou podmínkou pro uznání užitného vzoru je nové technické řešení, zároveň toto řešení musí přesahovat rámec pouhé odbornosti a být průmyslově využitelné [33].

Ochrana některých klíčových informací je zásadní, protože jejich vyzrazení by mohlo vážně ovlivnit hospodářský výsledek společnosti. V segmentu raketových motorů, kosmických nosičů a v odpalovacím mechanismu by se ochrana duševního

vlastnictví ukázala jako nezbytná. Důvodem je nejen ochrana před konkurencí, ale také možnost poskytnout investorům atraktivní nabídku. Obojí může dobře zajistit užitný vzor. Udržení ochrany užitného vzoru je potom strategickým prvkem pro dlouhodobý úspěch a udržení konkurenční výhody na trhu. Takový přístup by mohl posílit důvěru investorů v perspektivnost společnosti a zvýšit atraktivitu pro další investice do jejího rozvoje a expanze na trhu.

4.5 Výběr forem financování

Vzhledem k tomu, že fiktivní společnost není v úplných počátcích, ale má již zavedenou primární výrobu raketových motorů do modelů, nebudeme se v této práci zabývat možností využití andělských investorů ani organizací poskytujících poradenství a finance, což jsou vhodnější možnosti pro startupy v počátečních fázích svého vývoje. Také nebudeme zkoumat možnosti využití fondů rizikového kapitálu, neboť využití této možnosti by znamenalo omezení flexibility a kontroly nad společností, což není cesta, kterou bychom chtěli následovat. Namísto toho se zaměříme na alternativní způsoby financování, které jsou pro fiktivní společnost vhodnější v dané fázi. Mezi tyto možnosti patří:

1. **Tichý společník:** Získání finančního partnera, který investuje do společnosti, ale nemá aktivní roli v jejím řízení.
2. **Úvěr:** Možnost získání finančních prostředků prostřednictvím bankovního úvěru nebo jiných úvěrových institucí.
3. **Crowdfunding:** Využití platformy pro crowdfunding k získání finančních prostředků od široké veřejnosti nebo investorů s podobnými zájmy.
4. **Prodej podílu ve společnosti:** Možnost prodeje části podílu ve společnosti investorovi za předem smluvenou cenu.
5. **Přednostní právo na licenci, popřípadě opce na licenci:** Možnost nabídnout přednostní právo na licenci k produktům nebo technologiím společnosti výměnou za finanční prostředky.
6. **Dotace:** Možnost získání finančních prostředků prostřednictvím dotací poskytovaných vládními institucemi, nadacemi nebo jinými organizacemi.

5 Financování technologického startupu pomocí tichého společníka

Existují dva hlavní případy, ve kterých se obvykle uvažuje o využití tichého společníka. Prvním z nich je na počátku podnikání, popř. při rozvoji již existujícího podnikání. Tichý společník může poskytnout finanční prostředky nebo jinou formu podpory, aniž by se stal aktivním účastníkem každodenního provozu společnosti. To umožňuje podnikatelům získat potřebný kapitál nebo zdroje na rozvoj svého podnikání, aniž by museli sdílet kontrolu nebo řízení se společníky. Druhým případem je situace, kdy společnost potřebuje finanční pomoc, ale zároveň preferuje, aby to zůstalo utajeno před veřejností nebo konkurencí. Tichý společník v tomto případě poskytuje diskrétní finanční podporu, aniž by se jeho jméno objevovalo ve veřejných dokumentech nebo sděleních společnosti. Právní úprava tiché společnosti je obsažena v části čtvrté hlavě II dílu 14 občanského zákoníku. Zde je v zásadě upraveno vymezení tiché společnosti, postavení tichého společníka, jeho podíl na ziscích a ztrátách podnikatele a také podmínky pro zánik tiché společnosti.

5.1 Aplikace této formy financování na fiktivní startup

Pokud se rozhodneme pro financování prostřednictvím tichého společníka, je nezbytné si nejprve ujasnit, jaký konkrétní vklad od něj požadujeme. Tento vklad může být různorodý – může se jednat o hmotný nebo nehmotný majetek, ale nejčastěji se jedná o finanční prostředky. Proto i naše společnost by se zaměřila na zisk financí, neboť jsou nejběžnější formou podpory od tichých společníků. Je důležité si však uvědomit, že možnost tichého společníka není vázána pouze na potřebu finančních prostředků. I když nebudeme potřebovat „finanční injekci“ do podnikání, může být tichý společník cenným přínosem třeba v poskytnutí vhodných prostor pro podnikání nebo jiných nehmotných zdrojů.

Tichý společník je osoba, s níž podnikatel uzavírá smlouvu o tiché společnosti podle uvedených ustanovení občanského zákoníku. Tuto smlouvu je třeba zpracovat pečlivě, s důrazem na následující prvky. Prvním je specifikace výše a povahy vkladu, kterým je v našem případě peněžitý vklad ve výši x korun českých. Dále musí být stanovena lhůta a způsob, jakým bude vklad předán naší společnosti, a podmínky jeho užívání. Je také nutné jasně definovat podíl tichého společníka na zisku společnosti. Pokud potřebujeme financování ve výši 10 000 000 Kč výměnou za 20% podíl na zisku, tento podíl lze proporčně rozdělit mezi tiché společníky podle

výše jejich vkladu. Každý tichý společník by tak měl stanovený podíl na zisku odpovídající jeho finančnímu vkladu. Je také důležité určit, zda je smlouva o tiché společnosti uzavřena na dobu určitou nebo neurčitou, což ovlivňuje platnost a trvání smlouvy [34].

Uzavřením smlouvy o tiché společnosti vzniká podnikateli vůči tichému společníkovi nejen právo na investici, ale také důležité povinnosti. I přesto, že tichý společník nemá právo zasahovat do běžného chodu podnikání a až na výjimky neručí za případné dluhy společnosti, stále má právo na nahlížení do obchodních dokladů a účetních záznamů. Toto právo může být omezeno ve smlouvě, avšak pro zvýšení důvěryhodnosti a transparentnosti je obvykle lepší tuto možnost ponechat; k omezení se nepřihlíží, osvědčí-li tichý společník rozumný důvod domnívat se, že obchodní doklady a účetní záznamy nejsou vedeny správně nebo poctivě. Omezení práva na nahlížení pak vůbec není přípustné ve vztahu k právu tichého společníka na získání stejnopisu účetní uzávěrky za dané účetní období.

Podíl tichého společníka neznamená pouze podíl na zisku, ale také na ztrátě. To znamená, že pokud podíl na ztrátě dosáhne výše jeho původního vkladu, může to vést k ukončení smlouvy o tiché společnosti. Tento stav může také nastat v případě, že naše společnost ukončí svou činnost nebo se dostane do stavu úpadku. V ideálním scénáři smlouva o tiché společnosti zaniká podle podmínek stanovených ve smlouvě, přičemž tichému společníkovi bývá vyplacen jeho podíl na zisku nebo vkladu podle dohody mezi stranami [34].

5.2 Výhody

Financování startupu pomocí tichého společníka přináší řadu výhod, které je důležité zmínit. Jednou z hlavních předností je možnost, že tichým společníkem může být jak fyzická, tak i právnická osoba. Tato flexibilita umožňuje startupu vybírat ze široké škály potenciálních partnerů, což může být klíčové při hledání finančních zdrojů pro rozvoj podnikání. Dále je výhodou to, že vklad do startupu nemusí být omezen pouze na peněžní prostředky, což poskytuje další možnosti financování a umožňuje adaptaci na specifické potřeby projektu. Další výhodou je zachování diskrétnosti. Uzavření dohody s tichým společníkem není uveřejňováno, což dává dobré podmínky pro ochranu případných obchodních tajemství, ale i celkové důvěrnosti spolupráce. Tichý společník není aktivním účastníkem každodenního rozhodování, což umožňuje původním společníkům zachovat kontrolu nad

strategickými rozhodnutími a podnikatelskou vizí. Dalším benefitem je, že tichý společník nemá podíl ve společnosti, ale pouze na podíl na ziscích; to umožňuje původním společníkům udržet kontrolu nad podnikáním. Navíc tichý společník není vystaven povinnosti platit úroky, jako tomu může být u jiných forem financování, což snižuje finanční zátěž startupu a umožňuje efektivnější využití dostupných finančních prostředků. V neposlední řadě je výhodou to, že tichý společník sdílí i riziko ztráty. Pokud by se podnikání nedařilo a došlo by k ztrátě, není společnost nucena pravidelně splácet úroky nebo vracet poskytnuté finanční prostředky, což snižuje tlak na finanční stabilitu startupu. Je důležité, že tichý společník uzavírá smlouvu s vědomím, že existuje možnost, že přijde o svůj vklad, což vytváří transparentní prostředí a zvyšuje důvěru mezi oběma stranami spolupráce.

5.3 Nevýhody

Při financování pomocí tichého společníka se mohou projevit některé nevýhody, nad kterými je potřeba se zamyslet, než se rozhodneme pro tuto formu financování. První nevýhodou je možná disproporce mezi vloženým vkladem a vyplaceným podílem, zejména pokud by se společnosti dařilo lépe, než bylo očekáváno, a generovala by větší zisky. Tím by mohlo dojít k výraznému rozdílu mezi finančním příspěvkem tichého společníka a jeho podílem na zisku. Další nevýhodou je omezení soukromí spojené s právem tichého společníka na nahlížení do obchodních dokumentů společnosti. Z hlediska tichého společníka je pochopitelné, že chce mít přehled o tom, jak společnost hospodaří s jeho vkladem. Avšak pro ostatní společníky to může být vnímáno jako omezení jejich soukromí a důvěrnosti obchodních informací. Je důležité si uvědomit, že tyto nevýhody lze částečně řešit podrobnějšími ujednáními ve smlouvě o tiché společnosti.

5.4 Riziko pro podnikatele

Existuje možnost, jak částečně eliminovat nevýhody spojené s využitím tichého společníka, a to prostřednictvím úprav ve smlouvě. Podnikatel má možnost zajistit, aby nedocházelo k velké disproporci mezi vyplaceným podílem tichého společníka a jeho vkladem. Je pochopitelné, že pokud se tichý společník neangažuje aktivně v podnikání, podnikatel bude preferovat, aby co největší podíl zisku patřil jemu. Stejně tak lze řešit otázku přístupu tichého společníka k obchodní dokumentaci společnosti. Nicméně, existuje riziko, že navzdory snahám o úpravu ve smlouvě, se tuto úpravu nepodaří vyjednat, případně se ke sjednané úpravě

podle § 2479 občanského zákoníku nebude přihlížet. Je zásadní, aby podnikatel před uzavřením smlouvy využil právní služby (typicky advokáta, ten však musí mít odpovídající specializaci, a i tehdy může potřebovat konzultaci odborníka, pokud jde o potenciální hrozby pro ochranu důvěrných informací), aby byly na jedné straně v souladu s právními předpisy a na druhé straně chránily podnikatelovy zájmy. Existuje riziko, že tichému společníkovi se daná omezení nebudou líbit a může dojít k nedorozuměním mezi společníky a investorem. V extrémním případě může dojít ke ztrátě významného investora. I když základní princip tichého společníka spočívá v tom, že se investor nepodílí na řízení společnosti, může se v průběhu času investorovi nelíbit směr, kterým se společnost ubírá. To může vést k situaci, kdy se investor začne angažovat do řízení společnosti, což může pro podnikatele vytvořit komplikace a vyžadovat další jednání s investorem. Tato situace může vzniknout pouze na základě nesouladu mezi očekáváními a realitou. Z tohoto důvodu je klíčové pravidelně komunikovat s investory, aby se minimalizovalo riziko nedorozumění a konfliktů.

6 Financování technologického startupu pomocí úvěru

Úvěr, v různých podobách a délkách splatnosti, je běžnou součástí finančních operací v podnikatelském sektoru. Nicméně jako zdroj financí pro financování startupů se začíná v posledních letech stávat stále relevantnějším. Tradičními poskytovateli úvěrů jsou především banky, které mají stanovená přísná kritéria a postupy pro poskytování „půjček“, a to jak z hlediska subjektů, kterým jsou ochotny úvěr poskytnout, tak i podmínek, za kterých to udělají. Požadavky na finanční historii byly zejména pro začínající startupy obtížně překonatelné, a mnohdy tak mladé společnosti nenašly vhodného poskytovatele úvěru. Bez vybudované finanční reputace se jim těžko věřilo a neprospělo jim ani to, že společnosti nemají pořádně čím ručit. Avšak v poslední době se situace mění a banky se stávají benevolentnějšími, snižují své požadavky a nabízejí vybrané produkty speciálně pro nové podnikatele. Některé instituce poskytují úvěry určené speciálně pro společnosti bez historie. Jiné banky sice neposkytují úvěry, ale nabízejí například vedení podnikatelského účtu bez poplatků jako benefit pro nové podnikatele. Tento trend ukazuje na rostoucí uznání významu startupů a potřeby podpory nových podnikatelů, což může být pro rozvoj podnikatelského prostředí velmi přínosné [19], [35].

Náš fiktivní startup již má za sebou finanční historii a je tedy ve výhodnější pozici, pokud jde o možnost získání úvěru. Je vhodné nad toto formou uvažovat a zjistit si podmínky a limity u jednotlivých poskytovatelů.

6.1 Nabídka na trhu

V České republice každá významná instituce na trhu s úvěry se snaží oslovit začínající podnikatele a startupy bez historie nabídkou úvěrů tvořené přímo na míru jejich potřebám. Nicméně tyto nabídky obvykle nedosahují částky převyšující 1,2 milionu Kč, což by pro mnohé podnikatele nemuselo být dostačující. Navíc, i když jsou tyto částky poskytovány bez nutnosti ručení, úroková sazba se pohybuje poměrně vysoko. Dalším aspektem, který může být pro podnikatele problematický, je skutečnost, že z podmínek uveřejňovaných bankami nelze zjistit potřebné detaily; ty jsou předmětem individuální schůzky se zájemcem a odvíjejí se od jeho hodnocení. Tento (z určitého úhlu pohledu) nedostatek transparentnosti může být pro mnohé podnikatele zdrojem nejistoty a rizika, což může ztížit rozhodování o vhodnosti dané nabídky úvěru pro jejich podnikatelské potřeby.

Pozice našeho startupu nám dovoluje se zaměřit na vyhledávání nabídek úvěrů, které již podmiňují působení společnosti na trhu a prokázání ekonomických výsledků. Zaměřili jsme se na analýzu a porovnaní nabídek od pěti největších bank působících na českém trhu podle počtu klientů. Konkrétně jde o nabídky od společností Československá obchodní banka, a.s., Česká spořitelna, a.s., Komerční banka, a.s., Raiffeisenbank, a.s. a MONETA Money Bank, a.s.

Tyto banky obvykle poskytují nabídky s výhodnějšími úrokovými sazbami, vyššími možnými úvěrovanými částkami a větší flexibilitou v době splatnosti úvěru. Přesné podmínky jsou opět vyjednávány až při osobním jednání. Naše analýza je prezentována ve formě tabulky, což umožní snadnější porovnání jednotlivých nabídek a lepší přehlednost pro rozhodování.

Tabulka 2: Srovnání podnikatelských úvěrů k březnu 2024 [36], [37], [38], [39], [40]

	ČSOB	***Česká spořitelna***	***Komerční banka***	***RB***	***MONETA***
Typ úvěru	Neúčelový	Investiční	Neúčelový	Investiční	Investiční
Max. výše úvěru bez zajištění [Kč]	600 000	2 700 000	5 000 000	4 000 000	2 500 000
Max. výše úvěru se zajištěním [Kč]	10 000 000	10 000 000	—	—	10 000 000
Maximální doba splatnosti [let]	15	15	7	15	10
Úrok od [%]	6,9	Individuální	7,9	Individuální	6,9

Podmínky	Individuální	Individuální na základě kontroly registrů a příjmů	Doložení finanční výkazů	Doložení 1 daňového přiznání, finančních výkazů, bezdlužnosti + roční obrat 300 000 - 100 000 000 Kč	Doložení 2 daňových přiznání, bezdlužnosti vůči státním institutům

V tabulce jsou uvedeny úrokové sazby, nikoli však RPSN (roční procentuální sazba na náklady), která zahrnuje všechny náklady spojené s úvěrem. Je důležité brát v úvahu, že skutečné náklady na poskytnutí úvěru mohou být vyšší, než je uvedeno v tabulce. Je také při porovnání zřejmé, že některé banky jsou otevřeny začínajícím společnostem více. A některé se specializují na jiné zaměření.

6.2 Výhody

Financování pomocí úvěru představuje pro podnikatele významnou možnost získání potřebných finančních prostředků pro rozvoj jejich podnikání. Jednou z klíčových výhod je, že při využití úvěru není potřeba měnit vlastnickou strukturu, což umožňuje udržet kontrolu nad společností. Místo toho se řeší „pouze“ pravidelné splátky úvěru, což může být finančně předvídatelnější a snáze řízené, zejména pro mladé a rostoucí podniky. Důležitou výhodou úvěru je také možnost zahrnout veškeré náklady spojené s úvěrem do daňových výdajů, což může výrazně snížit daňovou zátěž společnosti. Rychlost získání úvěru je další výhodou, zejména pokud jsou všechny potřebné dokumenty a výkazy připraveny. Flexibilita úvěru umožňuje podnikatelům vybrat si optimální kombinaci doby splatnosti a výše úvěru. Společně s nabídnutou úrokovou sazbou jsme schopni zvolit takovou možnost, při které budeme schopni splácet své závazky vůči finanční instituci. Dále je důležité zdůraznit, že pravidelné a včasné splácení úvěru může přispět k budování pozitivní kreditní historie společnosti. Tato historie pak může posílit důvěryhodnost

společnosti v očích bank a dalších institucí poskytujících financování, což může otevřít dveře k dalším možnostem financování v budoucnosti.

6.3 Nevýhody

Financování startupu úvěrem může přinést několik výhod, ale stále se s ním pojí i řada nevýhod a rizik. Mezi hlavní nevýhody tohoto typu financování patří fakt, že pro nové společnosti bývá těžké dosáhnout nízké úrokové sazby. Banky často nabízejí vyšší úrok podnikatelům s relativně krátkou historií, což může výrazně zvýšit celkové náklady na úrok. Čím vyšší je úroková sazba a čím delší je doba splatnosti, tím vyšší je samotná cena úvěru (přeplatek za úvěr). Další nevýhodou je požadavek na vysokou bonitu a čisté registrační záznamy. Banky pečlivě prověřují subjekty, kterým nabízejí úvěr, a jakmile narazí na problémy s bonitou nebo registry, mohou úvěr odmítnout nebo nabídnout nevýhodné podmínky. Odmítnutí úvěru jednou bankou často znamená potíže se získáním úvěru i u dalších institucí. Z vypracované Tabulka 2 srovnání úvěrových nabídek je patrné, že k maximálním nabízeným částkám úvěru se dostaneme pouze s ručením nebo jiným zajištěním. To může být značnou nevýhodou, zejména pokud nemáme k dispozici žádné zajištění a zároveň potřebujeme vyšší finanční částku. V takovém případě je pro nás obtížné, ne-li nemožné, financovat náš projekt tímto způsobem.

6.4 Riziko pro podnikatele

Přijetí úvěru jako způsobu financování podnikání přináší s sebou určitá rizika, která mohou ohrozit samotné společníky. Jedním z rizik spojených s úvěrem s dlouhou dobou splatnosti je variabilní úroková sazba. Pokud není úvěr fixován, může dojít k postupnému zvyšování úrokových sazeb. V dnešním nejistém ekonomickém prostředí může náhlé zvýšení úrokových sazeb mít významný dopad na celkové náklady spojené s úvěrem. Dalším vlivným rizikem je omezená likvidita. Pravidelné splátky úvěru mohou vázat část dostupných finančních prostředků, což může omezit schopnost společnosti investovat do dalšího rozvoje nebo řešit neočekávané situace. Navíc je nutné počítat s náklady obětovaných příležitostí, které mohou vzniknout během splácení úvěru. Doba splatnosti úvěru také představuje významné dluhové břemeno. Pokud podnikatel neuspěje podle očekávání nebo třeba jen není schopen generovat dostatečné příjmy k pokrytí splátek, může se stát, že dluhové závazky se stanou nezvladatelnými. To může vést

k vysoké zadluženosti a v extrémních případech až k tomu, že společníci budou fakticky donuceni k ukončení podnikání, např. prodat podíly ve společnosti.

Poměr mezi dobou splatnosti a výší úvěru má podstatný dopad na celkové finanční zatížení. Při plánování úvěru je důležité zvážit, zda volit vyšší úvěrovou částku s krátkou dobou splatnosti a vyššími měsíčními splátkami, nebo nižší úvěr s delší dobou splatnosti a nižšími měsíčními platbami. Předpokládáme-li, že jsme schopni rychleji splatit úvěr, můžeme se rozhodnout pro vyšší měsíční splátku. Nicméně v průběhu projektu může nastat nečekané zpoždění nebo komplikace, což nás může postavit před problém s nedostatkem finančních prostředků na měsíční splátky. Na druhou stranu, pokud zvolíme delší dobu splatnosti, abychom byli dostatečné flexibilní, můžeme končit s vyššími celkovými náklady kvůli úrokům. Je proto vhodné zvážit možnost úvěru s možností předčasného splacení bez poplatků, což může snížit celkové náklady na úvěr. Dalším aspektem je riziko spojené s ručením. Pokud se rozhodneme využít ručitele, existuje riziko, že se bude snažit ovlivňovat naše rozhodování; to může vytvořit napětí s obtížně odhadnutelnými dopady do obchodních a/nebo právních vztahů.

Financování podnikatelského záměru prostřednictvím úvěru tak přináší řadu výhod, ale současně i určitá rizika, která je třeba pečlivě zohlednit. Klíčovým krokem je provést důkladnou analýzu finanční situace společnosti a pečlivě zhodnotit dlouhodobé dopady, které mohou mít úvěrové závazky na podnikání. I přes možnosti, které úvěr nabízí pro růst a rozvoj firmy, je nezbytné minimalizovat případná rizika a mít připravený plán na řešení případných neočekávaných situací. Důležité je si uvědomit, že finanční instituce mají eminentní vliv a mohou předložený návrh na odložení splátek zamítnout, což může mít zásadní dopad na finanční stabilitu podniku.

7 Financování technologického startupu pomocí crowdfundingu

V současné době je crowdfunding stále oblíbenější metodou financování pro startupy napříč různými odvětvími. V rámci práce jsme identifikovali několik typů crowdfundingových kampaní, které jsou relevantní pro náš technologický startup. Mezi ně patří podílový, dluhový a odměnový crowdfunding.

Charitativní crowdfunding, ačkoli je užitečný pro projekty s dobročinným cílem, se pro náš technologický startup jeví jako neefektivní, neboť veřejnost by mohla být méně motivována finančně podpořit projekt, který je určen pro komerční účely. Tento typ crowdfundingové kampaně by pravděpodobně nebyl schopen poskytnout dostatečné finanční prostředky pro naše potřeby.

Proto se zaměříme na zbývající tři typy crowdfundingu. Každý z těchto typů crowdfundingu má své výhody a nevýhody a může být vhodný v závislosti na specifických potřebách a cílech našeho technologického startupu. Detailněji provedeme analýzu každého z těchto typů crowdfundingu, abychom lépe porozuměli jejich možnostem a rizikům a mohli se rozhodnout, který z nich je pro náš projekt nejvhodnější.

7.1 Podílový crowdfunding

Podílový crowdfunding není v České republice tak rozšířený jako v zahraničí, a proto není mnoho platforem, které se touto formou financování zabývají. Avšak v zahraničí je nabídka platforem specializujících se na tento typ crowdfundingu hojnější, což nám otevírá možnost oslovit zahraniční investory. Při využití podílového crowdfundingu se investorům nabízí možnost získat podíl ve společnosti. Pro převedení podílu slouží smlouva o budoucím nabytí podílu, která je klíčovým dokumentem. Ve smlouvě se společníci dohodnou na zvýšení vlastního kapitálu pomocí finančních prostředků od investorů. Specifikuje se v ní kupní cena podílu, výše tohoto podílu a jaká částka je vkládána do vlastního kapitálu. Investoři často vyjadřují zájem o akumulaci určitého podílu, a proto smlouva obsahuje informace o celkovém počtu prodaných podílů a výsledně investované částce. Důležitou součástí smlouvy jsou i podmínky a předpoklady, za jakých dochází k převodu podílu a navýšení vlastního kapitálu Tyto podmínky zahrnují například časový horizont, ve kterém má být kapitál navýšen, a další relevantní aspekty související s právními a finančními procedurami. Smlouva se uzavírá podle § 207 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech, ve znění

pozdějších předpisů, ve spojení s § 2079 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů [41], [42].

V praxi by proces financování našeho startupu mohl probíhat následovně; Společníci by se rozhodli získat finanční prostředky ve výši 20 milionů Kč na další rozvoj podnikání. Jako „protiváhu“ by se rozhodli nabídnout část podílu ve společnosti a oba by byli ochotni udržet si 40 % podíl. Pro tento účel by nabídli 20 % podíl k prodeji prostřednictvím vhodné crowdfundingové platformy. Rozhodli by se také, že nabídnou možnost investice i menším investorům a stanovili by cenu jednoho investičního podílu na 5 000 Kč. Ve smlouvě by bylo specifikováno, že výše vkladu vloženého do vlastního kapitálu činí 6,25 Kč na podíl. To odpovídá 0,005 % podílu na základním kapitálu. Pokud by se společnosti podařilo úspěšně vybrat požadované finanční prostředky, došlo by ke změně vlastního kapitálu z původních 100 000 Kč na 125 000 Kč. S tím by současným společníkům klesl podíl ve společnosti z 50 % na 40 %. Avšak společnost by disponovala dostatečnými finančními prostředky pro svůj plánovaný rozvoj.

Výhodou této formy financování je, že současní společníci mají kontrolu nad tím, jak velký podíl ve společnosti nabídnou investorům. Před zahájením kampaně si mohou přesně stanovit, kolik procent podílu chtějí poskytnout, aby neovlivnili zásadně strukturu a řízení společnosti. Tímto způsobem mohou efektivně upravit úroveň podílu tak, aby vyhovovala jejich potřebám a zároveň lákala potenciální investory. Další výhodou je možnost rozdělení nabízeného podílu mezi více menších investorů. To umožňuje diverzifikovat vlastnickou strukturu společnosti a minimalizovat riziko související se vstupem jednoho velkého investora. Tento přístup navíc zabraňuje situaci, kdy by do společnosti vstoupil nový investor s významným podílem, který by mohl narušit rovnováhu mezi původními společníky. V rámci crowdfundingu jsou také postupy méně formální, což snižuje administrativní náklady spojené s hledáním financování. Tato flexibilita umožňuje podnikatelům snadněji řídit proces financování a snižuje potenciální byrokratické překážky, které by mohly vzniknout při využití tradičních způsobů financování.

I přestože společníci mohou ovlivnit, jak velký podíl nabídnou investorům, ztráta podílu je nevýhodou, kterou nelze ignorovat v porovnání s jinými formami financování, kde se podíl ve společnosti nenabízí. Strategie a kampaň jsou obvykle zaměřeny na získání většího počtu investorů, ale může nastat situace, při které

jeden investor „zafinancuje“ celou kampaň a získá celý nabízený podíl ve společnosti. Tyto okolnosti mohou vést k tomu, že máme horší podmínky než při přímém prodeji podílu ve společnosti jednomu investorovi. Při podílovém crowdfundingu jsou sice nižší administrativní náklady spojené se samotnou kampaní, ale administrativní složitost může vzrůst následně, zejména s ohledem na vyšší počet vlastníků podílů (společníků). S tímto zvýšeným počtem společníků se navíc pojí jisté riziko pro ochranu duševního vlastnictví. V nejhorším možném případě může dojít k získání podílu konkurentem (ať už přímo nebo nepřímo, prostřednictvím jím ovlivňované osoby), což by mohlo značně narušit chod společnosti. Dále je třeba počítat s vývojem práva Evropské unie, které reguluje dostupnost a výběr platforem tohoto typu; takto může omezit i možnosti námi zkoumané společností při hledání vhodné platformy pro zahájení kampaně pro oslovení investorů. Taková právní regulace má za cíl chránit investory před rizikovými provozovateli platforem bez potřebného veřejnoprávního oprávnění. Tato omezení mohou způsobit, že společnosti mají méně možností při výběru vhodné platformy pro financování a mohou být nuceny přijmout méně výhodné podmínky. Celoevropskou licenci vydává ČNB a je na základě regulací od 10.11.2023. Tato regulace se týká pouze podílového a dluhového crowdfundingu. Na charitativní a odměnový se tato regulace s licencí nevztahuje [20].

7.2 Dluhový crowdfunding

Dluhový crowdfunding, známý také jako peer-to-peer půjčky, představuje inovativní způsob financování, kde společnost získává finanční prostředky od jednotlivých investorů s dohodnutým závazkem vrácení půjčky v budoucnu. Investoři se stávají úvěrovými věřiteli, kteří poskytují financování společnosti. Podmínky „půjčky“, včetně úrokové sazby, doby splatnosti a počtu splátek, jsou pečlivě stanoveny ve smlouvě o úvěru mezi společností a investory. Pro zvážení této finanční možnosti je důležité, aby společnost měla stabilní příjmy a schopnost řádně splácet půjčené prostředky. V našem případě, kdy už generujeme zisky ze prodeje raketových motorů, může dluhový crowdfunding představovat zajímavou variantu k dalšímu rozvoji [43], [44].

Jednoznačně nelze zařadit mezi výhody a nevýhody „cenu“ samotné půjčky. RPSN může být nižší i vyšší než u úvěru poskytnutého bankou, a to závisí na různých faktorech, jako je úroveň rizika, podmínky poskytnuté platformou, poplatky

za sjednání úvěru, pojištění a další. Dluhový crowdfunding funguje na základě individuálního ohodnocení rizika a výběr vhodné platformy může hrát klíčovou roli. Každá platforma nabízí specifické podmínky, poplatky a procesy pro čerpání půjčky, a proto je důležité pečlivě prověřit nabídky a podmínky různých poskytovatelů před uzavřením jakékoliv půjčky či úvěru.

U dluhového crowdfundingu existuje několik výhod, které představují atraktivní možnosti pro menší subjekty, včetně naší společnosti. Díky dluhovému crowdfundingu mají menší subjekty, jako je naše společnost, snadnější přístup k financím, než je tomu u tradičních bankovních úvěrů. Pokud by banka podmiňovala úvěr delší historií, než má naše společnost, můžeme zařadit jako výhodu dluhového crowdfundingu absenci této podmínky. Jednou z výhod dluhového crowdfundingu je také fakt, že není nutné prodat podíly ve společnosti. To znamená, že můžeme udržet kontrolu nad vlastnickou strukturou a strategií společnosti, což je pro nás velmi důležité. Další výhodou dluhového crowdfundingu jsou nižší požadavky na administrativní náklady oproti běžnému úvěru. Celkově tyto faktory dělají dluhový crowdfunding atraktivním způsobem financování pro menší subjekty jako je naše společnost.

Nevýhodou dluhového crowdfundingu je omezení v maximální částce půjčky, kterou platformy obvykle stanovují. Tyto limity bývají často menší než u tradičních úvěrů od finančních institucí, což může být pro společnost problematické, pokud potřebuje vyšší částku na rozvoj či financování projektů. Při rozhodování je tedy nutné zvážit, zda částka potřebná na rozvoj nepřekračuje maximální limit platformy. Další nevýhodou je potřeba pečlivě zvážit úrokové sazby spojené s úvěrem. Výše úroků může ovlivnit celkové náklady na financování a musí být brána v úvahu při finančním plánování společnosti. Pro přijetí úvěru je dále často požadováno pozitivní cash-flow společnosti. To znamená, že pokud dojde k problémům ve vývoji nebo prodeji stávajících produktů, může být ohrožena schopnost společnosti splácet úvěr a udržet pozitivní finanční situaci. Nalezení dostatečného počtu motivovaných investorů pro účast v crowdfundingové kampani může také trvat déle. Drobní investoři, kteří jsou hlavními účastníky dluhového crowdfundingu, mohou mít menší věřitelskou ochranu a mohou vyžadovat další motivaci pro zapojení. S rostoucí požadovanou částkou na úvěr se může stávat časově náročnější nalézt dostatečný počet investujících.

7.3 Odměnový crowdfunding

V odměnovém crowdfundingu investoři poskytují finanční prostředky výměnou za různé odměny a výhody, které jim můžeme nabídnout. Jednou z výhod tohoto přístupu je možnost budování komunity kolem naší značky a oslovování fanoušků kosmické techniky, což může přispět k budování silného zázemí pro náš startup. Dále je možné aktivně zapojit investory do života startupu, což může posílit jejich vazbu na projekt a motivovat je k další podpoře. Taková nabídka zážitků spojených s naším projektem může být velmi přitažlivá pro potenciální investory, kteří se tak mohou cítit součástí inovativního a vzrušujícího podnikání. V našem případě je klíčové pečlivě promyslet, jaké odměny budeme nabízet. Musíme zajistit, aby byly atraktivní pro investory, ale zároveň finančně výhodné pro náš startup. Rozhodování o vhodných odměnách bude záviset na charakteru našeho vybraného projektu a cílové skupině investorů [45], [46].

Mezi hodnotnější odměny bychom mohli zahrnout například možnost vynést majetek investora do vesmíru podle přesně stanovených parametrů, což by pro mnoho nadšenců znamenalo neopakovatelný zážitek. Další možností by mohl být VIP vstup na budoucí mezinárodní soutěž, kam by byly raketové motory dodávány, čímž by investoři měli jedinečnou příležitost být svědky vývoje, pokroku a úspěchu našeho projektu. Mezi méně nákladné odměny, které by mohly být atraktivní pro širší spektrum investorů, by mohlo patřit umístění libovolné nálepky na motoru/nosiči, či děkovný dopis s vlastnoručními podpisy zakladatelů společnosti. Nabízí se i poskytnout investorům možnost zúčastnit se testovacích dnů. Tyto odměny mohou být snadněji dostupné a mohou poskytnout investorům pocit ocenění a zapojení do projektu, aniž by vyžadovaly vysoké finanční investice. Důkladná strategie odměnového crowdfundingu může být pro náš startup velmi výhodná. Pomůže nám nejen získat potřebné finanční prostředky pro rozvoj projektu, ale také budovat silné vztahy s investory a vytvářet pozitivní pověst na trhu.

Velkou výhodou odměnového crowdfundingu pro společnost je fakt, že u společníků nedochází k omezení jejich podílů ve společnosti. Potom nedochází ke změně vlastnické struktury a uchování kontroly nad společností zůstává v rukou původních zakladatelů. Dále, odměnový crowdfunding nezakládá společnosti dluh finanční, na který by se vztahovaly úroky. To znamená, že není potřeba řešit

komplikace spojené se splácením půjček a nesnížení ziskovosti společnosti kvůli platbám úroků. Tato finanční nezávislost umožňuje společnosti flexibilitu a svobodu v řízení svých finančních zdrojů. Neméně významnou výhodou odměnového crowdfundingu je možnost budovat kolem společnosti fanouškovskou základnu, která spojuje lidi se stejným zájmem. Tato komunita může být cenným nehmotným či spíše osobním aktivem pro společnost, protože přispívá k budování silného zázemí a loajální základny zákazníků a příznivců. Takové propojení s komunitou může vést k dlouhodobému angažovanosti a podpoře projektů a produktů společnosti.

Nevýhody odměnového crowdfundingu vyžadují hlubší úvahy a přípravu během realizace crowdfundingové kampaně. Jednou z klíčových nevýhod je časová náročnost přípravy. Startup musí vynaložit značné úsilí při vytváření atraktivních odměn pro investory, výběru vhodné platformy a sestavení účinné marketingové strategie. Tento proces může vyžadovat důkladné plánování a koordinaci, což může znamenat zvýšený časový tlak pro tým. Další nevýhodou je nejistota dosažení cílové částky. Pokud společnost nedosáhne stanoveného cíle, může celá kampaň skončit neúspěchem. To znamená, že společnost nezíská požadovanou finanční podporu, což může vést k omezení možností financování a plánování budoucích aktivit. Takto funguje většina crowdfundingových platforem. Tlak na splnění slibů může vzniknout, zejména pokud dochází ke zpoždění ve vývoji projektu nebo plnění slíbených odměn. Investorům může být přislíbeno něco, co nakonec nemůže být dodáno včas. Tato situace může vést k nespokojenosti a ztrátě důvěry investorů v projekt a společnost. Odkrytí plánů a strategií prostřednictvím crowdfundingové kampaně může přinést riziko „konkurenčního okopírování“ (to lze právně postihnout, zejména podle úpravy nekalé soutěže, postih však může být časově náročný, vyžadovat složité dokazování atd.). To může ohrozit konkurenční výhodu a unikátnost projektu.

7.4 Rizika pro podnikatele

Crowdfunding je významnou formou financování, avšak nese s sebou určitá rizika. Dominantním je odměnový crowdfunding, protože na něj se nevztahuje speciální regulace právem Evropské unie. Jedno z nejzávažnějších rizik spojených s crowdfundingem spočívá v nedosažení stanoveného finančního cíle. Pokud se nepodaří dosáhnout požadované částky, kampaně končí neúspěchem a většinou

se nepodaří získat žádné finanční prostředky; to znamená ztrátu času, peněz a úsilí vynaložených na přípravu kampaně. Dalším rizikem je komplikovanější kontrola nad společností, která může nastat v důsledku vyšších nákladů spojených se správou a administrativou, zejména v případě úspěšné kampaně s velkým počtem investorů. Tímto způsobem může dojít k „rozptýlení“ vlastnictví a rozhodovacích pravomocí mezi mnoho různých zainteresovaných stran. Nadto se společníci vystavují většímu riziku v oblasti ochrany duševního vlastnictví v širším smyslu (včetně důvěrných informací, které nejsou předmětem vlastnického ani jiného absolutního majetkového práva); to může ohrozit konkurenceschopnost společnosti v dlouhodobém horizontu. I když úspěšná crowdfundingová kampaň může přinést potřebné finanční prostředky, vznikají závazky vůči investorům. Pokud podnikatel nedokáže tyto závazky splatit, může to vést k narušení pověsti společnosti a právním sporům s investory, což má negativní dopad na dlouhodobou udržitelnost podnikání. Je důležité, aby podnikatelé byli pečlivě seznámeni se všemi těmito riziky a prováděli důkladné plánování a analýzu před započetím crowdfundingové kampaně.

8 Financování technologického startupu pomocí prodeje podílu ve společnosti

8.1 Přímý prodej

Přímý prodej, známý také jako ekvitní investice, představuje situaci, kdy investor směňuje své finanční prostředky za majetkový podíl přímo ve společnosti. Motivací může být zájem o získání kontroly nad společností, účast na budoucích ziscích, nebo předpoklad získání zisku z prodeje podílu v budoucnosti (tzv. exit). Ekvitní investice jsou obvykle vhodné pro společnosti, které lze hodnotit na trhu, což umožňuje určit velikost podílu, který investor získá. Pro startupy však může být tento postup obtížně dosažitelný. Nedostatečná pozornost ke správnému ocenění společnosti často vede k nevýhodným situacím jak pro investory, tak pro existující společníky. Tento přístup je obvykle vhodnější pro startupy v pokročilejších fázích svého vývoje [47].

Vzhledem k tomu, že ohodnocení naší společnosti by bylo obtížné a nechceme se aktuálně „zbavit“ podílu, rozhodli jsme se tuto formu investice dále nezkoumat. Nicméně, pokud by naše společnost již měla ustálenou pozici na trhu a valuace by byla snazší, mohlo by být užitečné zvážit i tuto možnost.

8.2 Konvertibilní úvěr

Tato forma investice funguje tak, že investor poskytne finanční prostředky s tím, že má právo tyto prostředky vyměnit za podíl ve společnosti, jakmile jsou splněny určité podmínky stanovené pro konverzi. Pokud však tyto podmínky nejsou splněny, nebo pokud investor nechce provést konverzi, může požádat o vrácení finančních prostředků spolu s příslušným úrokem. V takovém případě se konvertibilní úvěr mění na klasický nebankovní úvěr. Toto financování získalo své pojmenování právě z kombinace těchto prvků [47].

Předpokládáme, že investor bude mít zájem provést konverzi finančních prostředků na podíl ve společnosti, jakmile to bude možné, a nebude žádat o navrácení peněz s úrokem. Když investor podepíše právní dokument týkající se konvertibilního úvěru, naznačuje tím, že chce svou investici zhodnotit více než pouze získáním úroků. Z tohoto důvodu je tato metoda financování zařazena do této kapitoly a není zahrnuta v části zabývající se pouhými úvěry.

8.3 Obsah smlouvy a principy

Obsahem smlouvy bývají často pojmy, které se objevují pouze u této formy financování a je důležité je vysvětlit. Tyto pojmy získávají význam až v případě, že dochází ke konvertibilní směně, tedy k výměně dluhu za podíl ve společnosti. Jedním z nejtypičtějších příkladů, kdy dochází ke splnění podmínek pro konverzi, je tzv. kvalifikované investiční kolo. V této situaci je startup schopen určit valuaci a nabízí novým investorům možnost přímo získat podíl ve společnosti výměnou za poskytnuté finanční prostředky (ekvitní investice) [47].

U konvertibilního úvěru je také důležité zmínit, že úroky se neplatí průběžně, ale kumulují se a přirůstají k jistině. Z této kumulace následně vyplývá určení podílu investora. Představme si situaci, kdy se společníkům podařilo nalézt investora, který poskytl finanční prostředky ve výši 15 000 000 Kč. Díky této finanční podpoře společnost úspěšně rozvíjela své podnikání. Po určité době se společnost začala připravovat na nabídku přímého prodeje podílu. Před tímto krokem byla hodnota startupu odhadnuta na 150 000 000 Kč, zatímco dluh vzniklý úroky narostl na 20 000 000 Kč. S těmito předpoklady budeme nadále pracovat. Zjednodušený vzorec pro výpočet podílu je [47]:

$$Podíl\ investora\ [\%] = \frac{AVN}{Valuace} \cdot 100 \tag{7.1}$$

$kde\ \boldsymbol{AVN}\ [Kč] je\ výše\ nespleceného\ dluhu\ včetně\ kumulovaných\ úroků\ a\ \boldsymbol{Valuace}$

$[Kč]\ je$ "cena"$startupu\ odpovídající\ 100\%\ podílu\ ve\ společnosti\ ohodnocena\ v$

$kvalifikovaném\ investičním\ kole$

Při těch podmínkách by investor získal 13,3 % podílu ve společnosti.

Aby však tato investice byla zajímavá i pro investory, kteří vkládají své peníze do projektu dříve než investoři při kvalifikovaném investičním kole, do smlouvy jsou zahrnuty dva dodatky, o kterých investor vyjednává. Prvním z nich je konverzní sleva a druhým je valuační strop. Konverzní sleva poskytuje investorovi možnost zakoupit podíl ve společnosti s určitou slevou. V České republice se tato sleva nejčastěji pohybuje v rozmezí 20–25 %. Je uvedena ve smlouvě a vždy je vyjádřena v procentech. Existuje také alternativa, kde se sleva postupně zvyšuje v čase až do doby, kdy je dosaženo kvalifikované investice. Například se může jednat o 5 % zvyšující se každých 6 měsíců od podpisu smlouvy až do maximální výše 20 %.

Díky této formě slevy investor získává vyšší podíl ve společnosti. Určení podílu investora s uvedenou slevou je nyní [47]:

$$Podíl\ investora\ [\%] = \frac{AVN}{Valuace \cdot 0{,}8} \cdot 100 \qquad (7.2)$$

Při využití konverzní slevy je podíl investora 16,6 %.

Druhá doložka, kterou smlouva obsahuje a je otázkou vyjednávání je valuační strop. Tímto stropem si investor zafixuje maximální výši valuace. Pokud bude valuační strop sjednán na 100 000 000 Kč a valuací určena hodnota vyšší, počítá se podíl investora s valuačním stropem sjednaným ve smlouvě. Vzorec lze upravit následovně [47]:

$$Podíl\ investora\ [\%] = \frac{AVN}{100\,000\,000} \cdot 100 \qquad (7.3)$$

V tomto okamžiku by investor si mohl nárokovat dokonce 20 % podílu.

Ve smlouvě se vyskytuje další valuační limit – valuační floor. Což je obdoba valuačního stropu, ale chrání původní zakladatele společnosti proti nadměrnému naředění jejich podílu. Ten se využije v případě, kdy valuace společnosti je mnohem nižší, než se předpokládá v době vzniku smlouvu. Například společnost byla ohodnocena na 50 000 000 Kč, ale ve smlouvě byl uveden valuační floor na 80 000 000 Kč. Bez tohoto dodatku by investor získal až 40 % a původním společníkům by zbývalo zbylých 60 %. S dodatkem by podíl klesl na 25 % a společníci by měli stále v držení 75 % podílu společnosti. Také je nutné si uvědomit, že doložky se nemohou kombinovat a určující, jestli se využije valuační trop nebo konverzní sleva závisí na tom, která varianta vychází lépe pro investora. V tabulce jsou shrnuty využité doložky ve smlouvě a odpovídající podíl ve společnosti [47].

Tabulka 3: Porovnání podílů investora s využitím odlišných doložek

AVN [mil. Kč]	20	
Valuace [mil. Kč]	150	50

Využitá doložka	Žádná	Konverzní sleva	Valuační strop	Žádná	Valuační floor
Podíl investora ve společnosti [%]	13,3	16,6	20	40	25

8.4 Výhody

Příprava na konvertibilní úvěr je rychlejší a levnější varianta než přímý prodej podílu ve společnosti. Pokud se společnosti podaří najít vhodného investora, uzavření smlouvy o konvertibilním úvěru může proběhnout velmi rychle, často v řádech dnů. Tímto způsobem se společníci mohou dříve věnovat samotnému podnikání a nemusí se dlouho zabývat procesem vyjednávání a uzavírání smlouvy. Další výhodou pro společnosti, jako je naše fiktivní společnost, je možnost odložení určení aktuální valuace. Pokud by se musela určit hodnota společnosti před investicí, společníci by se mohli ocitnout v situaci, kdy by museli prodat velkou část svého podílu za cenu, která by jim nevyhovovala nebo v opačném případě by investor mohl odmítnout investici kvůli malému podílu, který by za ni získal. Konvertibilní úvěr umožňuje odložit určení hodnoty společnosti až do pozdější doby, kdy je společnost lépe ocenitelná. Samotná smlouva o konvertibilním úvěru může být také považována za výhodu. Ve smlouvě lze vyjednat podmínky, které budou přijatelné pro obě strany. Díky tomu lze nastavit doložky tak, aby výsledný podíl investora při konverzi odpovídal části, které jsou společníci ochotni se vzdát.

8.5 Nevýhody

Nevýhodu, kterou konvertibilní úvěr skrývá, je, že pokud se k investičnímu kolu dostaneme, tak přijdeme o část podílu. O jak velkou část se bude jednat lze částečně vyjednat ve smlouvě, je však těžké odhadnout budoucí valuaci a nastavení těch optimálních podmínek. Investoři však budou mít snahu o vyjednání co nejlepších podmínek pro ně samotné, protože investují do startupu, kde je nejistý výsledek. Dále je zde fakt, že dokud nedojde ke konverzi dluhu za podíl, je úvěr vedený v pasivech jako závazek a společnost si musí dát pozor, aby se neocitla

v situaci, kdy by ji hrozila nadměrná míra zadluženosti. Ta může vést problémům při hledání dalších finanční prostředků.

8.6 Riziko pro podnikatele

Při využití konvertibilního úvěru se společníci často potýkají s významnými riziky. Jedním z těchto rizik jsou doložky obsažené ve smlouvě. I když je možné, že společník bude schopen vyjednat dobré podmínky ve smlouvě, příchod velkého investora přesto může způsobit, že společník bude ve slabší pozici. Navíc pokud jsou podmínky ve smlouvě špatně nastaveny, například příliš vysoký úrok v kombinaci s nadměrnou konverzní slevou, může to vést až k většinové ztrátě podílu ve společnosti. Investor, který vkládá finanční prostředky do společnosti v rané fázi, často usiluje o začlenění kombinace konverzní slevy a valuačního stropu do smlouvy. V uvedeném příkladě by to mohlo znamenat až převod 25% podílu. Investoři také často usilují o začlenění doložky nejvyšších výhod do smlouvy. Tato doložka dává investorovi právo na další výhody v případě investičních kol, která nastanou po uzavření smlouvy o konvertibilním úvěru [47].

Dalším rizikem, kterému musí společníci čelit, je možnost podstatného snížení valuace společnosti v následujících investičních kolech. Tento scénář by měl negativní dopad zejména na investora, který vložil finanční prostředky do společnosti v rané fázi startupu. Pro ochranu investorů proti možnému naředění jejich podílu lze využít klauzuli nazývanou "full ratchet". Tato klauzule zavazuje společníky k tomu, že v případě poklesu valuace společnosti investorovi dorovnají část, o kterou by jinak přišel. Tato korekce může být provedena buď zvětšením podílu investora ve společnosti, nebo finančním vyrovnáním v odpovídající výši [48].

A posledním rizikem, se kterým je potřeba počítat, je právo likvidační preference. Likvidační preference spočívá v tom, že při aktivaci tohoto práva se výtěžek z prodeje společnosti (nebo z jiné události) přerozdělí jiným způsobem, než by tomu bylo, pokud by se rozděloval poměrně k velikosti podílů (tzv. pro rata). V smlouvě může být tato likvidační částka více specifikována, a investor může do smlouvy začlenit dodatek, který určuje likvidační preference v násobcích původní investice. Tento dodatek je zvláště důležitý, pokud společníci plánují prodat svůj podíl třetí straně v budoucnosti. V takovém případě může být většina získaných prostředků použita na vyrovnání se s investory, což může výrazně omezit zisk původních společníků [49].

9 Financování technologického startupu pomocí přednostního práva nebo opce na licenci

9.1 Smluvené přednostní právo na výhradní licenci

Smluvené přednostní právo na výhradní licenci (přednostní právo na nevýhradní licenci by prakticky nemělo smysl) je k financování startupu využitelné jen výjimečně. Ujednání, jímž se investor zavazuje poskytnout naší společnosti prostředky a společnost se zavazuje poskytnout mu přednostní licenci k duševnímu vlastnictví, které bude v rámci jejího podnikání vytvořeno (v této práci uvažujeme především s užitnými vzory), je z pohledu investora značně odvážné. Investor totiž „platí“ jen za to, že pokud se společnost v budoucnu rozhodne udělit k duševnímu vlastnictví výhradní licenci, učiní mu přednostní nabídku; uvedené rozhodnutí společnosti však zůstává v dispozici společnosti, a investor je na něm zcela závislý [26].

Výhody tohoto způsobu financování jsou prakticky jen na straně naší společnosti. Pro investora může tento nástroj představovat výhodu snad jen tehdy, pokud by společnost byla startupem natolik výjimečným, že by investorům mohla diktovat podmínky investování.

Pro naši společnost je výhodou, že nemusí odvádět podíl na zisku a že v ní investor nenabývá podíl (a vzhledem k vysvětlené podstatě přednostního závazku v ní obvykle nezíská významnější vliv ani fakticky).

Nevýhody budou právě opačné. Z pohledu investora je nutné k nim připočítat ještě nedostatečnou judikaturu ke smlouvě o přednostním právu na uzavření smlouvy. Navíc, z této judikatury není zřejmé, co je vlastně obsahem závazku přednostního práva na uzavření smlouvy; spíše se zdá, že judikatura chápe tento závazek jako slabý, jemuž společnost dostojí už jen tím, že rozhodne-li se smlouvu uzavřít, s investorem s preferenčním právem je povinna jednat [50].

Riziko smluvního založení přednostního práva na výhradní licenci spočívá především v nedostatečném ujednání tohoto práva (v ujednání, z něhož není zřejmé, v čem spočívá přednostnímu právu odpovídající povinnost a jaký je postup realizace přednostního práva).

9.2 Smluvená opce na licenci

V případě, že v rámci činnosti naší společnosti vzniká duševní vlastnictví a společnost hodlá užitek z něho nabídnout za investici, dává smluvená opce na licenci investorovi lepší záruku smysluplnosti jeho investice.

K faktorům, které mohou podpořit tento způsob financování patří již poznatek, že licence patří k typickým závazkům, k nimž se smluvně zakládají opce.

Lze říci, že „kupující se touto smlouvou chrání před „nákupem zajíce v pytli“. Podstata opční smlouvy v tomto případě spočívá v tom, že poskytovatel umožní přístup k jinak utajovaným znalostem budoucímu nabyvateli licence, který se zaváže, že tyto skutečnosti utají před třetími osobami a současně získá časově omezené předkupní právo, které nebude po stanovenou dobu odvoláno. Je obvyklé, že tato smlouva obsahuje i zásady a principy budoucí licenční smlouvy, přičemž jde o smlouvu úplatnou. Svou povahou tato smlouva není smlouvou o koupi nebo prodeji, protože oprávněný z této smlouvy má nabídku z této smlouvy přijmout, nebo ji odmítnout a není povinen smlouvu uzavřít. Jde o slib, který splňuje požadavky kladené na uzavření smlouvy, ale současně omezuje oprávnění slibujícího do určité doby nabídku odvolat [26].“

Z toho jsou zřejmé výhody i nevýhody opce. Výhodou je bezpečnost investorovy pozice v tom smyslu, že je pro něho po určitou dobu zafixována příležitost nabýt licenci a využití této příležitosti je na jeho rozhodnutí. Za tuto fixaci investor platí poplatek; ten má povahu investice. Protihodnotou poplatku je ale v právním smyslu fixace možnosti získat licenci; nikoli záruka, že investor získá z licence očekávaný prospěch. To ukazuje nevýhodu tohoto způsobu financování.

Pro naši společnost je výhodou, že nemusí odvádět podíl na zisku a že v ní investor nenabývá podíl.

Rizikem tohoto způsobu financování je z pohledu obou stran omezená předvídatelnost profitu z vytvořeného duševního vlastnictví, typicky z užitného vzoru. Další riziko spočívá v možnosti úniku důvěrných informací z naší společnosti; společnost takové informace často předává – více či méně explicitně – při přesvědčování investora. Uvedená rizika mají do značné míry přirozený charakter; částečně je lze eliminovat v samotném ujednání o opci (např. lze podrobněji ujednat povinnost investora chránit důvěrné informace, které získal při jednání o opci, popř. v souvislosti s ním).

Podobně jako u smluveného přednostního práva na licenci, také u smluvené opce na licenci může být riziko spojeno s nedostatečným obsahem ujednání. Přece jen lze ale říci, že zatímco smlouva o přednostním právu na uzavření smlouvy (zde licenční smlouvy) je v tuzemské literatuře a judikatuře zmiňovány jen sporadicky, u opční smlouvy je situace lepší a praxe si potřebné informace spíše najde.

10 Financování technologického startupu pomocí dotace

Financování podnikání či rozvoje společnosti pomocí dotací není v České republice tak běžné jako v některých jiných zemích Evropy. Dokonce i ve východnějších zemích jako je Polsko či Maďarsko je běžnou součástí podpory malých a středních firem, avšak v České republice tento způsob financování je stále poměrně málo využíván. Existuje několik důvodů, proč je tomu tak. Jedním z nich může být historická zkušenost s obtížností získání dotací, která v minulosti mohla odrazovat podnikatele [51].

Dalším faktorem může být složitý proces vypracování potřebných dokumentů, který mnoho malých společností odradí. Kromě toho je důležité mít na paměti, že i při úspěšném splnění podmínek žádosti o dotaci je dotace obvykle nenároková. Hledání vhodného dotačního programu může být náročné a časově náročné. Existuje mnoho různých institucí a programů, z nichž některé jsou určeny pro konkrétní odvětví nebo typ podnikání. Proto je nezbytné pečlivě prozkoumat dostupné možnosti a vybrat ten program, který nejlépe odpovídá potřebám a cílům naší společnosti. Tento proces může vyžadovat komplexní analýzu a poradu s odborníky na dotace. Je důležité si uvědomit, že i když se zdá, že některý program je ideální pro naše podnikání, získání dotace není zaručeno. Dotace jsou obvykle poskytovány jako procento nákladů, které organizace podpoří. To znamená, že i při úspěšném získání dotace musíte část finančních prostředků zajistit z vlastních zdrojů. To může představovat významnou finanční zátěž pro malé podniky, zejména pro ty, které teprve začínají nebo se jedná o vyšší částky.

Při získání dotace je důležité pečlivě dodržovat podmínky a pravidla dané poskytovatelem dotace. To zahrnuje správné využití finančních prostředků na schválené účely a dodržování stanovených lhůt. Porušení těchto pravidel může mít vážné následky, včetně částečného nebo úplného vrácení dotace. Je tedy důležité pečlivě zvážit všechny možnosti a rizika spojená s financováním podnikání pomocí dotací a konzultovat s odborníky.

10.1 Státní organizace

10.1.1 Technologická agentura České republiky

Technologická agentura České republiky (TAČR) představuje státní organizaci, který podporuje výzkum, vývoj a inovace v České republice. Její role spočívá v poskytování finančních prostředků na projekty v oblasti vědy a

technologie, které mají potenciál přinést inovativní řešení a posunout ekonomiku země kupředu. TAČR funguje jako zprostředkovatel mezi výzkumnými institucemi, podniky a vládními orgány, usilující o podporu a financování technologických projektů. Organizace nabízí širokou škálu dotací, které jsou rozděleny do různých programů s různými zaměřeními. Tyto programy jsou pojmenovány podle řeckých písmen a každý z nich se zaměřuje na specifickou oblast vědy a technologie. Například program THÉTA se soustředí na projekty v energetickém sektoru. Některé programy jsou spolufinancovány s podporou Evropské unie. U této organizace lze získat podporu nejvýše 80% pokrytí nákladů. Výhodu, kterou nabízí je poskytnutí finančních prostředků ještě před započnutím projektu [52].

V případě naší společnosti by momentálně nebylo možné se přihlásit k žádnému z programů TAČR, protože ty jsou zaměřené na jiné oblasti a odvětví než to, kterým se naše společnost zabývá. Nicméně je důležité udržovat si povědomí o možnostech poskytovaných TAČR a sledovat vývoj nových programů a příležitostí pro financování inovativních projektů.

10.1.2 Ministerstvo průmyslu a obchodu – operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost

Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK) představuje důležitý dotační program pod správou Ministerstva průmyslu a obchodu, který má za cíl podpořit inovace a modernizaci českého průmyslu. Tento program je klíčovým nástrojem pro posílení konkurenceschopnosti českých firem a zvýšení jejich schopnosti inovovat. Dotace poskytované v rámci OP TAK jsou rozděleny do různých dotačních programů, z nichž každý má specifické zaměření a poskytuje finanční podporu pro konkrétní sektory nebo oblasti průmyslu. Mezi tyto programy mohou patřit podpory pro výzkum a vývoj, investice do moderních technologií, digitalizaci, ekologické inovace apod. OP TAK poskytuje finanční podporu až do výše 80 % z oprávněných nákladů. Je však důležité si uvědomit, že tato podpora není poskytována předem, ale až po provedení projektu a schválení všech náležitostí. To znamená, že žadatel musí mít k dispozici dostatečné finanční prostředky na pokrytí nákladů projektu do doby, než budou veškeré náležitosti vyřízeny a finanční prostředky proplaceny. Proplácení nákladů zpětně může být pro mnohé žadatele finančně náročné, zejména pokud se jedná o rozsáhlé projekty s vysokými náklady. Proto je důležité mít dostatečně zajištěné finanční prostředky

nebo využít možností financování ze soukromých zdrojů nebo jiných dotačních programů [53].

V rámci operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost existuje několik dotačních programů, které by mohly být pro naši společnost velmi zajímavé. Mezi tyto programy patří například „Potenciál: Dotace na nová VaV centra“ a „Inovace: Dotace na zavedení inovací do výroby“. Nicméně, je důležité si uvědomit, že využití těchto dotačních programů vyžaduje pečlivou analýzu a plánování. Je třeba důkladně zvážit, zda naše společnost splňuje veškeré požadavky daného programu a zda máme dostatečné zdroje a kapacity k jeho úspěšné realizaci. Proto bychom měli věnovat více energie pro analýzu všech nabízených programů a zvážit případné využití služeb specializovaných firem či poradců, kteří se zabývají problematikou dotací. Takové kroky nám pomohou maximalizovat šance na úspěch při získávání dotační podpory a minimalizovat rizika spojená s jejím čerpáním.

10.1.3 Krajské a obecní dotace

Kromě státních a mezinárodních dotačních programů existují také možnosti získání dotací na regionální úrovni, a to prostřednictvím krajských a obecních podpůrných programů. Tyto programy jsou zaměřeny na podporu rozvoje společností přímo na území daného kraje nebo obce. Je však důležité si uvědomit, že informace o těchto regionálních dotacích nejsou vždy snadno dostupné na jednom místě. Společnosti proto často musí prozkoumávat webové stránky jednotlivých krajů a obcí, aby zjistily, jaké podpůrné programy jsou k dispozici. Tento proces může být časově náročný a administrativně náročnější. Další nevýhodou krajských a obecních dotací je, že jsou vázány na konkrétní území. To znamená, že společnost může využít dotaci pouze v rámci kraje, ve kterém se nachází. Pokud má společnost pobočku nebo provoz v jiném kraji, nemůže tuto regionální podporu využít, i kdyby byl program atraktivní. Je důležité si uvědomit, že krajská a obecní finanční podpora není příliš častá a její dostupnost se může lišit mezi jednotlivými regiony. Z tohoto důvodu je uvedena spíše pro úplnost a je vhodné se zaměřit především na státní a mezinárodní dotační programy, které mají širší působnost a jsou často lépe dostupné.

10.2 Evropské dotace

Využití finančních prostředků z Evropské unie je další možností financování, která je k dispozici pro podnikatele a organizace. Evropská unie poskytuje širokou škálu finančních nástrojů, mezi které patří granty, dotace, půjčky nebo záruky. Hledání vhodného dotačního programu na evropské úrovni může být složitější než v případě českých programů, protože nabídka je rozsáhlejší a podmínky se mohou lišit podle konkrétních fondů a iniciativ EU. Žádost o grant z Evropské unie může být složitý proces, který vyžaduje detailní plánování a dodržení přísných podmínek. Specialista na dotace byl u těch „českých“ doporučen, avšak u evropských dotací by měl být povinností [54].

Složitost získání evropských dotací je dána systémem, kterým jsou tyto finance přerozdělovány s cílem podpory a rozvoje různých projektů. Evropské dotace jsou obvykle rozděleny do tří hlavních kategorií, z nichž každá má svá specifika. První kategorie zahrnuje dotace, které jsou přímo spravovány Evropskou unií a rozhodování o jejich přidělení je svěřeno Evropské komisi. Tento přístup zajišťuje centralizované řízení a přímou kontrolu nad alokací finančních prostředků. Druhá kategorie se vyznačuje sdíleným řízením, kde Evropská komise určuje celkovou částku finančních prostředků, která je k dispozici organizacím v rámci Evropské unie. Rozhodnutí o konkrétním přidělení dotací je pak ponecháno na jednotlivých organizacích, které mají svobodu rozhodovat o tom, komu budou dotace uděleny. Tento model spolupráce je známý i u organizace TAČR, jak je uvedeno v bodě 9.1.1. Poslední kategorie evropských dotací zahrnuje přidělení finančních prostředků neziskovým a soukromým organizacím, které nejsou státními institucemi, a to jak v rámci Evropské unie, tak i mimo ni [54].

Pro malé společnosti jako naše je také užitečné prověřit nabídky Evropského inovačního a technologického institutu (EIT), který je zaměřen především na podporu malých a středních podniků. I když EIT nenabízí vždy okamžitou finanční podporu, poskytuje cennou pomoc při navazování přeshraničních partnerství a spolupráce. Tato forma podpory by pro naši společnost mohla být výhodná, zejména pokud bychom zajistili financování našeho projektu jinou formou.

10.3 Výhody

Nejzásadnější výhodou je získání finančních prostředků, které nevyžadují návratnost ani placení úroků, pokud jsou správně využity. To znamená, že tyto

peníze jsou k dispozici bez finanční zátěže a umožňují společnosti financovat své projekty či aktivity bez rizika zadlužení. Další výhodou je, že společnost nemusí odevzdávat žádný podíl zisku nebo vlastnický podíl ve prospěch poskytovatele dotace. Kromě toho je možnost kombinovat různé dotační programy na jeden projekt další přidanou hodnotou. Tímto způsobem lze optimalizovat financování a získat větší částku finanční podpory. Další výhodou financování pomocí dotací je možnost využít i další formy podpory od organizací, které vypisují dotační programy. To znamená, že společnost může získat odborné poradenství či mentoring.

10.4 Nevýhody

Programy dotací bývají často vypisovány s různými omezeními a podmínkami, které musí společnost splnit, aby vůbec mohla o dotaci požádat. Tyto omezení mohou být velmi specifické a zahrnovat například umístění sídla společnosti, což může vyloučit určité subjekty z možnosti získat dotaci. Například mnoho dotací je vypsáno na celou Českou republiku kromě Prahy, takže společnosti se sídlem v Praze mohou být automaticky vyřazeny. Další nevýhodou je vysoká míra administrativy a byrokracie spojená s procesem žádání o dotace. Společnost musí vynaložit mnoho času a úsilí na shromáždění veškeré dokumentace a splnění požadovaných formulářů a podmínek, což může být velmi časově náročné a zdlouhavé. Dalším aspektem je obtížné vyhledávání vhodných dotací, které by odpovídaly potřebám a cílům společnosti. Některé dotace mohou být obtížně dostupné a vyžadují detailní průzkum a dohledávání, což může být pro společnost zdlouhavé a náročné. Nespornou nevýhodou je také fakt, že společnost by měla investovat do specializovaných odborníků, kteří budou schopni efektivně vyhledávat a získávat dotace. I přes tento krok nemá společnost jistotu, že investice do odborníků se jí vrátí v podobě úspěšného získání dotací. Kromě toho může být obtížné konkurovat v rámci určitých dotačních programů, které mohou být vysoce konkurenční, a to nám může snížit šance společnosti na úspěch. Handicapem je také to, že organizace poskytující dotace obvykle velmi striktně definují, na co mohou být peníze použity, což může omezovat flexibilitu podnikatele při plánování a realizaci projektů. Další nevýhodou, kterou lze uvést, je skutečnost, že velmi zřídka jsou nabízeny dotace, které by pokryly 100 % nákladů projektu. Nejčastěji jsou dotace vypláceny zpětně nebo po dosažení určitých milníků nebo etap projektu. To znamená, že společnost musí mít k dispozici vlastní finanční prostředky nebo

využít kombinaci různých zdrojů financování pro pokrytí nákladů spojených s rozvojem či realizací projektu.

10.5 Riziko pro podnikatele

Riziko, které podnikatelé či společnosti čelí při žádosti o dotace, spočívá v možném neúspěchu při samotném získávání finanční podpory. Celý proces, který zahrnuje vyhledávání vhodných dotací, vypracování žádosti a její podání, vyžaduje značné množství času a úsilí. U některých programů může trvat i několik měsíců, během kterých je možné se přihlásit, a následně může probíhat několik měsíců výběr vítězných projektů. Tento časový rámec, který je zapotřebí, je tudíž nemalým faktorem, který lze zanedbat jen stěží. Dalším rizikem je vymezení použití finančních prostředků stanovené organizacemi poskytujícími dotace. Při neúmyslném či závažnějším porušení pravidel může být společnost nucena vrátit celou či část poskytnutých prostředků. Tento scénář může značně ohrozit finanční stabilitu společnosti a vést k dalším starostem. Navíc, pokud se prokáže závažný nedostatek transparentnosti či úmyslné manipulace s finančními prostředky, může to vyústit až v právní důsledky, jako je dotační podvod. Vzhledem k tomu, že v případě dotací není nutné prostředky vracet a nejsou na ně úroky, jsou dotační podvody přísně postihovány.

11 Souhrnné porovnání

Při konečném rozhodování, jakou formu financování zvolit by bylo potřeba zohlednit veškeré aspekty konkrétního případu, ale i zahrnout i aktuální světové dění, které může ovlivnit některé z nich (například úroky z úvěrů budou korelovat s úrokovými sazbami stanovenými ČNB). V následující tabulce jsou shrnuty parametry jednotlivých variant, které by mohly být pro společníky klíčové ve finálním rozhodování.

Tabulka 4: Srovnání parametrů odlišných forem financování

	Dlouhodobý vliv	*Dostupnost*	*Rychlost*	*Kontrola a vlastnictví*
Tichý společník	Odkrytí dokumentů společnosti pro investory během trvání investice	Smlouva o tiché společnosti	Rychlé a jednoduché	Nemění se vlastnická struktura
Úvěr	Závazek do splacení úvěru; měsíční splátky	Nutná historie společnosti nebo ručitel při žádosti o vyšší částku	Střední doba vyřízení a poměrně složité	Nemění se vlastnická struktura
Podílový crowdfunding	Naředění podílu původních společníků	Snadné díky crowdfundingovým platformám	Záleží na úspěchu kampaně	Podíl naředěn investory s velmi malým podílem
Dluhový crowdfunding	Závazek do splacení úvěru; měsíční	Snadné díky crowdfundingovým platformám	Záleží na úspěchu kampaně	Nemění se vlastnická struktura

	splátky/celková splátka			
Odměnový crowdfunding	Nefinanční závazek vůči investorů a fanouškům	Snadné díky crowdfundingovým platformám	Záleží na úspěchu kampaně	Nemění se vlastnická struktura
Přímý prodej podílu	Ztráta podílu původních společníků	Nutná valuace společnosti	Střední doba vyřízení a středně složité	Změny vlastnické struktury; záleží na velikosti podílu
Konvertibilní úvěr	Ztráta podílu původních společníků nebo splacení závazku v podobě úvěru	Výhodné při nemožnosti ocenit společnost; komplikace mohou nastat při vyjednávání doložek ve smlouvě	Rychlé a jednoduché	Změna vlastnické struktury na základě valuace
Přednostní právo na licenci	Pro společnost výhodné; přísun finančních prostředků	Nutnost nabídnout něco na co lze využít licence	Nevýhodné pro investora; dlouhá doba shánění investora	Nemění se vlastnická struktura
Opce na licenci	Pro společnost výhodné; přísun finančních prostředků	Nutnost nabídnout něco na co lze využít licence	Nevýhodné pro investora; dlouhá doba shánění investora	Nemění se vlastnická struktura

Dotace	Kontrola užití financí; vysoká byrokracie i po zisku dotace	Nutný vhodný program; často potřeba vlastních financí	Dlouhá doba vyřízení a složitá administrativa	Nemění se vlastnická struktura

Pro každou variantu jsme zvolili čtyři porovnávající parametry:

1. **Dlouhodobý vliv:** Tento parametr hodnotí, jaký dlouhodobý vliv má na společnost zvolené financování v budoucnosti nebo během působení uzavřené smlouvy.
2. **Dostupnost:** Popisuje různá omezení, která musíme splnit, abychom mohli vůbec o dané formě uvažovat a jak jsou celkově dostupná pro začínající podniky.
3. **Rychlost:** Rychlost kombinuje dva atributy a tím je rychlost zisku financí, abychom mohli rozvíjet společnost a s tím spojená potřebná administrativa.
4. **Kontrola a vlastnictví:** Hodnotí, jestli se mění vlastnická struktura. Jestliže pro společníky bude nejdůležitější vybrat takovou možnost, při které neztratí žádný podíl ve společnosti, automaticky se jim některé příležitosti uzavírají. Zejména ty, jenž jsou na převodu podílu ze základu postaveny.

12 Závěr

Diplomová práce se zabývala možnostmi získávání financování na rozvoj fiktivního technologického startupu. Jejím hlavním cílem bylo vybrat vhodné formy financování podle zaměření společnosti, ty rozebrat a systematicky porovnat včetně výhod a nevýhod. Fiktivní či modelový startup se zaměřuje na kosmický segment, kde má potenciál na růst. Proto bylo zvoleno jako možnost využití zisku finančních prostředků 6 variant. Podrobněji bylo rozebráno využití tichého společníka, úvěru, crowdfunding, prodej podílu ve společnosti, opce na licenci a dotaci.

Při rozhodování, kterou možnost zvolit se mohou objevit skutečnosti, jenž nelze předpokládat a zásadně ovlivní finální rozhodnutí. Je také pravděpodobné, že společnost by se nezaměřila pouze na jednu jedinou variantu financování, ale spíš by byl vytvořen seznam. Jestliže by nedopadla kladně varianta na prvním místě, snažila by se uspět s dalším na seznamu. Pořadí v seznamu je ovlivněno také zkušenostmi společníků společnosti, nelze tedy dopředu předpokládat, jak by mohl vypadat.

Tichého společníka lze využít nejen na zisk finančního charakteru. Je tedy důležité mít o této možnosti povědomí. Při uzavření smlouvy se společníci – v ekonomickém důsledku – vzdávají části budoucího podílu na zisku výměnou za finanční podporu. Podstatné náležitosti je nutné uvést ve smlouvě, kterou tiché společenství vzniká. Pro společníky je nesmírnou výhodou, že investorovi se nemusí vyplácet úroky, a pokud se společnost dostane do ztráty, sdílí toto riziko i investor. Tato možnost spadá do těch, při které se nemění vlastnická struktura a investor nikterak nezasahuje do samotného rozvoji podnikání.

U úvěru je „stěžejní krok“ splnit požadavky pro jeho schválení. Také se zadlužujeme na předem danou dobu; to může mít negativní vliv při shánění dalších peněz z jiných zdrojů. Zároveň však poskytnutí úvěru a úspěšné splacení poskytuje společnosti větší důvěryhodnost, protože byla schopna zvládat své závazky. Větší částky neposkytují banky „jen tak někomu“. Vypracování a poskytnutí veškerých potřebných dokumentů obvykle znamená pro společnost velkou časovou zátěž.

Jednou z možností je také čím dál populárnější crowdfunding. Zde je nutné se rozhodnout pro jednu ze tří podob. Ty se výrazně odlišují, ale základní princip zůstává: „sháníme“ finance od většího počtu menších investorů. Nejnáročnějším krokem je správná příprava pořádané kampaně, která by měla směřovat zejména

na fanoušky segmentu, ve které společnost působí. Při úspěchu kampaně může společnost získat dokonce více finančních prostředků, než na jakou částku byla kampaň tvořena. Důležitá je také následná komunikace s malými investory a sdílení svých úspěchů.

U přímého prodeje podílu by společnost spíše zvažovala konvertibilní úvěr. Ten se opět zakládá smlouvou. Společníci v budoucnu ztratí určitou část podílu ve společnosti v závislosti na jejím budoucím tržním ohodnocení. Tuto formu lze označit za nejrizikovější pro společníky; mj. proto, že smlouva může obsahovat řadu specifických ujednání/doložek. Ty mohou v budoucnu hrát proti původním společníkům a je vhodné využít kvalifikovanou právní pomoc (např. advokáta se specializací na tyto transakce).

Přednostní právo na licenci lze k získání investice využít spíše jen výjimečně; z pohledu investora jde o nástroj slabý a rizikový. Vhodnější je smluvit opci na licenci k užitnému vzoru, popř. jinému duševnímu vlastnictví vytvořenému v rámci činnosti společnosti.

Posledním rozebíraným byly dotační programy. U nich je potřeba mít dostatečné podnikatelské štěstí. Tento způsob financování je spojen se značnými administrativními nároky. Přihlásit se do vhodného programu a doložit nutné dokumenty je často zdlouhavé a náročné. Časově náročný je i proces rozhodování o jednotlivých žadatelích o dotaci. Většina dotací hradí náklady zpětně. Je tedy nutné mít již část peněz zaopatřenou. Vzhledem k náročnosti je doporučeno spojit se se společnostmi podnikající v oblasti podávání dotačních žádostí ostatním subjektům. Protože u dotací mohou být specifická omezení, která znemožní schválení dotace, ale společnost o tom nebude vědět. Může se jednat například o dotace mimo Prahu nebo při evropských dotací může být podmínka využít na expanzi na zahraniční trhy, a nikoliv na rozvoj v současném místě podnikání.

ZDROJE

[1] HRTÚSOVÁ, Tereza a NOVÁK, Radek. Start-upy v ČR: Jak jsme na tom?: Česká spořitelna. Online. 2021. Dostupné z: https://drive.google.com/file/d/1WM1N2ng805GT_mkBnL4SvQ81vHGO_FBs/view. [cit. 2024-01-16].

[2] *Startupové Česko*. Online. CzechCrunch. 2024. Dostupné z: https://cc.cz/cc25/. [cit. 2024-01-16].

[3] § 420 odst. 1 zákona č. 89/2012 Sb. In: .

[4] ŠTENGLOVÁ, Ivana; DĚDIČ, Jan a TOMSA, Miloš. *Základy obchodního práva: vysokoškolská učebnice*. Student (Leges). Praha: Leges, 2014. ISBN 978-80-7502-052-9.

[5] § 420 odst. 2 zákona č. 89/2012 Sb. In: .

[6] § 421 zákona č. 89/2012 Sb. In: .

[7] BALDRIDGE, Rebecca, CURRY, Benjamin (ed.). *What Is A Startup? The Ultimate Guide*. Online. Forbes. 2022. Dostupné z: https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup/. [cit. 2024-01-17].

[8] *Startup Report 2019_2020*. Online. Startup Report. 2020. Dostupné z: https://www.startupreport.cz/. [cit. 2024-01-17].

[9] RIES, Eric. *Startup jako princip podnikání: jak dosáhnout dlouhodobého růstu v moderní firmě*. Praha: Management Press, 2019. ISBN 978-80-7261-573-5.

[10] MOKRÝ, Lukáš. *Právní stránky založení startupu*. Online. Právní prostor. 2019. Dostupné z: https://www.pravniprostor.cz/clanky/obchodni-pravo/pravni-stranky-zalozeni-startupu. [cit. 2024-01-17].

[11] MATZNER, Jiří. *Právní základ každého startupu*. Online. Eprávo. 2023. Dostupné z: https://www.epravo.cz/top/clanky/pravni-zaklad-kazdeho-startupu-117266.html?fbclid=IwAR12SAv_AMdfZAJetPtHe4fqlvFA1RyGnB8CHA3aONDUyLcq2pTHomcBgCQ. [cit. 2024-01-17].

[12] BORÝSEK, Patrik. *Jak založit, vést a rozvíjet start-up: Jakou právní formu? Na živnosťák nebo firmu?* Online. E15. 2021. Dostupné z: https://www.e15.cz/byznys/startupy/jak-zalozit-vest-a-rozvijet-start-up-jakou-pravni-formu-na-zivnostak-nebo-firmu-1376544. [cit. 2024-01-18].

[13] ŠIMAN, Josef a PETERA, Petr. *Financování podnikatelských subjektů: teorie pro praxi*. C.H. Beck pro praxi. V Praze: C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-117-8.

[14] ČERNÁ, Stanislava; ŠTENGLOVÁ, Ivana a PELIKÁNOVÁ, Irena. *Právo obchodních korporací*. Praha: Wolters Kluwer, 2015. ISBN 978-80-7478-735-5.

[15] *Financování startupu | Díl 1*. Online. StartupBox. 2022. Dostupné z: https://www.startupbox.cz/blog-posts/financovani-startupu. [cit. 2024-01-22].

[16] ZEMEK, Ondřej. *Jak na investice*. Online. CzechCrunch. Dostupné z: https://cc.cz/pravo-startupy/. [cit. 2024-01-22].

[17] PRAŽSKÝ INOVAČNÍ INSTITUT. *Jak na financování startupu?* Online. BusinessInfo.cz. 2023. Dostupné z: https://www.businessinfo.cz/navody/jak-na-financovani-startupu/. [cit. 2024-01-22].

[18] ŠTENGLOVÁ, Ivana; DĚDIČ, Jan; FIALA, Josef; LASÁK, Jan; PILÍK, Václav et al. *Základy občanského práva hmotného*. Student (Leges). Praha: Leges, 2023. ISBN 978-80-7502-631-6.

[19] BEJČEK, Josef a ŠILHÁN, Josef. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. Academia iuris (C.H. Beck). V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-574-9.

[20] NEUBAUEROVÁ, Zuzana. *Epravo.cz*. Online. EPRAVO.CZ. 2023. Dostupné z: https://www.epravo.cz/top/clanky/skupinove-financovani-crowdfunding-116318.html. [cit. 2024-01-24].

[21] *Financování startupu: Crowdfunding | Díl 2*. Online. StartupBox. 2022. Dostupné z: https://www.startupbox.cz/blog-posts/financovani-startupu-crowdfunding. [cit. 2024-01-24].

[22] *Financování startupu: Dotace | Díl 3*. Online. StartupBox. 2022. Dostupné z: https://www.startupbox.cz/blog-posts/financovani-startupu-dotace. [cit. 2024-01-24].

[23] *Financování startupu: Banky | Díl 4*. Online. StartupBox. 2023. Dostupné z: https://www.startupbox.cz/blog-posts/financovani-startupu-banky. [cit. 2024-01-24].

[24] ČÁST ČTVRTÁ HLAVA II Díl 2 Oddíl 8 zákona č. 89/2012 Sb. In: .

[25] DITRYCH, Tomáš. *Co je to konvertibilní úvěr a jaké má ve startupových investicích pro a proti, píše Tomáš Ditrych z Mavericks*. Online. CzechCrunch. 2020. Dostupné z: https://www.czechcrunch.cz/2020/12/co-je-to-konvertibilni-uver-a-jake-ma-ve-startupovych-investicich-pro-a-proti-pise-tomas-ditrych-z-mavericks/. [cit. 2024-01-25].

[26] PILÍK, Václav; SEDLÁČEK, Miroslav; NOVÝ, Dalibor; NEDĚLOVÁ, Valentina; MAUR, Jakub et al. *Smlouvy přípravného druhu*. Právo prakticky. Praha: Wolters Kluwer, 2018. ISBN 978-80-7552-969-5.

[27] TICHÝ, Luboš. *Obecná část občanského práva*. Právní praxe. V Praze: C.H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-483-4.

[28] FREIBERG, František. *Financování podniku*. Praha: Nakladatelství ČVUT, 2007. ISBN 978-80-01-03636-5.

[29] *Obchodní rejstřík, rejstřík firem v ČR, vztahy a vazby z justice.cz*. Online. Kurzy.cz. Dostupné z: https://rejstrik-firem.kurzy.cz/#statistiky. [cit. 2024-02-15].

[30] *Isar Aerospace*. Online. Dostupné z: https://www.isaraerospace.com/. [cit. 2024-02-15].

[31] *HyImpulse*. Online. Dostupné z: https://www.hyimpulse.de/en/. [cit. 2024-02-15].

[32] *Rocket Factory Augsburg*. Online. Dostupné z: https://www.rfa.space/. [cit. 2024-02-15].

[33] Zákon č. 478/1992 Sb. In: .

[34] ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA A.S. *Tichý společník: kdo to je a kdy ho přizvat do společnosti?* Online. Průvodce podnikáním | ČSOB |. 2020. Dostupné z: https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/tichy-spolecnik/. [cit. 2024-03-31].

[35] DOSTÁL, Dalibor. *Financování startupů se v Česku zlepšuje. Banky začínají být vstřícnější*. Online. BusinessInfo.cz. 2020. Dostupné z: https://www.businessinfo.cz/clanky/financovani-startupu-se-v-cesku-zlepsuje-banky-zacinaji-byt-vstricnejsi/. [cit. 2024-03-05].

[36] KOMERČNÍ BANKA A.S. *Podnikatelé a firmy*. Online. Komerční banka. Dostupné z: https://www.kb.cz:443/cs/podnikatele-a-firmy. [cit. 2024-03-19].

[37] ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA A.S. *Úvěry a financování*. Online. Csob. Dostupné z: https://www.csob.cz/firmy/uvery-a-financovani. [cit. 2024-03-19].

[38] RAIFFEISENBANK A.S. *Financování*. Online. Raiffeisenbank a.s. Dostupné z: https://www.rb.cz/podnikatele/financovani. [cit. 2024-03-19].

[39] ČESKÁ SPOŘITELNA A.S. *Úvěry pro firmy a podnikatele*. Online. Česká spořitelna. Dostupné z: https://www.csas.cz/cs/firmy/uvery/uvery-pro-firmy-a-podnikatele. [cit. 2024-03-19].

[40] MONETA MONEY BANK A.S. *Naše bankovní půjčky a úvěry*. Online. MONETA Money Bank. Dostupné z: https://www.moneta.cz/pujcky-a-uvery. [cit. 2024-03-19].

[41] *Fundlift*. Online. Dostupné z: https://www.fundlift.cz. [cit. 2024-03-03].

[42] *Vzor: Smlouva o převodu obchodního podílu*. Online. BusinessInfo.cz. 2022. Dostupné z: https://www.businessinfo.cz/navody/vzor-smlouva-prevod-obchodniho-podilu-ppbi/. [cit. 2024-03-03].

[43] KUDLÁČEK, Patrik. *Crowdfunding - Co je to a jak funguje? Jedná se o snadnou cestu, jak investovat peníze?* Online. Finex.cz. Dostupné z: https://finex.cz/rubrika/crowdfunding/. [cit. 2024-03-03].

[44] *Crowdfunding jako zajímavý způsob investice*. Online. Peníze.cz. 2020. Dostupné z: https://www.penize.cz/investice/420267-crowdfunding-jako-zajimavy-zpusob-investice. [cit. 2024-03-03].

[45] *Bring a creative project to life*. Online. Kickstarter. Dostupné z: https://www.kickstarter.com/?ref=nav. [cit. 2024-03-03].

[46] *Hithit*. Online. Hithit. Dostupné z: https://www.hithit.com/cs/home. [cit. 2024-03-03].

[47] BAIER, Jaroslav. *Vše, co potřebujete vědět o konvertibilní půjčce*. Online. HAVEL & PARTNERS. 2023. Dostupné z: https://www.havelpartners.blog/vse-co-potrebujete-vedet-o-konvertibilni-pujcce. [cit. 2024-04-03].

[48] FOŘT, Ferdinand. *Epravo.cz*. Online. EPRAVO.CZ. 2020. Dostupné z: https://www.epravo.cz/top/clanky/startupy-a-pravo-i-ochrana-proti-redeni-podilu-anti-dilution-111094.html. [cit. 2024-04-10].

[49] FOŘT, Ferdinand. *Epravo.cz*. Online. EPRAVO.CZ. 2020. Dostupné z: https://www.epravo.cz/top/clanky/startupy-a-pravo-ii-prednostni-prava-investoru-111284.html. [cit. 2024-04-10].

[50] Usnesení Nejvyššího soudu ze dne 8. 3. 2011, sp. zn. 26 Cdo 1411/2010, https://www.nsoud.cz/. In: .

[51] ČESKÁ SPOŘITELNA A.S. *Nechte Evropskou unii podpořit váš startup. Dotace lze získat z několika programů na podporu podnikání.* Online. Seed Starter. 2023. Dostupné z: https://www.seedstarter.cz/cs/blog-novinky/nechte-evropskou-unii-podporit-vas-startup-dotace-lze-ziskat-z-nekolika-programu-na-podporu-podnikani. [cit. 2024-03-21].

[52] TECHNOLOGICKÁ AGENTURA ČESKÉ REPUBLIKY. *Aktuální možnosti podpory*. Online. Technologická agentura ČR. Dostupné z: https://www.tacr.cz/. [cit. 2024-03-23].

[53] MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost*. Online. OPTAK. Dostupné z: https://www.dotace-optak.cz/. [cit. 2024-03-23].

[54] EVROPSKÁ UNIE. *Váš portál Evropské unie*. Online. European Union. Dostupné z: https://european-union.europa.eu/index_cs. [cit. 2024-03-25].

Seznam použitých obrázků

Obrázek 1: Četnost právnických osob v ČR k prosinci 2023 [29] 27

Seznam použitých tabulek

Tabulka 1: Druhy obchodních společností [14] 16
Tabulka 2: Srovnání podnikatelských úvěrů k březnu 2024 [36], [37], [38], [39], [40] 35
Tabulka 3: Porovnání podílů investora s využitím odlišných doložek 48
Tabulka 4: Srovnání parametrů odlišných forem financování 60