



**ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE**

---

**Masarykův ústav vyšších studií  
Katedra inženýrské pedagogiky**

## **Zajišťování finančních zdrojů při zakládání podniku**

### **Provision of financial resources in start-up**

Bakalářská práce

Studijní program:   Ekonomika a management  
Studijní obor:       Řízení a ekonomika průmyslového podniku  
Vedoucí práce:     doc. Ing. Theodor Beran, Ph.D.

**Daniel Drda**

---

**Praha 2015**



## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**studijní program:** Ekonomika a management  
**studijní obor:** Řízení a ekonomika průmyslového podniku  
**akademický rok:** 2015/2016

**Jméno a příjmení studenta:** Daniel Drda  
**Zadávací katedra:** Katedra inženýrské pedagogiky  
**Téma bakalářské práce:** Zajišťování finančních zdrojů při zakládání podniku  
**Téma bakalářské práce v anglickém jazyce:** Provision of financial resources in start-up

### Zásady pro vypracování:

- Cílem je zhodnocení možností získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v ČR.
- Práce se teoreticky zabývá postavením začínajících podnikatelů a především jednotlivými zdroji financování.
- Praktická část začíná získanými poznatky přímo od vybraných poskytovatelů finančních zdrojů.
- Praktická část také zahrnuje poznatky a zkušenosti z podnikatelského prostředí, týkající se získávání základního kapitálu.
- Závěr shrne získané poznatky a poskytne doporučení začínajícím podnikatelům.

**Rozsah grafických prací:** Dle potřeby a pokynů vedoucího bakalářské práce

**Rozsah práce bez příloh:** Dle předpokladu cca 30-50 stran

**Základní odborná literatura:**

SYNEK, Miloslav. Manažerská ekonomika. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. 471 s. Expert. ISBN 978-80-247-3494-1.

WAWROSZ, Petr. Zdroje financování podnikatelské činnosti. 1. vyd. Ostrava: Jiří Motloch-Sagit, 1999. 317 s. ISBN 80-7208-106-3.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady: silné a slabé stránky finanční analýzy, vyhodnocení výsledků a využití benchmarkingu, propojení finanční analýzy a řízení výkonnosti, příklady z praxe a případová studie, nově: finanční analýza při účtování podle IFRS. 2. rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.

KISLINGEROVÁ, Eva et al. Manažerské finance, 3. vyd. v Praze: C. H. Beck, 2010. xxxviii, 811 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.

VEBER, Jaromír a kol. Podnikání malé a střední firmy: co by měl vědět každý podnikatel a manažer: postup při zahájení podnikatelské činnosti: jak vést malou i střední firmu k prosperitě: prevence krizových situací a krizové řízení. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008. 311 s. Expert. ISBN 978-80-247-2409-6.

**Vedoucí bakalářské práce:** doc. Ing. Theodor Beran Ph.D.


**Podpis vedoucího  
bakalářské práce:**

  
.....

**Termín zadání práce:** 7. května 2015

**Termín odevzdání práce:** 6. ledna 2016

L.S.

  
.....  
**Ing. Bc. Pavel Andres, Ph.D.**  
vedoucí katedry inženýrské pedagogiky

  
.....  
**doc. Ing. Lenka Švecová, Ph.D.**  
ředitelka ústavu

V Praze dne 7. května 2015

**Podpis studenta stvrzující  
přijetí zadání práce:**

  
.....

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem svou bakalářskou práci vypracoval samostatně. Dále prohlašuji, že jsem všechny použité zdroje správně a úplně citoval a uvádím je v příloženém seznamu použité literatury.

Nemám závažný důvod proti zpřístupňování této závěrečné práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) v platném znění.

V Praze dne .....

podpis: .....

## **Poděkování**

Děkuji za bezvadné vedení bakalářské práce a pomoc při výběru literárních zdrojů doc. Ing. Theodoru Beranovi, Ph.D. Za poskytnuté informace děkuji majiteli společnosti Botticelli Mgr. Edgaru Procházkovi, úředníkům České spořitelny a pracovníkům podnikatelského inkubátoru Inovajet ČVUT.

## **Abstrakt**

Tato práce se zabývá aktuálním problémem obtížného přístupu k finančním zdrojům, se kterým se potýkají začínající podnikatelé. Cílem práce je zhodnocení možností získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice. Práce obsahuje jednotlivé zdroje financování podniku rozdělené do tří částí na zdroje vlastní, cizí a alternativní. Zmíněný problém jsem řešil za pomoci poskytovatelů i příjemců finančních zdrojů. Práce nabízí a hodnotí různé možnosti získávání finančních zdrojů. Přínos této práce spočívá v ukázce možností, které se nabízí začínajícím podnikatelům při získávání finančních zdrojů a také v praktických zkušenostech a doporučeních v práci obsažených. Výsledky této práce umožňují porovnat různé přístupy k zajištění finančních zdrojů při zakládání podniku.

## **Klíčová slova**

Specifické postavení začínajících podnikatelů, zdroje financování podnikatelské činnosti, vlastní kapitál, cizí zdroje, alternativní způsoby financování, bankovní úvěry, záruky Českomoravské záruční a rozvojové banky, podnikatelské inkubátory, samofinancování.

## **Abstract**

This work occupies with the current problem of difficult access to financial resources that start-ups businessmen must face. The aim of this work is to valorize the possibility of obtaining capital for start-up entrepreneurs in the Czech Republic. This work includes various sources of financing divided into three parts on its own resources, extraneous and alternative. This problem I mentioned was solved with the help of providers and recipients of funds as well. This work offers and evaluates various options for gaining financial resources. The contribution of this work is the demonstration of possibilities that are offered to new entrepreneurs in obtaining financial resources as well as practical experiences and recommendations – all included in this work. The results of this study make it possible to compare different approaches towards gaining financial resources for setting up a company.

## **Keywords**

Specific position of entrepreneurs, sources of business finance, equity, extraneous sources, alternative ways of financing, bank loans, guarantees Czech-Moravian Guarantee and Development Bank, business incubators, self-financing.

# Obsah

Předmluva.....	8
Specifické postavení začínajících podnikatelů .....	9
Důvody podnikání.....	10
Jednotlivé zdroje financování.....	13
Vlastní zdroje financování .....	15
Vklady vlastníků .....	15
Zisk.....	15
Odpisy .....	16
Cizí zdroje financování .....	16
Úvěry.....	16
Bankovní úvěry .....	16
Obchodní úvěry.....	17
Dluhopisy .....	18
Alternativní zdroje financování .....	18
Tiché společenství.....	18
Rizikový kapitál .....	19
Andělské investování .....	21
Davové financování.....	23
Podpory zaměřené na malé a střední podniky.....	25
Podnikatelské inkubátory .....	27
Nájem (leasing) .....	28
Poskytovatelé finančních zdrojů.....	32
Poskytovatelé cizích zdrojů - banky .....	32
Česká spořitelna .....	33
Program Inostart.....	35
Alternativní poskytovatelé – podnikatelské inkubátory .....	36
Inovajet.....	37
Příjemci finančních zdrojů.....	40
Botticelli, spol. s r. o. ....	40
Vybrané poměrové ukazatele ve společnosti Botticelli .....	43
Rentabilita investovaného kapitálu (RIK).....	43
Rentabilita vlastního kapitálu (RVK).....	44
Rentabilita základního kapitálu (RZK) .....	45

Rentabilita mzdových nákladů (RMN) .....	46
Poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv (VK/CA).....	47
Závěr .....	49
Použité zdroje .....	50
Přílohy .....	53



# Předmluva

V budoucnu mě čeká zakládání nového podniku, lákají mě možnosti, které přináší podnikání, nejvíce pak samotné budování nového podniku. Uvědomuji si, jaké nástrahy číhají na začínající podnikatele, avšak jsem odhodlán jim čelit. Téma zajišťování finančních zdrojů při zakládání podniku jsem zvolil, jelikož se osobně setkávám s nejčastějším problémem začínajících podnikatelů – obtížným přístupem k finančním zdrojům, a také proto, že se zajímám o zakládání nových podniků a jejich následný rozvoj. Toto téma mi přináší příležitost, jak si ucelit znalosti financování podniku a především získat praktické poznatky od poskytovatelů finančních zdrojů ale i praktické zkušenosti z podnikatelské sféry.

Celá práce je postavena na již zmíněném problému obtížného přístupu k finančním zdrojům, se kterým se potýkají začínající podnikatelé. Z čehož vyplývá cíl práce zhodnocení možností získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice. Samozřejmě, že tento cíl je vymezen rozsahem práce, a tudíž se praktická část zabývá pouze vybranými zdroji financování.

Uvedený problém je i základem pro strukturu práce. Úvodní kapitola se z teoretického hlediska zabývá specifickým postavením začínajících podnikatelů, ze kterého problém vyplývá. Hlavní část teoretické části práce nabízí jednotlivé možnosti řešení tohoto problému v podobě jednotlivých zdrojů financování podnikatelské činnosti. Zdroje dělí do tří základních celků na zdroje vlastní, cizí a alternativní.

Praktická část k této problematice přináší poznatky získané přímo od vybraných poskytovatelů finančních zdrojů. Nejprve zpracovává poznatky o cizích zdrojích získané v bance. Obsahuje poznatky týkající se alternativních zdrojů, získané v podnikatelském inkubátoru. V závěru zaznamenává poznatky o zdrojích vlastních, získané od příjemců finančních zdrojů a to z konkrétního vybraného podniku.

## Specifické postavení začínajících podnikatelů

Podnikání láká lidi na vyšší autonomii rozhodování, což vyžaduje vyšší míru odpovědnosti. Podnikatel si musí uvědomit řadu požadavků, případně uvážit, zda podnikat samostatně či využít zkušenosti a dovednosti případných společníků.

Zakládání nového podniku představuje vzrušující zkušenost. Podnik může svému zakladateli přinést bohatství a poskytnout mu možnost seberealizace, avšak může také svého zakladatele finančně zruinovat a zapříčinit jeho osobní bídu. Úspěšné podniky vznikají nejčastěji jako výsledek pečlivého průzkumu a plánování. I když nadšení, sebedůvěra a oddanost věci samé, jsou pro úspěch podniku velmi důležité, k jeho úspěšnému vybudování samotné nestačí. (Jones, 1992, s. 1)

Člověk, který se rozhoduje, zda se stane podnikatelem, by si měl před svým rozhodnutím provést seriózní úvahu. Podnikání přináší řadu pozitivních a samozřejmě negativních důsledků. Každý, kdo má zájem podnikat by si měl tyto důsledky uvědomit, promyslet a následně vyhodnotit. Ačkoliv podnikání není nevratný proces, ze kterého není návratu, může znamenat nenávratnou ztrátu vynaložených nákladů, ale i psychickou újmu či poškození prestiže pokud se podnikání nezdaří. Z druhé stránky by byla škoda, pokud člověk má dobrý podnikatelský nápad a nemá zaměstnání, které by ho dostatečně uspokojovalo, aby svého podnikatelského nápadu nevyužil. Úspěch podnikání však nezávisí jen na dobrém podnikatelském nápadu, úspěch závisí především na samotném podnikateli. (Hisrich, 1996, s. 45, Veber, 2008, s. 53)

Začínající podnikatel musí čelit řadě problémů a rizik. Je na něj kladena povinnost účetní, daňová a legislativní a nikdo mu nezaručí pravidelnou osmihodinovou pracovní dobu. Pokud se podnikatel stane zaměstnavatelem, nese odpovědnost za své podřízené. Odpovědnost spočívá především v jejich řádném vyplácení, k čemuž musí podnikatel v pravidelných intervalech zajistit dostatečný objem financí. Některé druhy podnikání mohou ohrozit také jakékoliv vážnější zdravotní potíže, které se projeví u podnikatele.

Oproti tomu člověk, který se nechá zaměstnat, většinou nemá tolik odpovědnosti a obvykle tráví práci osm hodin každý pracovní den. Může se spolehnout na kompletní servis pro svojí práci, zajišťovaný odbornými útvary zaměstnavatele. Má jistotu, pokud se jeho zaměstnavatel nepotýká s vážnými finančními problémy, že s vysokou pravděpodobností obdrží sjednanou výplatu v zákonem daném termínu. Také je nutné zpochybnit mylnou

představu o tom, že podnikatel je svým vlastním pánem, sice ředitel společnosti jeho pánem není, pořád však zůstává jeho pánem zákazník. (Srpková, 2010, s. 21, Veber, 2008, s. 53)

Lidé, kteří však mají odvalu budovat svou vlastní firmu, musí vytvořit pro své podnikání bezpečnou kapitálovou základnu, aby mohli financovat samotný rozjezd podniku. Nejčastějším problémem, který je hlavním těžištěm bakalářské práce, jemuž musí začínající podnikatelé čelit, je právě obtížný přístup k finančním zdrojům. Už samotné získání společníka, který investuje do podniku značný objem peněz je přinejmenším problematické. Jeho požadavky mohou být někdy pro začínajícího podnikatele neakceptovatelné (např.: nerealistické zhodnocení vložených financí či značné omezení řídicích pravomocí podnikatele). Banky pro poskytování úvěrů často požadují historii podniku, tržně i výrobně osvědčenou produkci, ale hlavním požadavkem bank je vždy zajištění úvěru. Požadavky bank mohou být pro některé začínající podnikatele nesplnitelné. Mohou však využít financování pomocí alternativních zdrojů. Stát nabízí začínajícím podnikatelům řadu podpůrných programů zaměřených na malé a střední podniky. Dalším řešením může být využití rizikového kapitálu, známého také pod názvem venturní kapitál. V neposlední řadě se nabízí využití komunitního financování, využívající výhod internetu k oslovení širokého okruhu drobných přispěvatelů do podnikatelského projektu, jenž je zaujme. (Freiberg 2014, Wupperfeld, 2003, s. 11)

## **Důvody podnikání**

Důvodů, proč vlastně lidé začínají podnikat, existuje bezpočet. Typické důvody, jenž publikoval ve své knize *Podnikání malé a střední firmy* Jaromír Veber<sup>1</sup>, uvádí následující text.

### **Sebezáchovný přístup k podnikání**

Lidé nezaměstnaní, či ohrožení v zaměstnání, kteří se upínají k podnikání jako možnosti „sebezáchovy.“ Často však mají idealizované představy o podnikání, a pouští se tak do rizika většího, než je pro ně únosné. Většinou nedisponují kapitálem, ani vzděláním potřebným pro podnikání.

### **Romantický přístup k podnikání**

Nadšenci pro určitou činnost nebo mladí lidé, kteří se vrhnou do podnikání pouze na základě jednostranných informací či představ. Většinou si neuvědomují, že nemusí být

---

1. VEBER, Jaromír a Jitka SRPKOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2409-6.

trhem akceptováno právě to, co zajímá je. V horších případech se těmto podnikatelům například stává, že objednají až příliš velký objem zboží a jsou překvapeni, že pro objednané zboží nemohou najít odbyt. Jejich dodavatelé však trvají na splacení faktur.

### **Podnikatel rozsévač**

Jako „rozsévač“ je definován podnikatel, hýřící řadou nápadů, mnohdy originálních. Ale ne vždy jsou jeho nápady v tržních podmínkách uskutečnitelné. Nezajímají ho fakta, která mohou omezit jeho nápady, jakými jsou například kalkulace, rozpočty, účetní evidence či náklady na reklamu. Projekty nedotahuje do úplného konce, neboť když se nedaří, přijde s nápadem novým. Jeho podnikání se vyznačuje velkým množstvím ztrátových aktivit, jenž jsou víceméně obrazem jeho přání než reálných potřeb podniku.

### **Podnikání zkusmo**

Nejčastěji tento druh podnikání provozují podnikatelé současně s pracovním poměrem. Jedná se například o příležitostní prodej (např. kosmetiky), poskytování drobných služeb, zprostředkovávání prodeje pojistných produktů (např. externí agent) či chov zvířat. Důvodem tohoto podnikání může kupříkladu být snaha přivydělat si, ověřit své podnikatelské dovednosti, zvědavost i napodobování ostatních atd.

### **Rentiérské podnikání**

Někteří vlastníci nemovitostí „rentiéři“ podnikají především kvůli nutnosti legalizace příjmů z pronájmu nemovitostí. Nemusí mít podnikatelský nápad ani zájem o klasické podnikání, získali určitou nemovitost a podnikání je pouze formální stránkou pronájmu nemovitosti.

Do této skupiny lze zařadit podnikatele, investující peněžní prostředky do nemovitostí s minimem provozních činností, které přinášejí vyšší zisky než pouhé „uložení“ financí do nemovitostí, příkladem mohou být malé vodní elektrárny.

### **Podnikání vyslanců**

Podnikatelé, ale i celé podniky mohou začínat jako „vyslanci“ českých nebo zahraničních firem. Plní roli obchodních zástupců na lokálním či národním trhu. Často jsou rekrutováni z řad zaměstnanců mateřských firem. Tito podnikatelé nesou relativně nízké riziko, avšak bývají příliš spoutáni s mateřskou firmou.

### **Exkluzivní podnikání**

Spočívá v nastavení exkluzivního standardu služeb a produktů, který je nutno udržovat a rozvíjet. Takto mohou podnikat například odborníci (projektanti, návrháři, právníci, lékaři,...) či umělci. Často tuto cestu podnikání volí zaměstnanci špičkových pracovišť, opouštějící firmu, kteří si sebou odnášejí i know-how. Vzhledem ke svému původnímu povolání nemají potíže se získáním základního kapitálu.

Exkluzivní podnikání je rizikem pro původní zaměstnavatele, a proto si musí tyto špičkové pracovníky zavázat např. vhodnou pracovní smlouvou.

### **Expanzivní podnikání**

Podnikání ve správný čas na správném místě se správným produktem, o který je zájem. Aby podnikatel byl schopen podnikat tímto způsobem, musí mít dostatečně dobrý nápad a dostatečné štěstí. Během několika let se jeho firma rozvíjí a získává místní či celostátní význam.

### **Podnikání jako poslání**

Neboli podnikání ze cti, ať už stavovské, rodinné či náboženské. Podnikatelé, kteří vidí ve svém podnikání poslání. Příčiny tohoto podnikání bývají seberealizační povahy (pracovat sám na sebe, zkusit vést svou vlastní firmu). Jejich podnikání se vyznačuje obvykle jasnou podnikatelskou strategií.

Mnohdy sem patří podnikatelé, pokračující ve vedení rodinné firmy, z důvodu udržení tradice rodinného podnikání.

### **Tiché podnikání**

Tichý společník vkládá finanční prostředky do podnikání, a očekává jejich zhodnocení, přičemž nemá v úmyslu se přímo účastnit podnikání.

Často takto „podnikají“ lidé, kteří nemohou legálně podnikat, či si nepřejí zveřejňovat své podnikatelské aktivity, neboť jsou napojeni na různé státní instituce a mohou mít v úmyslu využít své postavení či vliv ve prospěch svých podnikatelských aktivit. (Veber, 2008, s. 54 -56)

# Jednotlivé zdroje financování

Každý, kdo zakládá podnik, potřebuje startovní finanční prostředky v dostatečném objemu, ať už mu k jeho podnikání stačí obyčejný počítač, či si jeho podnikatelská činnost vyžaduje plně vybavenou výrobní halu s kvalitním personálem. Potřeba finančních zdrojů je zpravidla dána oborem podnikání a objemem produkce. Například výrobní podnik bude mít zřejmě vyšší požadavky na základní kapitál než firma zabývající se poradenstvím. (Mareš, 2004, s. 5, Veber, 2008, s. 106)

Dříve souvisela hranice minimálního počátečního kapitálového vkladu s možností omezení ručení podnikatele, dnes již může podnikatel získat omezené ručení s počátečním vkladem ve výši 1 Kč, pokud si zvolí jako právní formu podnikání společnost s ručením omezeným. (Veber, 2008, s. 106, Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích)

Pro zakládání a následný rozvoj podniku se nabízí celá škála různých finančních zdrojů. Podnikatele zakládající podnik nejčastěji zajímá členění finančních zdrojů z hlediska vlastnictví a to na zdroje vlastní a cizí. Za zdroje vlastní se považují vklady vlastníků (v peněžní i nepeněžní formě), zisk a odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. Jako cizí finanční zdroje začínající podnikatelé využívají zejména úvěry popřípadě půjčky od příbuzných a známých. (Veber, 2008, s. 106, Wawrosz, 1999, s. 17)

Finanční zdroje lze členit z hlediska časového na krátkodobé zdroje (do 1 roku) a dlouhodobé zdroje (nad 1 rok). Význam tohoto členění spočívá v zásadě, že dlouhodobý majetek má být financován ze zdrojů dlouhodobých a oběžný majetek z krátkodobých zdrojů, a to proto, aby životnost majetku byla v souladu se zdroji, kterými byl financován. Vlastní zdroje jsou považovány za dlouhodobé. Za dlouhodobé cizí zdroje jsou považovány ty, které mají dobu splatnosti delší než 1 rok, kupříkladu bankovní úvěr na 2 roky. Cizí zdroje, jejichž doba splatnosti je kratší než 1 rok, patří do zdrojů krátkodobých. (Veber, 2008, s. 106)

Využití cizího kapitálu přináší podnikateli řadu výhod. Nejdůležitějšími jsou následující: (Veber, 2008, s. 106)

- cizí kapitál dokáže nahradit v určité míře vlastní zdroje, pokud nejsou k dispozici v potřebném objemu či mohou mít jiné investiční využití, a to zejména při zakládání ale i rozšiřování podniku,

- při použití cizího kapitálu nedochází k omezení řídicích pravomocí podnikatele dalšími společníky, jelikož dodavatelé cizího kapitálu nemají řídicí pravomoc,
- cizí zdroje financování, mohou být levnější než zdroje vlastní, neboť společníci při zakládání podniku vyžadují zpravidla vyšší zhodnocení svého vloženého kapitálu než banka, která je ochotna při kvalitním podnikatelském projektu nabídnout velmi nízké úročení poskytnutého úvěru,
- s pomocí cizího kapitálu lze překlenout časový rozdíl mezi příjmy a výdaji, například je nutné pořídit materiál určený k další výrobě předtím, než dojde k proplacení pohledávek,
- je možné zvýšit rentabilitu podnikání cizím kapitálem, avšak tento kapitál musí vydělat víc, než kolik za něj podnik zaplatí.

Pokud se podnikatel rozhodne pro využití cizího kapitálu, musí si uvědomit i jeho nevýhody: (Veber, 2008, s. 106)

- Cizí kapitál zvyšuje zadluženost podniku a tím ohrožuje jeho finanční stabilitu, vysoká zadluženost obzvláště v období recese velmi zvyšuje rizikovost podnikání, neboť podnik musí pravidelně splácet své závazky vůči věřitelům, i když zrovna nemůže nalézt odbyt pro své produkty.
- Každý další úvěr, poskytnutý před splacením úvěru předchozího, je poskytován obvykle za vyšší úrok, jelikož banky v tomto případě podstupují vyšší riziko a očekávají tak vyšší výnos.
- Jednání managementu při použití cizího kapitálu může být omezeno podmínkami bank stanovenými v úvěrové smlouvě, nejčastěji banky požadují předkládání účetních výkazů, rozborů pohledávek a závazků, dodržování plánovaných výsledků hospodaření ...
- Poskytovatelé úvěrů (především dlouhodobých) většinou požadují, aby byl úvěr jištěný majetkem firmy. Pokud nastanou problémy se splácením úvěru, může podnikatel přijít o takto zastavený majetek, což někdy znamená konec jeho podnikání.

Začínající podnikatelé při zakládání firmy nejčastěji využívají vlastní úspory a půjčky od rodiny a známých. Dále pak používají bankovní úvěry a leasing. (Veber, 2008, s. 107)

Práce dělí zdroje financování do tří základních skupin na zdroje vlastní, cizí a alternativní. Podle výše zmíněného klíče jsou rozděleny vlastní a cizí zdroje. Zdroje, které mohou využít začínající podnikatelé jako alternativu ke zdrojům klasickým, jsou zařazeny do skupiny alternativních zdrojů.

## **Vlastní zdroje financování**

### **Vklady vlastníků**

Prakticky žádný podnik nemůže být založen, aniž by podnikatel do něj v jisté míře neinvestoval své vlastní prostředky. Vklad je peněžní vyjádření hodnoty předmětů, vložených do podniku, za účelem jeho založení či získání podílu v něm. Podnikatel může vložit do podniku jak peněžité vklady, tak vklady nepeněžité. Jestliže vkládá do společnosti peníze, podíl na základním kapitálu se vypočte dle jeho vložené peněžité částky. Jako nepeněžitý vklad je považována penězi ocenitelná věc, jenž podnikatel vkládá do podniku. Příkladem může být budova, auto, stroje či celý podnik, dále také nehmotný majetek kupříkladu pohledávky, ochranné známky, know-how (znalosti). Nepeněžitým vkladem podle Zákona o obchodních korporacích nesmí být práce či služby. Podíl na základním kapitálu se stanoví dle výše oceněné hodnoty nepeněžitého vkladu. (Veber, 2008, s. 107, Wawrosz, 1999, s. 17, Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích § 15 - 17)

Vklady vlastníků jsou stěžejním nositelem podnikatelského rizika. Jestliže dojde k likvidaci podniku, nároky majitelů se budou vypořádávat až jako poslední. Z čehož plyne, že vlastnické vklady ukazují ochotu majitelů podniku podílet se na riziku. Což pozitivně vnímají především poskytovatelé cizího kapitálu. Podíl vlastního kapitálu k celkovému kapitálu se označuje jako ukazatel finanční nezávislosti. Vklady vlastníků jsou relativně nejstabilnějším vlastním zdrojem. (Mareš, 2004, s. 14, Veber, 2008, s. 108)

### **Zisk**

Samofinancování je využití zisku jako zdroje financování. Představuje hlavní způsob rozmnožování podnikového majetku. Výhody, které financování pomocí zisku přináší, jsou následující. Při samofinancování nevznikají náklady na kapitál a to jak u zdrojů cizích (úroky z úvěrů či dluhopisů), tak u zdrojů vlastních (náklady na společníky či akcionáře). Nezvyšuje zadluženost podniku, rizika plynoucí ze zadlužování a závislost na věřitelích. Tento zdroj lze využít i pro vysoce rizikové projekty, pro které by bylo získání jiných zdrojů velmi obtížné. Jeho nevýhodou je nestabilita zdroje. Z hlediska časového podnik nejprve musí vygenerovat dostatečně vysoký zisk, aby následně mohl financovat investiční projekty. Z čehož plyne, že



při zakládání nového podniku podnikatel většinou nemůže počítat s využitím tohoto zdroje. Avšak při dlouhodobém plánování nemůže tento zdroj zůstat opomíjen a může být klíčový pro následný rozvoj podniku. (Synek, 2011, s. 333, Veber, 2008, s. 108)

### **Odpisy**

Za samofinancování se též považuje využití odpisů. Odpisy vyjadřují v penězích za dané období postupné opotřebení dlouhodobého majetku. Účelem odpisů je postupný přenos ceny dlouhodobého majetku do nákladů, postupné snižování hodnoty dlouhodobého majetku a zajištění jeho obnovy. Odpisy jsou z finančního pohledu stabilním vnitřním finančním zdrojem. Při inkasu tržeb přichází do podniku i hodnota odpisů v ceně prodané produkce. Záleží především na podniku, jak tuto částku využije, jestli ke splácení dluhů, financování provozu či k investici do dlouhodobého rozvoje. Odpisy na rozdíl od zisku nepodléhají zdanění. (Synek, 2011, s. 333, Veber, 2008, s. 108)

## **Cizí zdroje financování**

### **Úvěry**

Jsou velmi častým zdrojem cizího kapitálu. Druhy úvěrů je možné klasifikovat z různých úhlů pohledu. Úvěry lze rozdělit na finanční úvěry, jejichž podstatou je poskytnutí peněžní částky, a na obchodní úvěry, které si poskytují účastníci obchodních vztahů. Finanční úvěry se dále dělí nejčastěji z časového hlediska na krátkodobé (s dobou splatnosti do 1 roku), střednědobé (s dobou splatnosti od 1 roku až do 5 let) a dlouhodobé úvěry (se splatností nad 5 let). (Veber, 2008, s. 109)

### **Bankovní úvěry**

Jedná se o klasický dluhový zdroj financování podniku, který je velmi významným cizím zdrojem pro mnohé české podniky. Banky nabízejí podnikatelům finanční úvěry charakteru krátkodobého, střednědobého i dlouhodobého. Za své služby si účtují úrok z poskytnutého úvěru a bankovní poplatky. Konečnou cenu, za kterou banky úvěr poskytnou, ovlivňuje především bonita klienta s dobou splatnosti. Při delší době splatnosti úvěru věřitelé podstupují vyšší riziko, a tak vyžadují vyšší výnos. Prakticky to znamená, že většinou je krátkodobý kapitál levnější než dlouhodobý. Aby banky při poskytnutí úvěru získaly další zdroje příjmů a monitorovaly výkonnost firmy, často požadují realizovat obrat, či jeho významnou část prostřednictvím svých účtů. (Mareš, 2004, s. 35, Veber, 2008, s. 109)

Podnikatelé při použití bankovního úvěru při financování mohou využít daňového efektu, neboť úroky a bankovní poplatky jsou daňově uznatelným nákladem, tudíž snižují daňový základ. Podmínkou fungování tohoto efektu je kladný výsledek hospodaření. (Veber, 2008, s. 109)

Podnikatelé získávají bankovní úvěry na základě žádosti. K žádosti banky požadují doložit účetní výkazy (nejčastěji 3 roky nazpět), podnikatelský plán a neopomíjejí ani rozbor pohledávek a závazků podniku (především údaje o pohledávkách po době splatnosti). Z údajů poskytnutých bance, je posuzováno finanční zdraví podniku. Banky především zajímá schopnost generování zisku z provozní činnosti a podíl vlastního kapitálu z kapitálu celkového. Banky většinou vyžadují, aby byl poměr vlastního kapitálu a kapitálu cizího minimálně vyrovnaný a také, aby podíl vlastního kapitálu vykazoval růstovou tendenci. Konečné rozhodnutí banky zakládá na měřitelných informacích, ale i na subjektivních úsudcích a zkušenostech bankéřů. Podnikatelům jsou účtovány poplatky v desítkách tisíc korun za vyhodnocení bonity klienta a vypracování úvěrové smlouvy. Při poskytnutí krátkodobého úvěru se podnikatel zavazuje ručit oběžným majetkem (nejčastěji pohledávkami). V případě úvěru dlouhodobého ručí podnikatel dlouhodobým majetkem či podepisuje směnku, popřípadě je ručení zajištěno kombinací těchto způsobů. Finanční prostředky jsou uvolňovány účelově, proti daňovým dokladům. Jak již bylo zmíněno. Požadavky, které kladou banky, bývají pro některé začínající podnikatele nesplnitelné, a proto ne všichni začínající podnikatelé mají možnost využít tohoto zdroje financování. Banky vystupují vůči začínajícím podnikatelům velmi skepticky a úvěry často poskytují jen s ručením majitelů nově vzniklé firmy, jelikož jsou nuceny uvážlivě a svědomitě hospodařit se svěřenými prostředky svých vkladatelů a investorů. Z hospodářských důvodů se proto snaží důkladně prověřit začínající podnikatele a jejich podnikatelské záměry. (Hisrich, 1996, s. 45, Struck, 1992, s. 15, Veber, 2008, s. 109, Wupperfeld, 2003, s. 11)

### **Obchodní úvěry**

Vznikají mezi obchodními partnery v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů. Obchodní úvěr mohou poskytnout podnikateli jak dodavatelé, tak odběratelé. Častěji je poskytován dodavatelský úvěr, jehož podstatou je odložení platby za provedenou dodávku či za poskytnutou službu o sjednanou lhůtu. Odklad platby o 1 až 3 měsíce dokáží dohodnout odběratelé mající velkou vyjednávací sílu. Aby podnikatel zachoval důvěryhodnost

obchodních vztahů, je důležité dodržení domluvených termínů. (Mareš, 2004, s. 55, Veber, 2008, s. 110)

Odběratelský úvěr neboli zálohy od odběratelů, je poskytován v odvětvích s velmi dlouhou průběžnou dobou výroby. Nejlepším příkladem jsou podnikatelé podnikající ve stavebnictví, pro které se zálohy od odběratelů stávají významným a někdy i snadno dostupným zdrojem financování provozní činnosti. (Veber, 2008, s. 110)

### **Dluhopisy**

V České republice tento zdroj financování není výrazně rozšířen. Dluhopis je cenný papír vyjadřující závazek emitenta (dlužníka) vůči majiteli dluhopisu (věřiteli). Dluhopisem se dlužník zavazuje ve sjednané lhůtě ke splacení nominální hodnoty a to buď najednou, nebo po jednotlivých částech. Dále se zavazuje v dohodnuté lhůtě k vyplacení ročního či pololetního úroku svým věřitelům. (Veber, 2008, s. 110)

Výhodou dluhopisů je jako u bankovních úvěrů daňový efekt, neboť při započítání úroku do nákladů je opět snižován daňový základ. Nevýhodou dluhopisů je riziko změn podmínek, při kterých došlo k emisi dluhopisů. (Veber, 2008, s. 110)

## **Alternativní zdroje financování**

### **Tiché společenství**

Tiché společenství patří mezi historicky nejstarší alternativní způsoby financování podniku. Má mnoho společného s vlastními zdroji podniku, jde totiž o kapitálově majetkový vklad do podniku. Také tichý společník se podílí na zisku i ztrátě podniku. Jedná se však o vklad poskytnutý podniku na základě smlouvy o tiché společnosti, na jejímž základě je vlastník podniku povinen tichému společníkovi vklad vrátit ve sjednané lhůtě, v čemž je naopak podobnost se zdroji cizími. Z účetního hlediska spadá vklad tichého společníka do kategorie dlouhodobých závazků. (Mareš, 2004, s. 30)

Tichým společníkem může být jakákoliv osoba plně způsobilá k právním úkonům jak fyzická, tak právnická osoba. Prostřednictvím tichého společenství mohou začínající podnikatelé získat i poměrně vysoké peněžní částky i v případech, ve kterých jsou pro ně obtížně dostupné jiné finanční zdroje. Další výhodou je, že tichý společník nezasahuje do přímého řízení podniku. Oproti tomu tichý společník požaduje vyšší výnosy ze svých vkladů, než požadují věřitelé u úvěrů a dluhopisů. Výnosy z vkladů tichého společníka se

vyplácí ze zisku po zdanění, tudíž není možné náklady na tichého společníka vyúčtovat jako daňově uznatelné náklady. (Mareš, 2004, s. 30, Veber, 2008, s. 110)

Výhody:

- Tichým společníkem může fyzická i právnická osoba.
- Pro začínající podnikatele snadnější způsob, jak získat finanční zdroje.
- Tichý společník nezasahuje do přímého řízení podniku.

Nevýhody:

- Tišší společníci jsou zpravidla dražší než úvěroví či dluhopisoví věřitelé.
- Výnosy z vkladů tichého společníka se vyplácí ze zisku po zdanění, nejde o daňově uznatelné náklady.

### **Rizikový kapitál**

Zajímavou alternativou pro začínající podnikatele jak získat zdroje financování je využití rizikového kapitálu, též známého pod pojmem venturní kapitál. Tento zdroj se hodí především pro financování projektů, které pro investory skrývají vyšší riziko jejich realizace, avšak jsou schopné přinést vysoký výnos (okolo 25 %). Systém jakým funguje tento zdroj financování je následující. Do firmy vstupuje fond rizikového kapitálu (investor) způsobem navýšení základního kapitálu z čehož plyne, že investor nabývá (nejčastěji menšinový) podíl v podniku. Podnikatel tak získává potřebné finanční zdroje. Po určitém počtu let fond rizikového kapitálu svůj podíl odprodává a investované prostředky vrací zpět do fondu. Podstata fungování fondů rizikového kapitálu spočívá v tom, že investují do zajímavých (a rizikových) podnikatelských projektů, investici zhodnotí, odprodají a následně investují do nových projektů. (Kislingerová, 2010, s. 426, Veber, 2008, s. 110)

Využití rizikového kapitálu přináší podnikateli své výhody. Fond rizikového kapitálu poskytuje finanční zdroje i na podnikatelské projekty, do kterých nejsou ochotny banky investovat. Podnik během investičního období většinou nemusí splácet investované prostředky a z investovaného kapitálu nevyplácí úroky, čímž nevzniká negativní ovlivnění toku hotovosti při rozvoji podniku. Podnikatelé také ocení, že fond rizikového kapitálu při spolupráci poskytuje podnikateli praktické rady a odborné znalosti a snaží se být nápomocen při úspěšném budování firmy. (Veber, 2008, s. 111)

Investor se podílí na základním kapitálu a jeho odměna spočívá v úspěchu firmy. Získávají podíl na zisku, popřípadě ztrátě, a jejich cílem je úspěšné odprodání své investice. Investoři se stávají nositeli podnikatelského rizika, jako ostatní majitelé podniku.

Investoři se mezi sebou liší zejména cílením na určité rozvojové fáze podniků. Začínající podnikatelé využívají zejména typy rizikového kapitálu zaměřené na předstartovní, startovní a rozvojové financování. Typy, nesoucí nejvyšší rizikovost, neboť investor se nemůže spoléhat na analyzování minulých firemních úspěchů. Spoléhá se hlavně na svoji intuici a své vlastní zkušenosti. (Veber, 2008, s. 111)

- Předstartovní financování (seed capital). Podstatou tohoto typu je financování vývoje produktu, na jehož základě v budoucnu bude založen podnik, nabízející tento produkt. Jedná se například o poskytnutí finančních zdrojů podnikateli vyvíjejícímu prototyp výrobku.
- Startovní financování (start-up capital). Jde o poskytnutí finančních prostředků podnikateli, který již má připravený produkt, řízení a organizaci podniku a jasně definovaný trh, na kterém bude operovat.
- Rozvojové financování (expansion capital). Především financování počátečního rozvoje. Kdy podnik, zpravidla fungující méně než tři roky, zatím nedosahující zisku, potřebuje pro své fungování další finanční zdroje.

Investoři se od sebe mohou také odlišovat svým zaměřením na určitá průmyslová odvětví (např. informační technologie, distribuce či strojírenství). Avšak většinou jsou fondy rizikového kapitálu připraveny na spolupráci v různých odvětvích. (Veber, 2008, s. 111, 112)

CVCA (Czech Venture Capital Association) je Česká asociace zastupující investory působící v oblasti rizikového kapitálu. CVCA se snaží propagovat rizikový kapitál v České republice. CVCA spolupracuje s ministerstvem financí a vyvíjí snahu odstraňovat legislativní překážky bránící vzniku a fungování fondů s rizikovým kapitálem. (CVCA, Veber, 2008, s. 112)

CVCA uvádí, že fondy rizikového kapitálu působící v České republice se zaměřují na investice v objemu vyšším než 1 milion EUR. Z toho plyne, že začínající podnikatelé většinou nemají šanci se o tento zdroj financování ucházet. Fondy, mající investiční kritérium, které by

zahrnovalo malé investice pod 1 milion EUR, v České republice nejsou. Tyto fondy však u nás částečně nahrazují sítě business angels. (CVCA)

Výhody:

- Investice i do projektů, které nejsou bankami akceptovatelné.
- Během investičního období se investice nesplácí a nevyplácí se úroky.
- Nedochází k „zadlužování“ firmy.
- Fondy poskytují praktické rady a odborné znalosti, pomáhají při budování firmy.

Nevýhody:

- Zpravidla dražší než bankovní úvěry.
- Fondy rizikového kapitálu v ČR se zaměřují především na investice nad 1 milion EUR.
- V ČR není příliš rozšířen.

### **Andělské investování**

Známé též pod anglickým názvem business angels neboli obchodní andělé. Jedná se o investování individuálních investorů do perspektivních malých a středních podniků s předpokládaným růstovým potenciálem. Používá se zpravidla pro předstartovní, startovní nebo rozvojové financování podniků. Andělské investice jsou principiálně totožné s rizikovým kapitálem, s rozdílem, že jsou realizovány v menších objemech, často jedním investorem. (Kislingerová, 2010, s. 426, Veber, 2008, s. 112)

Investor vnáší do podniku také know-how ve smyslu odborných znalostí a zkušeností, pomáhá s orientací v daném oboru a poskytuje kontakty na strategické partnery. Investice je stejně jako u rizikového kapitálu omezena na předem stanovenou dobu, po jejímž uplynutí investor odprodává svůj podíl. Andělští investoři se nesnaží najít pouze nejvyšší výnos s určitou mírou rizika, investují zpravidla do oblastí, ve které mají možnost se aktivně zapojit, využít své znalosti, zkušenosti a kontakty, za účelem podpory růstu podniku. (Veber, 2008, s. 112)

*"Je to spíše zábava, ale žádná charita. Nikdo neočekává, že se jako byznys anděl stane milionářem, ale nikdo na tom nechce samozřejmě prodělat,"* popsal podstatu andělských investorů pro Ekonom v roce 2007 investor Michael Prokop. Odhaduje se, že výnosných andělských investic je přibližně třicet procent. Oproti tomu dvacet procent andělských

investic skončí v podnicích, které zkrachují. Zbýlých padesát procent investic alespoň navrátí investované prostředky. (Dolejš 2007)



*Obr. 1 Andělské investice (zdroj: vlastní tvorba)*

Jednotliví investoři se často sdružují do tzv. Business Angels sítí. Kde individuální investoři získávají lepší přístup k informacím. Cílem těchto sítí je racionálnější investování kapitálu. Sítě v České republice nabízí zájemcům o využití andělských investic, jako zdroje financování podniku, zprostředkování kontaktů na své členy. Dále nabízí služby pomáhající při přípravě projektu k získání dané investice. Mezi tyto sítě patří kupříkladu Business Angels Czech, Angel Investor Association, Business Angels Network ([www.bids.cz](http://www.bids.cz)) či Central Europe Angel Club ([www.ceaa.cz](http://www.ceaa.cz)). (Veber, 2008, s. 112)

V České republice není andělské investování zatím příliš rozšířené. Příkladem může být Velká Británie, kde jsou andělské investice podporovány pomocí daňových výjimek, kdy zisk z andělské investice je po dobu tří let osvobozen od daní. (Dolejš 2007)

Výhody:

- Investice i do projektů, které nejsou bankami akceptovatelné.
- Financování i pro malé projekty.
- Během investičního období se investice nesplácí a nevyplácí se úroky.
- Nedochozí k „zadlužování“ firmy.
- Investor poskytuje know-how, znalosti, zkušenosti a kontakty.
- Osobní přístup a zapojení investora.

Nevýhody:

- Zpravidla dražší než bankovní úvěry.

- Nutnost nalézt shodu při spolupráci s investorem po celou dobu financování.
- V ČR není příliš rozšířeno.

### **Davové financování**

Vyskytující se také pod anglickým názvem crowdfunding. Říká se, že prvním nejznámějším davovým financováním u nás se stala sbírka na české Národní divadlo. Informace o této sbírce šířil vlastenecký tisk. Dnes davové financování k šíření informací o projektu využívá internet. Davové financování je zdroj financování skládající se z relativně malých příspěvků získaných od širokého okruhu přispívatelů či investorů, bez standardních finančních zprostředkovatelů. Finanční prostředky mohou být poskytnuty formou darů (v případě, že se jedná například o charitativní projekty), nebo jsou poskytovány výměnou za určitou formu odměny. Odměnou může být samotný produkt, snad nejlepším příkladem, v praxi často využívaným, je získání aplikace či softwaru. Dále se nabízí odměna formou podílu na zisku, a to především u podnikatelských projektů. (Hithit, Mollick 2014, Nakopni.me)

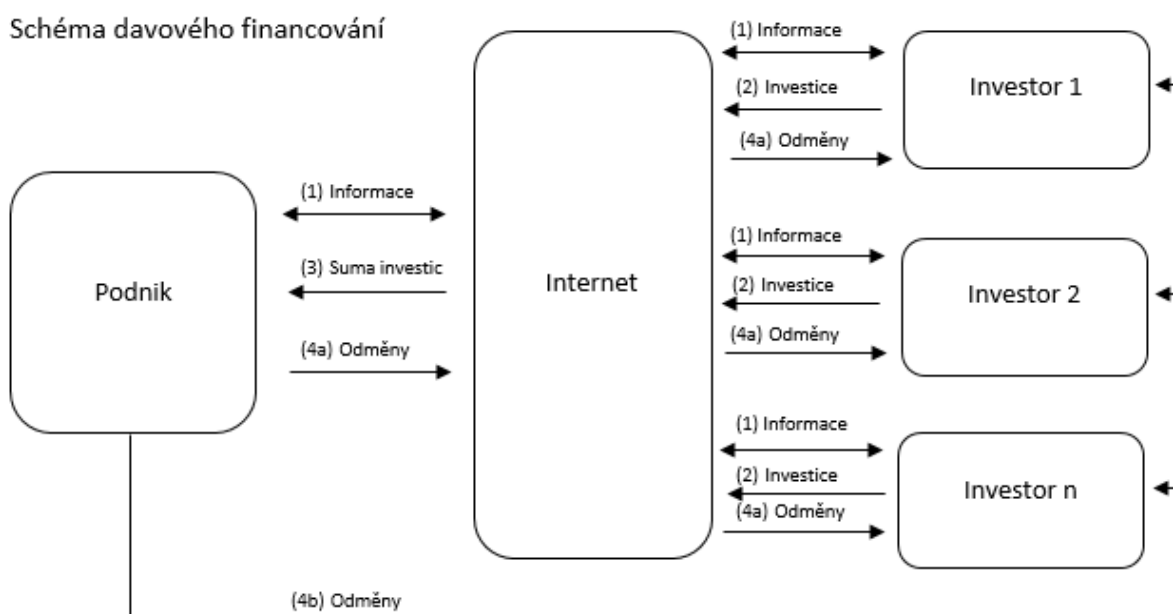
Za odměnu lze také považovat úrok, v takovém případě se tato forma davového financování označuje jako P2P půjčování (odvozené z anglického výrazu peer-to-peer lending). Ohledně davového financování lze tvrdit, že odměnou může být cokoliv, co je legislativně a morálně přijatelné. V praxi se objevují například případy, kdy vývojáři počítačové hry, za odměnu pojmenují vybranou postavu ze hry podle přispívatele. (Mollick 2014)

System jakým funguje davové financování, znázorňuje následující schéma (obr. 2 Schéma davového financování). (1) Nejprve probíhá výměna informací. Podnik prostřednictvím internetu oslovuje investory (1 investor až „n“ investorů, jakožto neurčité množství investorů, tvořící tzv. „dav“), poskytuje jim informace o projektu, snaží se investory přesvědčit. K šíření informací například může využít sociální sítě v kombinaci se serverem specializujícím se na davové financování. Naproti tomu jednotliví investoři mají možnost prostřednictvím internetu podnikatelům pokládat své dotazy a přidávat své připomínky. (2) Jakmile investoři jsou ochotni investovat, posílají podniku přes server davového financování své investice. (3) V případě, že se podaří vybrat cílovou částku, kterou podnik požadoval,



server zasílá investice do podniku. Pokud se nepodaří vybrat požadovanou částku, investice zůstávají investorům.

Po úspěšném dokončení projektu podnik poskytuje sjednané odměny svým investorům a to buď prostřednictvím internetu (4a), příkladem může být zaslání produktu v digitální podobě, či vyplácení peněžitých odměn prostřednictvím internetu. (4b) Nebo odměňuje své investory bez přímého využití internetu, například podnik předává či zasílá své výrobky přímo investorům, poskytuje své služby, popřípadě může vyplácet peněžité odměny.



**Obr. 2** Schéma davového financování (zdroj: vlastní tvorba)

Pro davové financování je charakteristická nutnost oslovení širokého okruhu investorů, na kterém se podílí vzájemná komunikace mezi podnikatelem a jeho investory, kteří se v řadě případů stávají samotnými zákazníky. Investoři proto vyvíjí snahu podílet se na koncovém produktu a mít vliv na jeho finální podobě. Mohou tak být nápomocni při vývoji a podnikatelé také získávají přehled o tom, co skutečně jejich zákazníci chtějí. Také se předpokládá, že investoři - zákazníci navazující takovouto interakci, přijímají pocit sounáležitosti s tzv. komunitou vytvořenou okolo projektu či podniku. Výhodou je možnost rozložení investorova portfolia do několika projektů po malých částkách, což má za účel zmenšení jeho případné ztráty. Pro investory je méně bolestivé, když v případě neúspěchu projektu přijde sto investorů o 1 000 Kč než jeden investor o 100 000 Kč. Pro podnikatele to znamená, že investoři tuto možnost ocení, v podobě relativního zlevnění zdroje financování,

neboť při nižším riziku si investoři vystačí s nižším výnosem. Kvůli možnosti investování menších částek se tak investorem může stát prakticky kdokoliv. (Smith 2014, Vyleťal 2014)

Oproti tomu v Českém internetovém prostředí panuje mezi lidmi nedůvěra vůči podnikatelům požadujícím davové financování. Jednou z příčin této nedůvěry je nedostatečný zákonný rámec davového financování podnikatelských projektů, který by nastavoval pravidla pro podnikatele a zajistil bezpečnost pro jeho investory. (Lauschmann 2012)

Výhody:

- Vysoce liberální způsob financování podniku.
- Lze využít „levnější“ zprostředkovatele, cena se však odvíjí od schopností podniku.
- Možnost rozložení rizika pro investory.
- Usnadňuje vytvoření toho, co si zákazníci opravdu přejí.
- Umožňuje vylepšit projekt tzv. „davovým věděním.“
- Umožňuje vytvoření „komunity“ okolo podniku.

Nevýhody:

- V České podnikatelské sféře není příliš rozšířeno.
- Nedostatečná důvěra v Českém internetovém prostředí.
- Nedostatečná legislativa pro davové financování podnikatelských projektů.
- Nutnost oslovit široký okruh drobných investorů.

### **Podpory zaměřené na malé a střední podniky**

Sektor malého a středně velkého podnikání zastává velmi významnou roli v české tržní ekonomice. Podle statistiky se na území České republiky nachází více než jeden milion malých a středních firem. Jejich podíl na celkovém počtu firem činí dlouhodobě 99,9 %. Malé a střední firmy poskytují práci více než polovině zaměstnanců v české ekonomice. V současné době zaměstnávají přes 1,8 milionu lidí. Jejich nenahraditelná role spočívá v české regionální ekonomice. Nejen z těchto důvodů mohou začínající podnikatelé využít podpor, které státní ale i komerční či neziskové instituce nabízí na podporu podnikání. Obecně se tyto podpory řadí do tří kategorií a to konkrétně informační, materiální a finanční podpory. (Český statistický úřad, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Veber, 2008, s. 23 -24)

Zajímavými finančními programy podpory podnikání pro začínající podnikatele jsou národní programy podpory malého a středního podnikání, fungující formou poskytnutí záruk

za bankovní úvěry, jenž jsou poskytovány malým a středním podnikům a formou bezúročných úvěrů poskytovaných začínajícím podnikatelům na území hlavního města Prahy. Také se zaměřují na poskytování příspěvků a dotací podnikatelům v celé České republice. Národní programy podpory malého a středního podnikání jsou vyhlašovány Ministerstvem průmyslu a obchodu a schvalovány vládou České republiky. Příkladem může být program COSME - Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků 2014 – 2020 (Ministerstvo průmyslu a obchodu, Veber, 2008, s. 31)

Na území České republiky také fungují resortní programy podpory podnikání. Tyto programy se od sebe liší především typem programů, rozsahem částek sloužících k podpoře, poskytovateli podpory, apod. Stěžejní vládní institucí v tomto oboru je Ministerstvo průmyslu a obchodu, nabízející především plošné programy, například se zaměřením na podporu výzkumu a vývoje. Další klíčovou vládní institucí ohledně resortních programů je Ministerstvo pro místní rozvoj, zaměřující se zpravidla na programy podpory regionálního rozvoje, cílí mimo jiné na rozvoj průmyslových podnikatelských subjektů nacházejících se na území Severozápad a Moravskoslezský kraj. Dalším resortem je Ministerstvo práce a sociálních věcí, nabízející podnikatelům investiční pobídky či Ministerstvo zemědělství nabízející podporu projektům se zaměřením na ochranu životního prostředí. (Veber, 2008, s. 32 - 34)

Začínající podnikatelé mohou také využít služeb finančních institucí pro podporu podnikání. Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. byla založena roku 1992 a plní funkci rozvojové banky České republiky. Dle záměrů hospodářské politiky vlády České republiky a regionální politiky napomáhá v podpoře rozvoje malého a středního podnikání a jiných ekonomických sektorů požadujících veřejnou podporu. Je vlastněna jediným akcionářem a to Českou republikou, kterou zastupuje Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo financí a Ministerstvo pro místní rozvoj. Banka poskytuje malým a středním podnikatelům podporu ve formě záruk a zvýhodněných úvěrů, přičemž využívá prostředků státního rozpočtu, strukturálních fondů a krajů. (Českomoravská záruční a rozvojová banka, Veber, 2008, s. 34)

Výhody:

- Poskytování záruk a zvýhodněných úvěrů
- Poskytování příspěvků a dotací

Nevýhody:

- Některé programy vyžadují podnikatelskou historii

### **Podnikatelské inkubátory**

Další možností podpory zaměřené na malé a střední podniky jsou podnikatelské inkubátory, podporující vznik a rozvoj inovačního podnikání. Inkubátory jsou zřizovány nejčastěji sdruženími více organizacemi státního i soukromého sektoru. Na jejich zřizování se podílí jednotlivá města a kraje, významnou úlohu však při jejich zřizování hrají svým podílem řady školních institucí a vědeckých zařízení, které pomocí inkubátorů vyvíjí snahu přenášet teoretické poznatky do praxe. Komerční subjekty se podílí buď správou inkubátorů, nebo jejich prostřednictvím poskytují podnikatelům odborné poradenství a jiné pomocné služby. (CzechInvest, Veber, 2008, s. 30)

V České republice se podnikatelské inkubátory začínají objevovat na počátku devadesátých let minulého století, avšak největšího rozvoje se dočkaly až v dnešní době. Jejich zřizování a činnost je financována až ze 70 % prostřednictvím fondů Evropské unie. (Veber, 2008, s. 30)

Podnikatelské inkubátory se zaměřují především na podporu začínajících podnikatelů, kteří se na základě vědecko-technického vývoje snaží na trh uvést nové výrobky, technologie a služby. Těmto začínajícím podnikatelům poskytují rozsáhlou škálu zvýhodněných i bezplatných služeb. Obvykle poskytují podporu formou zlevněného nájmu laboratorních, výrobních či kancelářských prostorů. Poskytují základní vybavení kanceláří, jako například počítače, přístup k internetu, kancelářský nábytek apod. Dále poskytují cenově zvýhodněné či bezplatné konzultační služby, poradenské služby, školení, vzdělávací akce, rekvalifikace a další služby partnerů inkubátoru. Umožňují přístup k laboratornímu a vědeckému zařízení, a také zajišťují přístup k informacím a databázím. Významnou podporou je pomoc při získávání finančních zdrojů, investorů a také zprostředkovávání obchodních kontaktů. Mimo jiné inkubátory sdílí pro firmy umístěné v inkubátoru svá společná zařízení, jedná se například o reprezentativní prostory určené pro prezentace a obchodní schůzky, sekretariát, kopírka, ostražba objektu či parkoviště. Inkubátory se také snaží podporovat vzájemnou spolupráci a komunikaci inkubovaných firem. (CzechInvest, Veber, 2008, s. 30)

Pro své výhodné podmínky vzbuzují podnikatelské inkubátory mezi začínajícími podnikateli vysoký zájem o vstup do inkubátoru. Avšak vstup je jak kapacitně omezen, tak je

omezen i specifickým předmětem podnikání. Přednost získávají podnikatelé s inovačními a neotřelými nápady. Vstup také závisí na podnikatelském záměru a plánu, jenž posuzuje komise složená ze zástupců inkubátoru a jeho partnerů. (Veber, 2008, s. 30)

Smlouvy s inkubátorem uzavírají podnikatelé zpravidla na omezenou dobu tři let. Dobu, která bývá většinou pro nově vzniklé firmy nejtěžší. Během této doby má firma za pomoci inkubátoru možnost se postavit na vlastní nohy, neboť po jejím uplynutí firma inkubátor opouští a odchází do vlastních prostorů či do vědecko-technického parku. Pokud firma přestoupí do vědecko-technického parku, může využívat mnoha výhod typu přístupu k vědeckému zázemí či odborného poradenství, nenalezne zde však tak výhodné podmínky jako například zlevněný nájem. Ve své podstatě vědecko-technické parky fungují podobě jako podnikatelské inkubátory, ale svou spoluprací nabízí již zaběhlým a fungujícím firmám. (CzechInvest, Veber, 2008, s. 30)

Začínající podnikatelé mohou využít existujících podnikatelských inkubátorů na území České republiky, jakým je například Inovacentrum spadajícím pod ČVUT, dále Technologický inkubátor VUT, Podnikatelský inkubátor Vědeckotechnického parku Univerzity Palackého v Olomouci, Technologické a inovační centrum Zlín nebo Akademické a univerzitní centrum Nové Hrady a další. (CzechInvest)

Výhody:

- Poskytování zvýhodněných či bezplatných služeb (v oblasti pronájmu a poradenských služeb).
- Poskytování přístupu k vědeckému zázemí.
- Asistence při získávání finančních zdrojů.
- Zprostředkovávání obchodních kontaktů.

Nevýhody:

- Vstup do podnikatelských inkubátorů je omezen kapacitně či předmětem podnikání.

### **Nájem (leasing)**

Dalším alternativním způsobem financování při zakládání podniku je nájem. Základem problematiky nájmu je otázka: Proč by začínající podnikatel kupoval při zakládání podniku hmotný majetek, kupříkladu budovy, stroje, přístroje či dopravní prostředky, když si je může pronajmout? Pokud se začínající podnikatel rozhodne tento majetek nakoupit, musí

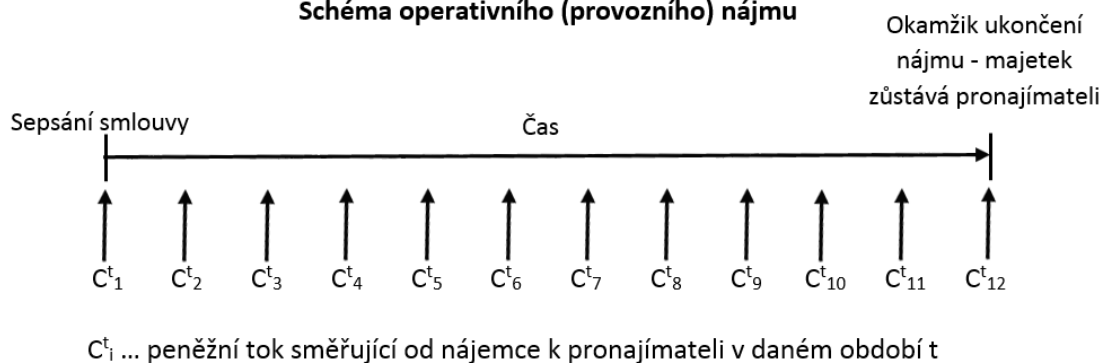
shromáždit určité množství finančních prostředků v době koupě (čili v době zakládání podniku), pokud těmito finančními prostředky nedisponuje je nucen přibrat další společníky či získat finanční prostředky formou půjčky. (Synek, 2011, s. 310, Veber, 2008, s. 112)

Jestliže si již zmíněný majetek začínající podnikatel pronajme, obejde tak nutnost disponování finančními prostředky v době pořízení majetku. Nájem mu umožní využívat tento majetek a to na základě smlouvy, ve které mu pronajímatel poskytne práva na užívání tohoto majetku jakožto nájemci. Dříve se nájemní smlouvy uzavíraly především na budovy a pozemky, v dnešní době se nájemní smlouvy uzavírají běžně na různý dlouhodobý hmotný majetek. Výhody nájmu spočívají v tom, že šetří hotovosti, snižuje riziko ztrát vzniklé ze zastarávání hmotného majetku v době smlouvy. Další výhodou je, že nájem přenáší daňové úlevy na nájemce, oproti úvěru dokáže ušetřit peníze tím, že splátky nájmu se účtují do nákladů, přičemž úvěrové splátky se účtují ze zisku. Hlavní nevýhodou je, že pronajímaný majetek je dražší, jelikož pravidelné poplatky, placené nájemcem, musí pronajímateli pokrýt jak náklady spojené s vlastnictvím majetku, tak i jeho zisk. Nájemce má omezená práva, vztahující se k užívání pronajatého majetku. Také je zde riziko, neboť v případě, že se nájemce dostane do finančních potíží a nebude schopen řádně platit nájem, pronajímatel si vezme pronajatý předmět zpět, přičemž si pronajímatel již splacené částky ponechá. Další nevýhodou, je skutečnost, že pokud se dostane společnost, která poskytuje pronájem, do úpadku může nájemce o předmět smlouvy přijít, majetek je totiž stále ve vlastnictví pronajímatele. (Synek, 2011, s. 310, Švarcová, 2009, s. 79)

V praxi nalezneme širokou škálu forem nájmu, mezi nejčastější patří:

- **Operativní (provozní) nájem** zpravidla se sjednává na relativně kratší dobu. Zahrnuje nejen financování ale i opravy a údržbu pronajatého majetku. Po uplynutí sjednané doby pronajatý majetek zůstává v pronajímatelově vlastnictví. Smlouvu lze ukončit před dojednanou dobou. (Synek, 2011, s. 310, Veber, 2008, s. 112)

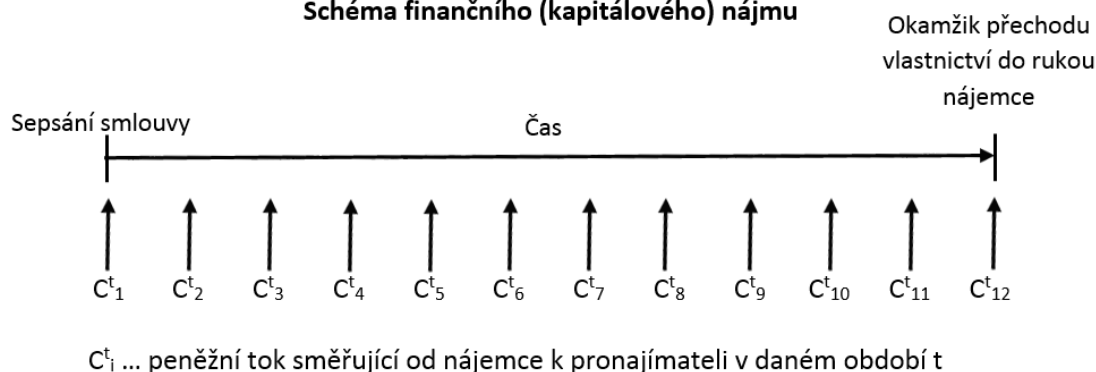
### Schéma operativního (provozního) nájmu



Obr. 3 Schéma operativního (provozního) nájmu (zdroj: vlastní tvorba)

- **Finanční (kapitálový) nájem** je sjednáván na delší dobu (nejméně na tři roky) a není vypověditelný. Splátky mají za účel před uplynutím sjednané smluvní doby uhradit cenu majetku i se ziskem pronajímatele a splátky nezahrnují opravy a údržbu předmětu smlouvy. Po uplynutí nájemní doby majetek přechází do vlastnictví nájemce. (Synek, 2011, s. 310, Veber, 2008, s. 112)

### Schéma finančního (kapitálového) nájmu



Obr. 4 Schéma finančního (kapitálového) nájmu (zdroj: vlastní tvorba)

Příkladů začínajících podnikatelů využívajících nájmu lze v praxi najít mnoho, může se jednat o podnikatele, kteří si pořizují automobil pro své podnikání formou finančního nájmu, lidově řečeno „auto na leasing.“ Mnozí začínající podnikatelé si často pronajímají kancelářské prostory, neboť při zakládání podniku nemají finanční prostředky nazbyt, ale mnohdy nevědí, jak rozsáhlé kancelářské prostory budou potřebovat například za rok. Také pronájem kancelářských prostor může zahrnovat různé služby poskytované pronajímatelem (např.: ostraha objektů).

Výhody:

- Umožňuje využívání i nákup majetku v době, kdy podnikatel nedisponuje dostatečnými finančními prostředky.
- Daňové úlevy.

Nevýhody:

- Pronajímáný majetek je dražší, neboť pronajímatel požaduje uhradit náklady spojené s vlastnictvím majetku, ale i zisk.
- Omezená práva užívání pronajatého majetku.
- Riziko ztráty pronajatého majetku pokud nájemce nebude moci platit nájem.
- Riziko úpadku pronajímatele.



# Poskytovatelé finančních zdrojů

V praktické části práce jsem se zabýval otázkou, jaké jsou možnosti získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice. Nejprve jsem osobně získával poznatky přímo od poskytovatelů finančních zdrojů. Posléze jsem práci obohatil o pohled z druhé strany, konkrétně poznatky a zkušenostmi z podnikatelského prostředí. Práci jsem zpracoval z pohledu mladého začínajícího podnikatele, který právě dokončuje studium na vysoké škole, neboť právě tento typ podnikatelů patří mezi podnikatelské subjekty, které mají největší problémy při zajišťování finančních zdrojů při zakládání podniku.

## Poskytovatelé cizích zdrojů - banky

Pokud začínající podnikatelé nedisponují při zakládání podniku dostatečnými vlastními zdroji, nejčastěji se obrací s žádostí o pomoc při zakládání podniku na své rodiny, své přátele a také lidi, kteří jsou ochotni se pro jejich podnikatelský projekt či podnik nadchnout. Běžně se tento okruh lidí označuje jako 3F podle anglických slov Family, Friends a Fools (v překladu rodina, přátelé a blázni). Jestliže ani zde neseženou dostatečné finanční zdroje pro založení svého podniku, prvním místem, kde mohou získat finanční prostředky na rozjezd podnikání, a které napadne snad každého, je právě banka. Bankovní úvěr může být prakticky jedním z nejlevnějších finančních zdrojů podniku. Je však současně jedním z nejrizikovějších způsobů financování podniku. Na druhou stranu může podnikatele zvýšení rizikovitosti podnikání motivovat ke zvýšení výkonnosti podniku. Z těchto důvodů jsem se v praktické části nejprve zaměřil na možnosti získání bankovního úvěru sloužícího pro založení podniku v bance. Pro účely práce jsem využil následujících okruhů otázek, které byly pokládány nestrukturovaně a byly volně rozvíjeny.

- Tvrzení „banky začínajícím podnikatelům prostě nepůjčí.“ Lze toto tvrzení vyvrátit, nebo bude potvrzeno?
- Jaká jsou kritéria pro poskytování cizího kapitálu začínajícím podnikatelům?
- Jak funguje poskytování úvěru pro nově vzniklou Společnost s ručením omezeným, zakládanou začínajícími podnikateli?
- Jaké jsou požadavky na žadatele?
- Které podnikatelské projekty podporují s jakým zaměřením?
- Jaké jsou možnosti získávání cizího kapitálu pro začínající podnikatele v bance?

- Za jakou cenu (úrok) jsou ochotni poskytnout začínajícím podnikatelům finanční prostředky?
- Může jejich banka přinést začínajícím podnikatelům nějaké výhody v případě, že u nich zažádají o úvěr? Jaké konkrétně?
- Jaká jsou jejich praktická doporučení začínajícím podnikatelům, pro získání finančních zdrojů?
- Jaké mají reference ohledně poskytování bankovních úvěrů začínajícím podnikatelům? Zda mohou doporučit konkrétní podnik pro účely práce?

### **Česká spořitelna**

Nejprve jsem se v této bance obrátil na poradce pro podnikatele. Dozvěděl jsem se, že Česká spořitelna nabízí standardně svým klientům z podnikatelské sféry kontokorentní úvěr s možností čerpání finančních zdrojů do 50 tisíc Kč bez zajištění. Nutno dodat, že tento kontokorent může čerpat každý podnikatel, avšak začínající podnikatelé mohou čerpat úvěr pouze do 20 tisíc Kč. Padesátitisícového limitu dosáhnou až po šestiměsíčním využívání firemního účtu. Snadnému sjednání odpovídá a skutečnosti, že je úvěr poskytován prakticky komukoliv odpovídá také cena ve výši 16,90 % p. a. Možná, že některým začínajícím podnikatelům bude stačit na rozjezd podnikání úvěr ve výši 20 tisíc korun a budou za něj ochotni (a schopni) zaplatit tuto cenu.

Mě, ale v souvislosti s bakalářskou prací zajímaly zdroje financování, které mají potenciál nastartovat podnikání ve větším objemu a za nižší cenu. Obrátil jsem se proto na firemní bankéře v této bance.

Dozvěděl jsem se, že začínající podnikatelé zde mohou získat na rozjezd podnikání provozní úvěr. Získání tohoto úvěru závisí na projektu. Banka však vyžaduje, aby se podnikatelé podíleli na projektu minimálně třiceti procenty vlastního kapitálu. Banka také vyžaduje zajištění úvěru v ideálním případě zajištění úvěru nemovitostí. Zajištění úvěru může být nahrazeno ručením jiné společnosti, které může vzniknout například při odštěpení nové společnosti od společnosti staré. Ručení se může ujmout také silná skupina nebo jednotlivci stojící za podnikatelem, tento typ ručení může začínající podnikatel získat například, když do jeho společnosti vstupuje investor či skupina investorů. V případě, že podnikatel žádá o bankovní úvěr pro nově vzniklou Společnost s ručením omezeným pomocí, které má být

uskutečněn jeho podnikatelský projekt, banka vyžaduje podepsání směnky s avalem, čímž v podstatě vzniká ručení za poskytnutý úvěr.

Banka dále kontroluje registry dlužníků, zajímá se o to, zda podnikatelé nejsou zadluženi. V případě, že mají dluhy, banka posuzuje, jestli jsou schopni tyto dluhy splácet. V neposlední řadě banka zkoumá podnikatelskou historii, neboť z této historie se banka dozvídá, jak podnik fungoval doposud, a na základě historie usuzuje, zdali je podnik schopen nadále generovat zisk. Je to právě podnikatelská historie čím mimo jiné začínající podnikatelé nedisponují. V této bance mě však ujistovali, že pokud je to pro banku výhodné, jsou ochotni poskytnout úvěr i začínajícím podnikatelům.

Každý projekt je individuálně posuzován. Banka hodnotí výše zmíněná kritéria dále pak podnikatelský záměr, návratnost a rizikovost celkové investice. Při posuzování se také hodnotí inovativnost projektu a jeho přínos. K tomu bankovní pracovnice dodává, že lidé pracující v bance, kteří mají za úkol posuzovat podnikatelské projekty, ze zásady posuzují projekty, jako by do nich vkládaly své vlastní finance.

Výhodou pro začínajícího podnikatele žádajícího o úvěr v bance je získání zpětné vazby ohledně jeho projektu i v případě zamítnutí žádosti o úvěr. Začínající podnikatelé, kteří se žádostí o úvěr neuspějí, získávají kupříkladu možnost odhalení slabých stránek svého projektu a mohou je tak snáze odstranit. Posouzení a schválení úvěru poskytuje banka zdarma. Až v případě podepsání úvěrové smlouvy se cena posouzení a schválení úvěru promítne v poplatcích na úvěrovém účtu.

Přesnou cenu, za jakou lze tento druh financování podniku pořídit, nebylo možné zjistit, jelikož výše úrokové sazby závisí na ratingu. V bance však zastávají názor, že jsou schopni poskytnout jeden z nejlevnějších způsobů financování podniku.

Jaká doporučení má banka pro začínající podnikatele, kteří chtějí žádat o bankovní úvěr? Tito podnikatelé by měli mít jasnou představu o svém projektu. Měli by si umět správně spočítat svůj projekt, jejich projekt by měl mít zacílení a především musí dávat smysl.

Na otázku, zda banka může pro účely bakalářské práce poskytnout reference, případně doporučit nějakou firmu, u které by bylo možné využít její zkušenosti z financování nově vzniklého podniku pomocí bankovního úvěru, v bance nemohli odpovědět, neboť jsou vázáni bankovním tajemstvím.

Podle mého názoru se bankovní úvěry hodí pro začínající podnikatele, kteří mají svůj projekt dobře spočítaný, disponují určitými finančními zdroji, nebo zakládají podnik společně se zkušeným investorem.

### **Program Inostart**

Kromě klasických bankovních úvěrů mně v České spořitelně doporučili pro začínající podnikatele také program Inostart. Jedná se o program podpory začínajícím firmám, sloužící k rozjezdu podnikání. Podpora se zaměřuje na zajímavé technologické a inovativní projekty. V rámci programu nabízí banka financování projektu a poradenské služby. Česká spořitelna poskytuje program ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky a Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou. Program, jenž se zaměřuje na podporu činnosti inovačních nově vznikajících malých a středních podniků, byl připraven Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky.

Program usnadňuje začínajícím podnikatelům získání bankovního úvěru pro investiční projekty. Prostřednictvím programu začínající podnikatelé získávají záruku od Českomoravské záruční a rozvojové banky až do výše 60 % jistiny úvěru. Na program se nevztahují žádná regionální omezení působnosti. Jde o klíčový národní program podpory začínajících malých a středních podniků Českomoravské záruční a rozvojové banky. Délka úvěru je omezena maximálně na 5 let s možností odložení splátek až o 3 roky. Výše úvěru se pohybuje v rozmezí od 500 tisíc Kč až do 15 milionů Kč. Česká spořitelna si mimo jiné neúčtuje poplatky za zpracování úvěru a dokumentace.

Do programu Inostart mohou vstoupit podniky, od jejichž zahájení činnosti neuplynuly více než 3 roky, s počtem zaměstnanců nepřesahujícím 250 osob a ročním obratem nižším než 50 milionů Eur.

Inostart nabízí začínajícím podnikatelům poradenské služby poskytované Českou spořitelnou. Služby v oblasti předprojektového poradenství jsou pro podnikatele poskytovány zdarma (do výše 27 830 Kč včetně DPH). Jedná se například o poradenství při vyplnění formulářů k žádosti o úvěr, poradenská pomoc při zpracování podnikatelského plánu a analýzy trhu. Poradenské služby v oblasti realizace projektu poskytuje pro podnikatele banka zdarma (do výše 10 % objemu úvěru do maximální výše 150 tisíc Kč včetně DPH). Jde o poradenství v oblasti řízení podniku, řízení lidských zdrojů, řízení financí. Jedná se též

o poradenství v oblastech podnikových, obchodních a marketingových strategií, plánování výzkumu a vývoje, certifikace a patentování a také dotační a právní poradenství.

Dle mého úsudku program Inostart výrazně ztraktivňuje využití úvěrů pro začínající podnikatele, kteří navíc ocení poskytnutou záruku od Českomoravské záruční a rozvojové banky a ocení možnost využití poradenských služeb.

## **Alternativní poskytovatelé – podnikatelské inkubátory**

Pokud začínající podnikatelé neseženou dostatečně vysoké prostředky u tzv. tradičních poskytovatelů finančních zdrojů či podmínky těchto poskytovatelů jsou pro ně nesplnitelné (nebo jsou jen o jejich nesplnitelnosti přesvědčeni), poohlíží se po alternativních zdrojích. Jedním z alternativních způsobů financování nového podniku mohou být podnikatelské inkubátory. Tyto inkubátory samy o sobě neposkytují žádné finanční prostředky na rozjezd podnikání, staví se do role nepřímých zprostředkovatelů finančních zdrojů mezi podnikateli a různými investory. Avšak podnikatelské inkubátory nabízí začínajícím podnikatelům i alternativní způsob financování a to v podobě zvýhodněného nájmu. Osobně jsem se tedy obrátil na podnikatelský inkubátor Inovajet s následujícími okruhy otázek, které byly pokládány nestrukturovaně, a sloužily k volnému rozvíjení tématu.

- Jaký je účel (cíl) jejich podnikatelského inkubátoru?
- Jak je zakotven podnikatelský inkubátor v českém legislativním prostředí?
- Jak probíhá proces založení podniku v jejich inkubátoru? Jaké funkce plní inkubátor při tomto procesu?
- Jak mohou pomoci při získávání základního kapitálu?
- Jaká jsou kritéria pro vstup do jejich podnikatelského inkubátoru?
- Jaké jsou jejich požadavky na žadatele o vstup do jejich inkubátoru?
- Jaké projekty (jejich zaměření) podporují?
- Jaké jsou náklady spojené se vstupem do inkubátoru?
- Jaké výhody nabízí Inovajet? Mohou prozradit nějaké nevýhody Inovajetu?
- Jaká jsou jejich praktická doporučení začínajícím podnikatelům, pro získání finančních zdrojů?
- Jaké mají reference, kterým podnikům Inovajet pomohl při jejich startu?

Uvedenými okruhy otázek jsem se zabýval společně se třemi zaměstnanci pracujícími přímo v Inovajetu, kterým také náleží poděkování za ochotnou spolupráci. Při bakalářské práci jsem rovněž využil internetových stránek Inovajetu [www.inovacentrum.cvut.cz/inovajet](http://www.inovacentrum.cvut.cz/inovajet).

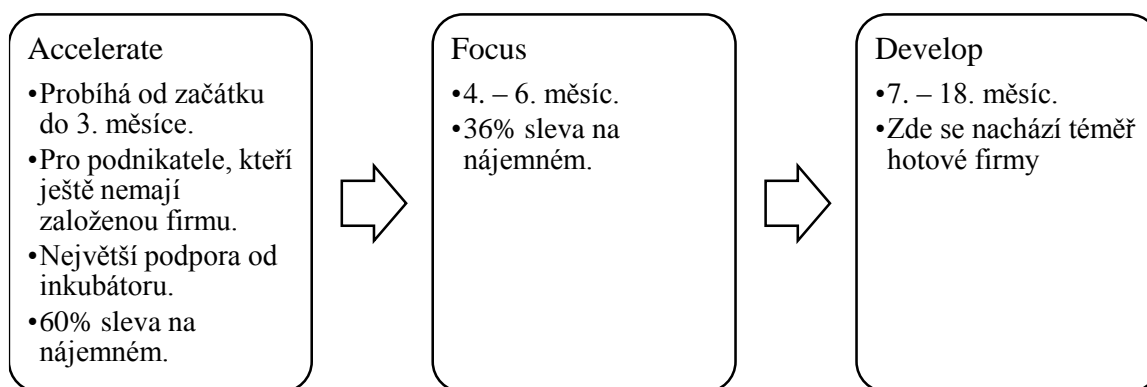
## **Inovajet**

Podnikatelský inkubátor Inovajet je součástí Inovacentra ČVUT. Sídli v centru Prahy v Opletalově ulici. Cílem lidí pracujících v Inovajetu je pomáhat začínajícím podnikatelům s rozjezdem podnikání. Říkají, že začínající podnikatelé přicházející do inkubátoru například nevědí, že potřebují IČ, vést účetnictví, nemají dostatečné povědomí o marketingu. Také vědí ze zkušeností, že někteří začínající podnikatelé rozjedou v inkubátoru své podnikání a po čase zjišťují, že ani oni sami a ani jejich kamarádi na podnikání už nestačí, přichází tedy nutnost přijímání nových zaměstnanců. Právě zde konkrétně inkubátor pomáhá s náborem vhodných zaměstnanců a následným výpočtem mezd.

Inovajet je financován ze zdrojů ČVUT, jeho činnost je prováděna pod stejným identifikačním číslem (IČ) jaké nese ČVUT. Avšak Inovajet si podle vedoucí Inovajetu dokáže sám na sebe vydělat.

Proces, kterým probíhá vstup podniku do inkubátoru, je následující. Nejprve podnikatelé vyplní přihlášku dostupnou na webových stránkách Inovajetu a tu společně s podnikatelským záměrem odešlou do Inovajetu. Poté nastává výběrové řízení, kdy komise zhodnotí odeslané dokumenty. Pokud podnikatelé uspějí, zasílá jim Inovajet nabídku členství.

Inovajet rozlišuje tři fáze inkubace firem. Fáze, do které podniky vstupují, se odvíjejí podle stupně rozvoje podniku. Na konci každé fáze dochází k závěrečnému zhodnocení firem. Podpora poskytovaná Inovajetem se zaměřuje na prvních 18 měsících. Fáze znázorňuje následující schéma (obr. 5):



*Obr. 5 Fáze inkubace firem (zdroj: vlastní tvorba)*

Po skončení poslední fáze firma opouští inkubátor, může však vstoupit do režimu partnerství, nabízející například účast na networkingových aktivitách, zvýhodněný pronájem zasedacích místností či umístění sídla firmy na adrese Inovajetu.

Pomoc, kterou Inovajet nabízí podnikatelům při získávání kapitálu, probíhá prostřednictvím nabídky partnerských investorů a jiných partnerů (jedním z partnerů je v práci již zmíněná Česká spořitelna, u které mohou podnikatelé v inkubátoru využít například program Inostart). Lidé v Inovajetu pomáhají při tvorbě podnikatelského záměru. Avšak říkají, že všechny firmy, které jsou nyní v inkubátoru, využívají výhradně vlastní kapitál. Také uvádí příklad firmy, která byla v inkubátoru a sháněla s jeho pomocí dotace, které ale nezískala.

Při získávání kapitálu pomáhají, také prostřednictvím networkingových akcí, na které jsou pozváni investoři, jednou z těchto akcí je například již zmíněné závěrečné zhodnocení firem. Přes inkubátor se také firmy dostávají do zahraničí, kde si jich mohou na různých akcích povšimnout zahraniční investoři. Jako příklad uvádí firmu B3D zabývající se 3D tiskárnami, která získala investora Ysoft v americkém Silicon Valley. Pro takovéto účely spolupracuje inkubátor s Czechinvestem.

Viditelnou pomocí inkubátoru z hlediska finančních zdrojů je nájem za zvýhodněnou cenu. Poskytují například v centru Prahy pronájem kanceláří se společně sdílenými prostory vybavenými zasedacími místnostmi, kuchyní a sociálním zařízením.

Největší prioritou je poskytování nefinanční podpory. Pomoc se startem podniku, osobním rozvojem, poskytování konzultací v oblasti účetnictví, daní, práva a marketingu.

Poskytování praktických workshopů, setkání firem. Také nabízí tzv. „pitch“ trénink, jde o natrénování schopnosti prodat, neboť lidé většinou neumějí svou vymyšlenou věc prodat.

Kritéria kladoucí Inovajet na podnikatele jsou dána především omezenou kapacitou pronajímaných prostor. Tato kapacita není přesně určena, údajně jsou schopni přijmout interně 20 – 30 firem a přednost získávají inovativní nápady a lidé z ČVUT. Konstatují, že podporují inovativní projekty, avšak není to striktní pravidlo a nebrání se výjimkám. Inovajet také nabízí pro podnikatele režim out of wall, kdy nedochází k pronájmu kanceláří a podnikatelé využívají základních služeb během inkubace, tento režim je prakticky neomezen.

V projektech, které podporují, převládají firmy v oboru informačních technologií především vývoj softwaru, což je dáno především aktuálním rozvojem tohoto oboru. Podporují také technické projekty zvláště v oblasti úspory energií, jako příklad uvádí firmu Galavito, vyrábějící venkovní vyhřívané stoly. Firma, která úspěšně vyšla z inkubátoru.

Se vstupem do Inovajetu nejsou spojeny žádné náklady. Podnikatelé platí pouze měsíční členský poplatek, náklady za pronájem a poplatky za poskytované služby. Pracovníci inkubátoru uvádí, že inkubované firmy za pronájem i s poskytovanými službami zaplatí celkem cca 5 000 Kč za měsíc.

Jedinou nevýhodu uvádí absenci pronájmu výrobních i laboratorních prostor a vědeckých zařízení. Konstatují, že tyto služby jsou poskytovány spíše v zahraničních inkubátorech, jako je inkubátor Imperial London.

Jako praktické doporučení začínajícím podnikatelům pracovníci inkubátoru uvádějí: „Přijít, neboť oni jsou tu od toho, aby jim v první řadě pomohli.“ Doporučují zjistit si, o čem podnikání je, než přemýšlet pouze o nápadu.

Podnikatelské inkubátory hodnotím jako výborné pomocníky pro začínající podnikatele, kteří mají inovativní nápad, ale nemají představu, jak ho prodat. Jedná se o jednoho z nejlevnějších poskytovatelů alternativního zdroje financování v podobě nájmu.



## Příjemci finančních zdrojů

Jestliže v bakalářské práci hodnotím možnosti získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice, je nutné, abych zpracoval pohled nejen poskytovatelů finančních zdrojů, ale i příjemců finančních zdrojů neboli firem, do kterých je kapitál vkládán či v nich pracuje. V praktické části jsem psal o cizích a alternativních zdrojích financování, tudíž je nezbytné zabývat se využitím zdrojů vlastních.

V této oblasti jsem se obrátil na Mgr. Edgara Procházku, který se úspěšně věnuje podnikání od počátku devadesátých let. Poskytl mně informace o firmě Botticelli, spol. s r. o., jako její zakladatel a vlastník 51% podílu.

Zjišťoval jsem, jaké formy financování (zdroje financování) byly využívány v tomto podniku při jeho založení, následném provozu, zda při zakládání podniku byl využit zakladatelský rozpočet či podnikatelský plán. Zajímal jsem se o zhodnocení vybraných poměrových ukazatelů. Mimo jiné jsem požádal o praktická doporučení (zkušenosti) ohledně možností získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice. Poskytnuté informace jsem doplnil s využitím internetových stránek firmy ([www.botticelli.cz](http://www.botticelli.cz)) a Veřejného rejstříku a Sbírkou listin (dostupné na stránkách [Justice.cz](http://Justice.cz)).

### **Botticelli, spol. s r. o.**

Společnost Botticelli poskytuje služby v oblasti konzultací a poradenství public relations v České republice a na Slovensku. Svým klientům nabízí řešení vždy v rámci a v kontextu komplexní marketingové komunikace.

Z hlediska počtu zaměstnanců se jedná o malou firmu, neboť zaměstnává průměrně 25 zaměstnanců. Avšak v oboru, kterému se věnuje, patří mezi pět největších firem působících v České republice a na Slovensku. V České republice se v tomto oboru věnuje zhruba 1 000 ekonomických subjektů stejné činnosti, z nichž je přibližně 100 subjektů, ve kterých se angažuje více než dva lidé a jen 15 subjektů z nich je schopno odvést dobrou práci. Je tedy jasné, že se společnost potýká s vysokou konkurencí, která navíc podstřeluje své ceny.

Podnik vznikl na počátku devadesátých let jako fyzická osoba. Posléze se 1. listopadu 1994 transformoval na právnickou osobu, konkrétně na společnost s ručením omezeným. Důvodem k této změně bylo narůstající podnikatelské riziko. Podnik se zpočátku věnoval klasické reklamě - vytvářel televizní spoty, poskytoval služby spojené s podporou prodeje a

snažil se ukazovat benefity produktu. V dnešní době se již podnik klasické reklamě nevěnuje, jeho stěžejní činností jsou nyní služby v oblasti public relations.

Jaké zdroje financování podnik při svém založení potřeboval? Při svém vzniku podnik prakticky nepotřeboval žádné větší zdroje financování, neboť podnik lidově řečeno začínal jako „firma řízená z obýváku.“ Veškerý další rozvoj podniku byl financován formou samofinancování, převážně prostřednictvím vygenerovaného zisku. Tento způsob financování rozvoje podniku byl umožněn, jelikož vlastník podniku nikdy nevyvíjel snahy „vytáhnout“ z podniku co nejvyšší osobní zisk, nýbrž umožnil dosaženému zisku dále pracovat v podniku a generovat tak nové zisky.

Základem pro financování podniku byl právě obchod, který zajišťoval, že pro podnikání nebyly nutné další zdroje financování. Mgr. Procházka je zastáncem tvrzení, že schopnost dobře obchodovat a mít dobré obchodní oddělení, pracující jako tým je lepší než dobrá podnikatelská myšlenka. Často se stává, že firmy více řeší samotnou výrobu, do níž směřují největší investice, než obchod. Čehož se mnohdy dopouštějí i velké výrobní podniky. Příkladem mohou být dodavatelé velkých automobilek (Škodovka), neboť mají pouze jednoho odběratele a v případě ukončení spolupráce s odběratelem se tyto firmy dostávají do vážných problémů. Aby se těmto problémům předešlo, společnost Botticelli si udržuje dobré obchodní vztahy s určitým množstvím klientů, čímž dochází k omezení tohoto rizika.

Dalším důvodem, proč podnik využívá převážně financování ze zisku, jsou případy, kdy klienti společnosti mají devadesátidenní lhůtu splatnosti vydaných faktur, přičemž společnost může trvat zpracování konkrétní zakázky třeba tři měsíce. Navíc nelze vyloučit skutečnost, že klienti zakázku uhradí se zpožděním, mnohdy vůbec. Ve společnosti jsou známé i případy, kdy klient neuhradil zakázku za 15 milionů.

Společnost Botticelli nikdy nezískává finanční zdroje formou přijímání nových společníků. Mgr. Procházka dbá na nutnost rozhodování a odpovědnosti spočívající na jednom člověku. Jsou známy případy, kdy společnosti doplatily na své společníky třeba jen proto, že společníci v podniku se pro sebe snažili získat co největší část nejen zisku, ale i finančních prostředků v podniku. Motivací jim byly často jejich manželky, odkazující na skutečnost, že jiný společník v podniku jede na drahou dovolenou, což si ony nemohou dovolit, a proto požadovaly, aby jim manželé přinesli domů více peněz.

V podniku je prosazována nutnost držet si klíčové zaměstnance a také dobře platit všem zaměstnancům. Mgr. Procházka konstatuje, že největším nebezpečím pro podnik není konkurence, ale jeho vlastní lidé. Jako příklad uvádí zakázky pro Sony v hodnotě přibližně sto dvaceti milionového obratu, což v té době činilo více než polovinu příjmů podniku. Kvůli těmto zakázkám jeden zaměstnanec přešel do jiné nově založené společnosti a přebral všechny zakázky od Sony. Zakázky pak vyřídil levněji, ale za cenu nižší kvality. Podniku tím způsobil nemalé obtíže. Mimo jiné dodává, že zákony značně znesnadňují propouštění zaměstnanců.

Podnik k financování nikdy nevyužíval tiché společníky. Nikdy nedělal státní zakázky a podnikání fungovalo bez uplácení stáních úředníků. Ti, kteří chtějí být upláceni, mají často nereálné představy, kolik mohou získat za poskytnutí státní zakázky. Jsou schopni za osmimilionovou zakázku, žádat šest milionů pro sebe. Aby podnik mohl těchto šest milionů úředníkovi zaplatit, musel by je nejdříve zdanit nebo je převést přes off-shore společnosti. Mgr. Procházka dodává, že existuje mylná představa o výhodnosti státního businessu. Podnikání založené na uplácení může položit samotnou firmu.

Společnost nepotřebovala při svém založení podnikatelský plán, už jen z důvodu, že nikdy nevyužívala bankovní úvěry. Je prosazována flexibilita společnosti, a proto se nemůže firma zadlužit. Z důvodu flexibility jsou i automobily pořizovány klasickou koupí a nejsou zatěžovány leasingem. Úvěry ani leasing společnost nevyužívá, protože zde dochází k vysokému přeplacení takto pořizovanému majetku. Dodává, že banky ačkoliv se tváří, že půjčí každému, nakonec peníze za rozumnou cenu nepůjčí a začínající podnikatelé prakticky nemají šanci získat bankovní úvěr. V devadesátých letech banky běžně musely dávat úvěry na základě písemného dokumentu (rozsahu jedné stránky formátu A4) o tom, že klient koupí velký podnik, u kterého se předpokládá, že bude prosperovat. Tato praxe v dnešní době již není možná.

Méně významné je využívání alternativního způsobu financování podnikatelské činnosti a to formou pronájmu nemovitosti, ve které sídlí. Nájem je využíván z důvodu měnícího se podnikatelského prostředí a k usnadnění rozšíření či přesídlení společnosti. Menší význam na nájemné je kladen z hlediska jeho nízkého finančního objemu v porovnání například se mzdovými náklady.

Podnik úspěšně funguje na českém a slovenském trhu již 25 let a lze tvrdit, že od svého počátku funguje na bázi společensky odpovědného podnikání. Podnik svému zakladateli poskytuje dlouhodobě dostatečné množství finančních prostředků, čímž vlastně poukazuje na primární podstatu zakládání podniku. Poděkování náleží magistru Procházkovi, neboť bakalářskou práci obohatil mimo jiné mnohými praktickými poznatky, získanými svou podnikatelskou praxí.

V souvislosti s tématem bakalářské práce vysvětluje, jak fungují některé začínající podniky, založené za jediným účelem a to rychlým prodejem. Tyto podniky potřebují public relations, neboť potřebují, aby se o jejich zakladatelích psalo jako o miliardářích, a proto si najímají PR agentury. Celá strategie podnikání závisí na vytvoření firmy, vybudování public relations, rychlém prodeji firmy a „točení“ velkých peněz. Uvedení podnikatelé se tváří jako vysoce inovativní podnikatelé. Snaží se rychle získat podíl na trhu, například pomocí nižších cen a hodnotu své firmy zvyšují kupříkladu pozdržením plateb dodavatelům. Prodej těchto firem závisí především na vybudování public relations. Jako příklad uvádí podnikatele pana Čupra a jednu z jeho firem Dámejídlo.cz

## **Vybrané poměrové ukazatele ve společnosti Botticelli**

Na příkladu z praxe, lze aplikovat výpočty vybraných poměrových ukazatelů. Následující výpočty jsou v rozsahu roků 2009 až 2013 (ve sledovaném období 5 let). Zdrojem pro výpočty byly rozvahy a výkazy zisků a ztrát společnosti Botticelli dostupné online přes Justice.cz. Pro ilustraci v přílohách uvádím rozvahu a výkaz zisků a ztráty z roku 2012.

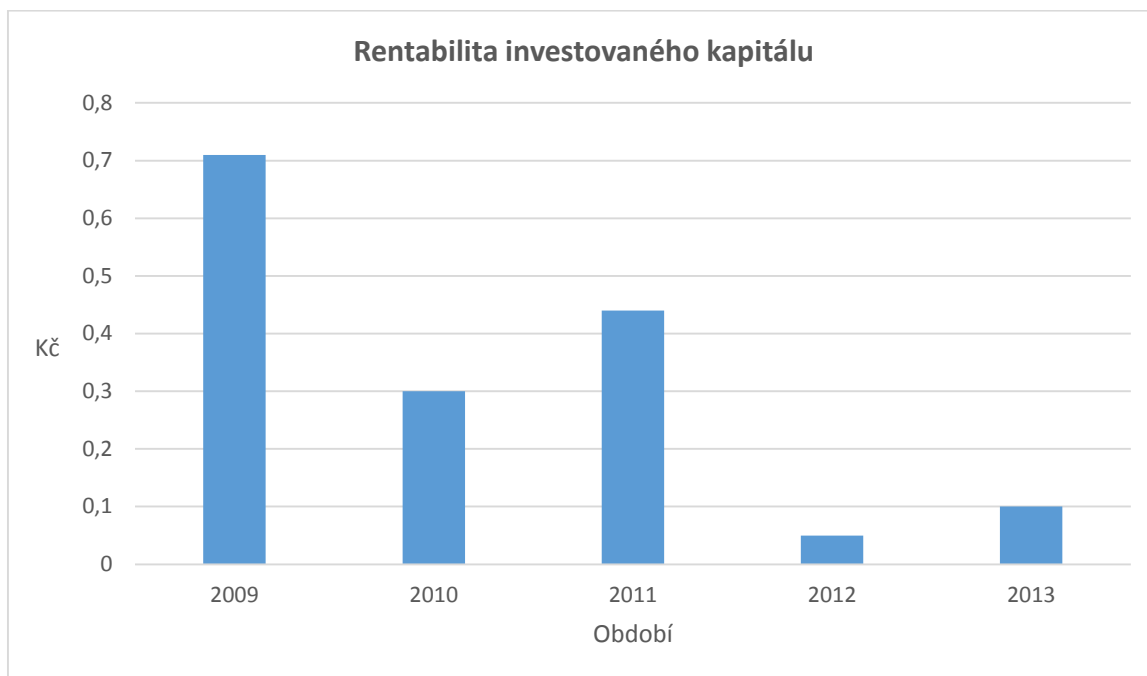
### **Rentabilita investovaného kapitálu (RIK)**

Neboli výnosnost dlouhodobého investovaného kapitálu ukazuje, jak velké množství zisku před zdaněním podnik vygeneroval z jedné koruny investované do podniku. Výpočet je stanoven podle následujícího vzorce (1).

$$RIK = \frac{\text{Zisk}}{\text{Vlastní kapitál} + \text{Rezervy} + \text{Dlouhodobé závazky} + \text{Dlouhodobé bankovní úvěry}} \quad (1)$$

**Tab. 1** Hodnoty rentability investovaného kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Období	2009	2010	2011	2012	2013
RIK	0,71	0,30	0,44	0,05	0,10



**Obr. 6** Graf rentability investovaného kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Ve všech účetních obdobích byl dominantní položkou na straně vstupů vlastní kapitál. Ve většině chyběly dlouhodobé závazky. Pouze v posledním účetním období se vyskytovaly rezervy a v žádném účetním období nebyly dlouhodobé bankovní úvěry. Tato tvrzení pouze dokazují, že je podnik financován převážně prostřednictvím vygenerovaného zisku.

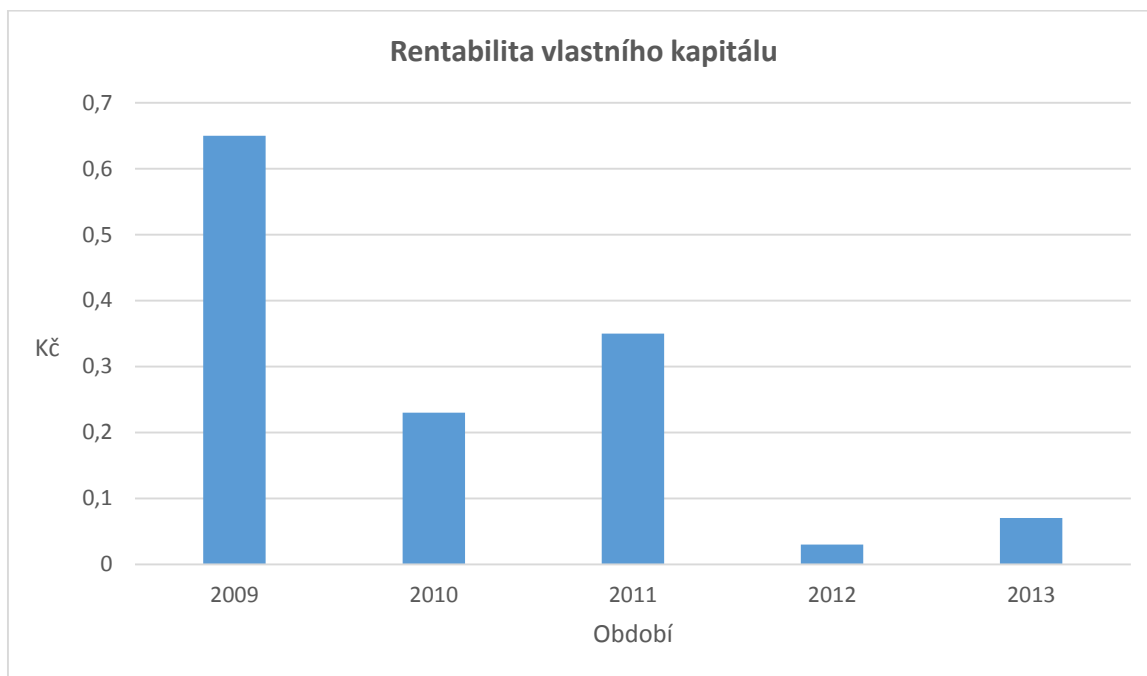
### **Rentabilita vlastního kapitálu (RVK)**

Jelikož je právě vlastní kapitál pro podnik stěžejní položkou v poměrových ukazatelích, je tedy nutný výpočet rentability vlastního kapitálu, ukazující kolik čistého zisku připadá na jednu korunu vlastního kapitálu, podle následujícího vzorce (2).

$$RVK = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (2)$$

**Tab. 2** Hodnoty rentability vlastního kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Období	2009	2010	2011	2012	2013
RVK	0,65	0,23	0,35	0,03	0,07



**Obr. 7** Graf rentability vlastního kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Rozdílné výsledky rentability vlastního kapitálu oproti výsledkům rentability investovaného kapitálu jsou dány převážně vzorcem, který při výpočtu rentability vlastního kapitálu počítá s čistým ziskem a vzorcem rentability investovaného kapitálu, počítajícím se ziskem před zdaněním.

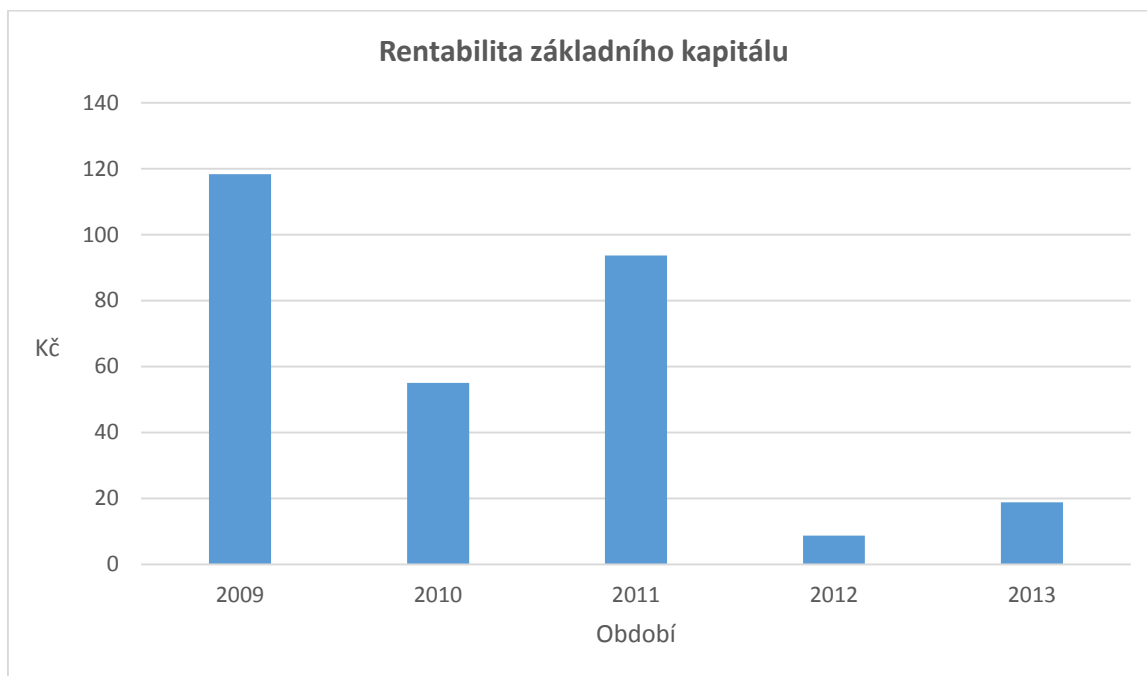
### **Rentabilita základního kapitálu (RZK)**

Vzhledem ke zvolenému tématu práce mě zajímalo, jak bude vypadat rentabilita základního kapitálu v tomto podniku. Rentabilita základního kapitálu ukazuje, kolik čistého zisku připadá v jednotlivých letech na jednu korunu kapitálu vkládanou při zakládání podniku. V podniku nedocházelo během sledovaného období ke změnám základního kapitálu a ten byl vždy ve výši 100 000 Kč. Pro výpočet bylo využito následujícího vzorce (3).

$$RZK = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Základní kapitál}} \quad (3)$$

**Tab. 3** Hodnoty rentability základního kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Období	2009	2010	2011	2012	2013
RZK	118,33	54,99	93,66	8,72	18,78



**Obr. 8** Graf rentability základního kapitálu (zdroj: vlastní tvorba)

Vysoké hodnoty rentability základního kapitálu (kdy například na jednu korunu kapitálu vkládanou při zakládání podniku připadá 118,33 korun ze zisku) jsou dány poměrně nízkým základním kapitálem při zakládání podniku, nenavyšováním základního kapitálu a postupným budováním podniku.

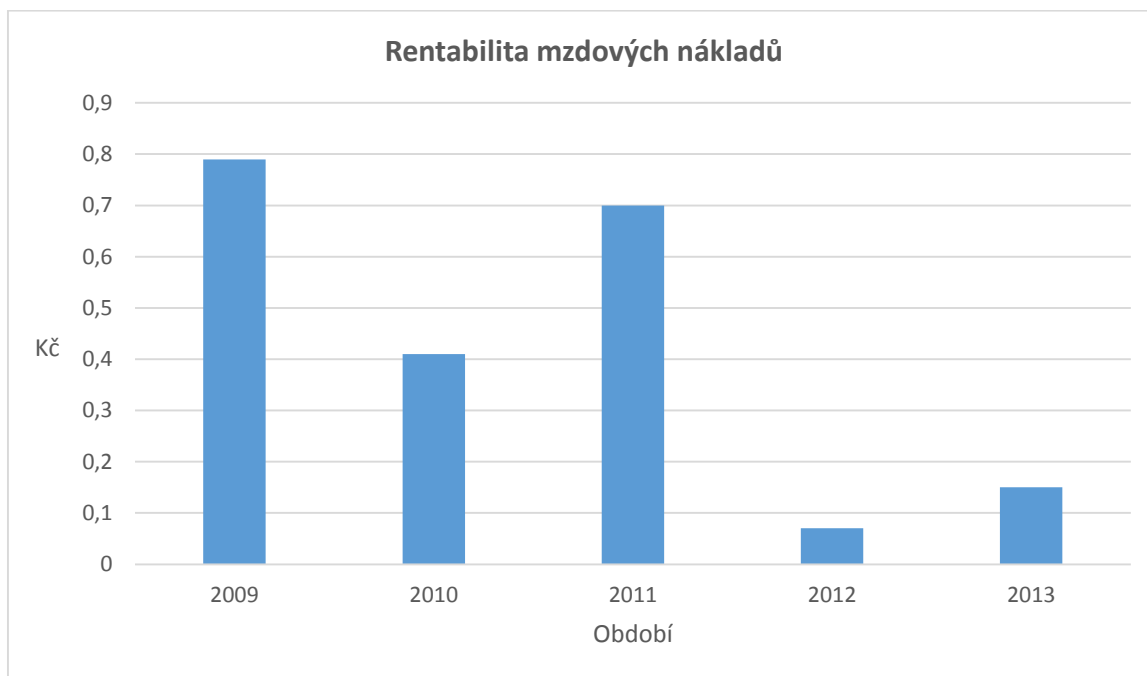
### **Rentabilita mzdových nákladů (RMN)**

Mzdové náklady jsou nejvyšší nákladovou položkou v uvedeném podniku. Majitel podniku získává peníze z podnikání, nikoliv prostřednictvím zisku ale prostřednictvím pravidelné mzdy, tudíž připadá v úvahu výpočet rentability mzdových nákladů. Výnosnost mzdových nákladů měří efekt, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu mzdových nákladů. Bylo využito následujícího vzorce (4).

$$RMN = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Mzdové náklady}} \quad (4)$$

**Tab. 4** Hodnoty rentability mzdových nákladů (zdroj: vlastní tvorba)

Období	2009	2010	2011	2012	2013
RMN	0,79	0,41	0,70	0,07	0,15



**Obr. 9** Graf rentability mzdových nákladů (zdroj: vlastní tvorba)

### **Poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv (VK/CA)**

V bakalářské práci se uvádí, že podnik ke svému financování využívá především vlastní zdroje, je tedy nutné vypočítat poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv, vyjadřující v procentech jak velká část aktiv je financována prostřednictvím vlastního kapitálu. Následující vzorec (5) znázorňuje výpočet a následující tabulka (tab. 5) výsledky v jednotlivých letech.

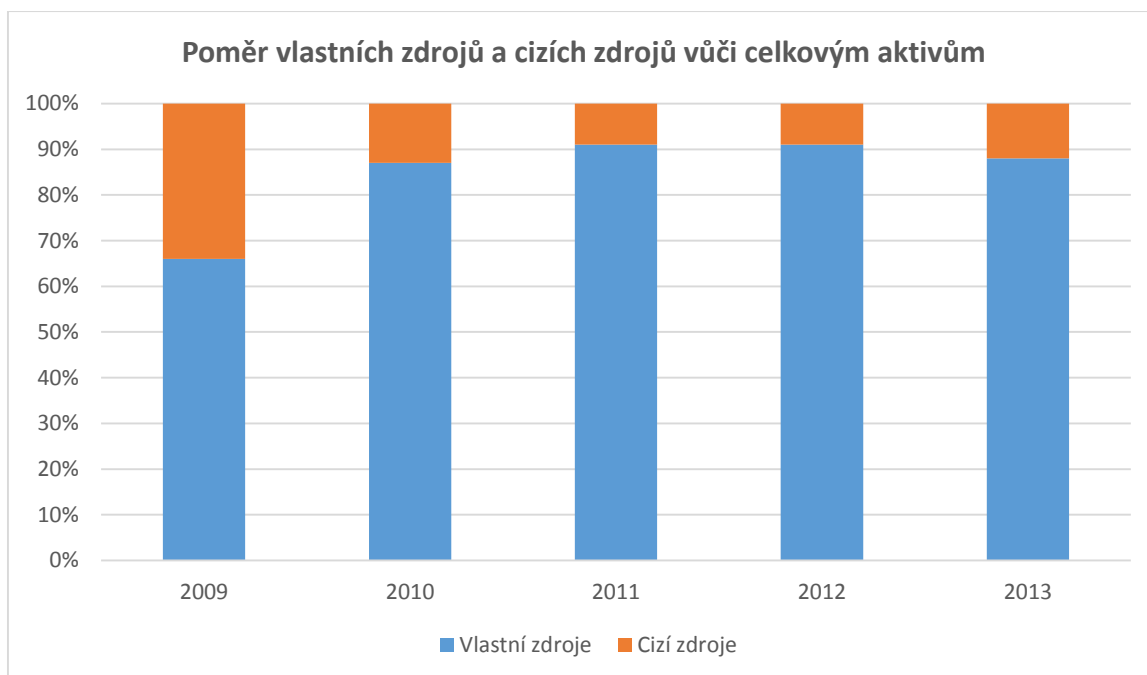
$$VK/CA = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Aktiva}} \times 100 \quad (5)$$



**Tab. 5** Poměry vlastního kapitálu a celkových aktiv (zdroj: vlastní tvorba)

Období	2009	2010	2011	2012	2013
VK/CA (v %)	66	87	91	91	88

Zbývající procenta znamenají poměr cizích zdrojů vůči celkovým aktivům, jedná se o opačný poměr financování. Následující graf (obr. 10) ukazuje, v jakém poměru jsou vlastní kapitál a cizí zdroje vůči celkovým aktivům.



**Obr. 10** Graf znázorňující poměr vlastních zdrojů a cizích zdrojů vůči celkovým aktivům (zdroj: vlastní tvorba)

Tyto výpočty dokazují, že pro podnik je nedůležitější financování z vlastních zdrojů.

Rozjezd podnikání „z obýváku“ pouze s minimálním základním kapitálem, bez využití cizích zdrojů, a následným rozvojem firmy formou samofinancování ze zisku, považují za pravé podnikatelské umění. Tento způsob financování podniku může být pomalý, avšak takto vybudovaný podnik stojí na pevných základech.

## Závěr

Z úvodní kapitoly práce, která se zabývala specifickým postavením začínajících podnikatelů, vyplynul jeden ze stěžejních problémů začínajících podnikatelů a to nedostatek základního kapitálu a obtížný přístup k jeho získání. Hlavní část teoretické části se pak zabývala jednotlivými zdroji financování podnikatelské činnosti, které byly rozděleny do tří částí na zdroje vlastní, cizí a alternativní.

V praktické části byly zpracovány poznatky získané přímo od vybraných poskytovatelů finančních zdrojů. Nejprve byly zaznamenány poznatky získané v bance, jakožto poskytovatele cizích zdrojů. Poté se praktická část zabývala alternativními zdroji, a proto bylo využito poznatků získaných v podnikatelském inkubátoru. Nakonec byly zaznamenány poznatky od příjemců finančních zdrojů a to v konkrétním podniku, využívajícího zdrojů vlastních. Praktická část se tak zabývala zdroji vlastními, cizími i alternativními. Bylo tak dosaženo cíle práce zhodnocení možností získávání základního kapitálu pro začínající podnikatele v České republice a to způsobem, odpovídajícím rozsahu a zadání práce.

Praktické doporučení pro začínající podnikatele, která jsem získal během zpracovávání práce, jsou následující. Z hlediska podnikání nejdůležitějším doporučením, vyplývajícím ze získaných poznatků, na kterém se nezávisle na sobě shodly všechny subjekty, s nimiž jsem spolupracoval při tvorbě praktické části práce, zní. „Pro začínající podnikatele je důležitější umění prodat, než samotný podnikatelský nápad.“ Podnikatel potřebuje svou myšlenku umět prodat nejen svým zákazníkům, ale i svým investorům.

Další doporučení začínajícím podnikatelům, lze shrnout Masarykovými slovy. „*Nebát se a nekrást!*“ Nebát se podnikání a s ním spojeného rizika, s rozumem se riziku postavit. Nebát se také najít ten nejvhodnější způsob financování rozjezdu podniku, různí poskytovatelé finančních zdrojů mají různé ceny i podmínky, za které zdroje poskytují. Každý poskytovatel může podnikatelský plán posunout dál, i když s ním nesouhlasí. Nekrást – neokrádat vlastní podnik, nesnažit se z podniku „vytáhnout“ co nejvyšší osobní zisk, snažit se zisk nechat dále „pracovat“ v podniku. Neokrádat své obchodní partnery a zaměstnance, neboť lidé jsou tím nejcennějším zdrojem podniku.

# Použité zdroje

## Tištěné

- HISRICH, Robert D a Michael P PETERS. *Založení a řízení nového podniku*. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1996, 501 s. ISBN 80-85865-07-6.
- JONES, Gareth. *Začínáme podnikat*. 1. vyd. Plzeň: Idea, 1992, 281 s. ISBN 80-901303-0-5.
- KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 3. vyd. V Praze: C. H. Beck, 2010, xxxviii, 811 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.
- MAREŠ, Stanislav. *Zdroje financování podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004, 107 s. ISBN 80-86754-12-x.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2012, 268 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4004-1.
- SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3339-5.
- STRUCK, Uwe. *Přesvědčivý podnikatelský plán: předpoklad získání potřebného kapitálu*. 1. vyd. Praha: Management Press, 1992, 136 s. ISBN 80-85603-12-8.
- SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011, 471 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3494-1.
- ŠVARCOVÁ, Jena a Eva HÝBLOVÁ. *Ekonomie - stručný přehled: teorie a praxe aktuálně a v souvislostech*. Zlín: CEED, 2009, 2 sv. ISBN 978-80-903433-8-2.
- VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2409-6.
- WAWROSZ, Petr. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. 1. vyd. Ostrava: Sagit, 1999, 317 s. ISBN 80-7208-106-3.
- WUPPERFELD, Udo. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2003, 159 s. Malé a střední podnikání. ISBN 80-7261-075-9.

## Legislativní

Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích. [vid. 31. 1. 2015]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchodni-korporace/>

## Anglické

MOLLICK, Ethan. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* [online]. 2014, 29(1): 1-16 [cit. 2015-12-06]. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005. ISSN 08839026. Dostupné z: <http://80.www.sciencedirect.com/dialog.cvut.cz/science/article/pii/S088390261300058X>

## Přednášky

FREIBERG, František. *Financování podniku (přednáška)* Praha: MÚVS ČVUT, 16. 4. 2014

## Elektronické

Botticelli [online]. [Praha]: Botticelli, spol. s r. o., [vid. 1. 12. 2015]. Dostupné z: <http://botticelli.cz/cs/>

Czech Private Equity & Venture Capital Association. Aktuální data / statistiky PE/VC. Czech Private Equity & Venture Capital Association [online]. [Praha]: Czech Private Equity & Venture Capital Association, s. r. o., © 2010 [vid. 5. 9. 2015]. Dostupné z: <http://www.cvca.cz/cs/pe-vc/aktualni-data-statistiky-pevc/>

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. Kdo jsme. Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. [online]. [Praha]: Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s., © 2004 [vid. 4. 10. 2015]. Dostupné z: <http://www.cmzrb.cz/o-bance/kdo-jsme>

Český statistický úřad. Počty malých a středních firem. Český statistický úřad [online]. [Praha]: Český statistický úřad 2013 [vid. 4. 10. 2015]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20534676/116111a01.pdf/42108b35-f884-47a3-b421-f3771aa15427?version=1.0>

Český statistický úřad. Zaměstnanost v malých a středních firmách v ČR. Český statistický úřad [online]. [Praha]: Český statistický úřad 2013 [vid. 4. 10. 2015]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20534676/116111a02.pdf/da589e32-1566-49af-bbf4-9fc58bc634a1?version=1.0>

DOLEJŠ, Radan. Andělské investování. Hospodářské noviny [online]. [Praha]: Economia, a.s., 2007 [vid. 8. 9. 2015]. ISSN 1213-7693. Dostupné z: [http://ihned.cz/c4--22468410-000000\\_d](http://ihned.cz/c4--22468410-000000_d)

Hithit. Co je Hithit. Hithit [online]. [Praha]: Hithit, s.r.o., © 2012 – 2015 [vid. 8. 9. 2015]. Dostupné z: <https://www.hithit.com/cs/article/whatIsHithit>

Inkubátory. CzechInvest [online]. [Praha]: CzechInvest, © 1994–2015 [vid. 3. 10. 2015]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/inkubatory>

Inovajet. Inovacentrum [online]. [Praha]: Inovacentrum ČVUT, © 2014 [vid. 30. 11. 2015]. Dostupné z: <https://www.inovacentrum.cvut.cz/inovajet>

LYUSCHMANN, Jindřich. Co může Evropě přinést crowdfunding a co stojí v cestě. Tyinternety.cz [online]. [Praha]: BARGENCY s.r.o., 2012 [vid. 2. 10. 2015]. Dostupné z: <http://www.tyinternety.cz/startupy/co-muze-evrope-prinest-crowdfunding-a-co-stoji-v-ceste/>

Ministerstvo průmyslu a obchodu. Koncepce podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020. BusinessInfo.cz [online]. [Praha]: CzechTrade 2013 [vid. 4. 10. 2015]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/koncepce-politiky-msp-2014-2020-27913.html>

Ministerstvo průmyslu a obchodu. Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků 2014–2020 (COSME). Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [Praha]: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2014 [vid. 4. 10. 2015]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument146656.html>

Nakopni.Mě [online]. [Brno]: Nakopni.Mě s.r.o., © 2011–2015 [vid. 8. 9. 2015]. Dostupné z: <http://www.nakopni.me/>

SMITH, A. N. The backer-developer connection: Exploring crowdfunding's influence on video game production. New Media & Society [online]. 2015, 17(2): 198–214 [vid. 1. 10. 2015]. DOI: 10.1177/1461444814558910. ISSN 1461-4448. Dostupné z: <http://cemolid.blogspot.cz/2015/04/vliv-komunitniho-financovani-na-tvorbu.html>

Veřejný rejstřík a Sbírka listin [online]. [Praha]: Ministerstvo spravedlnosti České republiky, © 2012-2015 [vid. 1. 12. 2015]. Dostupné z: [or.justice.cz](http://or.justice.cz)

VYLEŤAL, Martin. P2P půjčky: proč se zadlužit bance, když vám může půjčit dav? Lupa.cz [online]. [Praha]: Internet Info, s.r.o., 2014 [vid. 20. 9. 2015]. ISSN 1213-0702. Dostupné z: <http://www.lupa.cz/clanky/p2p-pujcky-proc-se-zadluzit-bance-kdyz-vam-muze-pujcit-dav/>

# Přílohy

## Seznam příloh

1. Obr. 11 (1/2) Rozvaha 2012
2. Obr. 12 (2/2) Rozvaha 2012
3. Obr. 13 Výkaz zisků a ztráty 2012
4. Prohlášení organizace k bakalářské práci

## ROZVAHA

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

**Botticelli**

s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky  
a místo podnikání liší-li se od bydliště

**Ke Krčské stráni 1**

**Praha 4**

**140 00**

Finanční úřad pro hlavní město Praha ke dni ..... 31. 12. 2012.....  
Územní pracoviště pro Prahu 4 jednotky: 1000 Kč

Podáno osobně dne: <b>20-03-2013</b>	Rok	Měsíc	IČ
Došlo dne:	2012	1   2	6   2   5   7   7   3   5   2
Č. j.:	znaky		
Přílohy:	( 03 )		

Označ. a	AKTIVA b	číslo řádku	Běžné účetní období			Minulé období
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	001	+33 476	-3 320	+30 156	+29 422
B.	Dlouhodobý majetek	003	+5 667	-3 147	+2 520	+2 984
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	+145	-145	+0	+0
B. I. 3.	Software	007	+145	-145	+0	+0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	013	+5 522	-3 002	+2 520	+2 984
B. II. 3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	+5 121	-3 002	+2 119	+1 261
B. II. 7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020				+1 723
B. II. 8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	+401		+401	
C.	Oběžná aktiva	031	+26 662	-173	+26 489	+25 444
C. I.	Zásoby	032				+15
C. I. 2.	Nedokončená výroba a polotovary	034				+15
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	039	+15 381		+15 381	+12 320
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040	+15 381		+15 381	+12 320
C. III.	Krátkodobé pohledávky	048	+7 695	-173	+7 522	+8 484
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	+6 094	-173	+5 921	+8 392
C. III. 6.	Stát – daňové pohledávky	054	+1 505		+1 505	
C. III. 7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	+96		+96	+90
C. III. 8.	Dohadné účty aktivní	056				+2
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	058	+3 586		+3 586	+4 625
C. IV. 1.	Peníze	059	+22		+22	+35
C. IV. 2.	Účty v bankách	060	+3 564		+3 564	+4 590
D. I.	Časové rozlišení	063	+1 147		+1 147	+994
D. I. 1.	Náklady přičtené období	064	+1 147		+1 147	+994

Obr. 11 (1/2) Rozvaha 2012 (zdroj: Účetní závěrka Botticelli, spol. s r. o. Dostupné online z: [or.justice.cz](http://or.justice.cz))

Mač. a.	PASIVA b.	číslo řádku	Běžné účetní období 5	Minulé období 6
	PASIVA CELKEM	067	+30 156	+29 422
A.	Vlastní kapitál	068	+27 509	+26 637
A. I.	Základní kapitál	069	+100	+100
A. I. 1.	Základní kapitál	070	+100	+100
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	078	+16	+16
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	079	+16	+16
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	081	+26 521	+17 155
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	082	+26 521	+17 155
A. V. 1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	084	+872	+9 366
B.	Cizí zdroje	085	+2 393	+2 757
B. III.	Krátkodobé závazky	102	+2 393	+2 757
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	103	+340	+473
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	107	+1 067	+779
B. III. 6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	108	+371	+396
B. III. 7.	Stát – daňové závazky a dotace	109	+513	+980
B. III. 10.	Dohadné účty pasivní	112	+102	+129
C. I.	Časové rozlišení	118	+254	+28
C. I. 1.	Výdaje příštích období	119		+28
C. I. 2.	Výnosy příštích období	120	+254	

Sestaveno dne: 2 4 . 0 2 . 2 0 1 3		Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou <b>Ing. Simona Procházková</b>
Právní forma účetní jednotky společnost s ručením omezeným	Předmět podnikání Reklamní agentura	Pozn.:

Obr. 12 (2/2) Rozvaha 2012 (zdroj: Účetní závěrka Botticelli, spol. s r. o. Dostupné online z: or.justice.cz)



Minimální závazný výčet informací  
podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.

## VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v druhovém členění

ke dni 31. 12. 2012

Finanční úřad pro hlavní město Prahu  
Územní pracoviště pro Prahu 4

Podáno osobně  
číslo: 20 -03- 2013  
Došlo dne:  
Č.j.:  
Přílohy:

jednotky: 1000 Kč

Rok	Měsíc	IČ
2012	1 2	62577352

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

Botticelli

s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky  
a místo podnikání liší-li se od bydliště

Ke Krčské stráni 1

Praha 4

140 00

Označ.	VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY	číslo řádku	Skutečnost v běžném účetním období	
			sledovaném	minulém
a	b		1	2
II.	Výkony	04	+27 046	+38 732
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	+27 061	+38 722
II. 2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	08	-15	+10
B.	Výkonová spotřeba	08	+8 141	+9 394
B. 1.	Spotřeba materiálů a energie	09	+1 622	+1 730
B. 2.	Služby	10	+6 519	+7 664
+	Přidaná hodnota	11	+18 905	+29 338
C.	Osobní náklady součet	12	+16 568	+17 514
C. 1.	Mzdové náklady	13	+12 905	+13 368
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	+3 663	+4 133
C. 4.	Sociální náklady	18		+13
D.	Daně a poplatky	17	+15	+14
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	+952	+694
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19		+1 160
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20		+1 160
F.	Zůstatková cena prod. dlouhodobého majetku a materiálu	22		+522
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23		+522
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	-1 149	+4
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	+339	+554
H.	Ostatní provozní náklady	27	+1 457	+475
*	Provozní výsledek hospodaření	30	+1 401	+11 829
X.	Výnosové úroky	42	+29	+28
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	+3	+2
O.	Ostatní finanční náklady	45	+37	+52
*	Finanční výsledek hospodaření	48	-5	-22
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49	+524	+2 441
Q. 1.	- splatná	50	+524	+2 441
Q. 2.	- odložená	51		
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	52	+872	+9 366
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	60	+872	+9 366
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	61	+1 396	+11 807

Obr. 13 Výkaz zisků a ztráty 2012 (zdroj: Účetní závěrka Botticelli, spol. s r. o. Dostupné online z: [or.justice.cz](http://or.justice.cz))



## PROHLÁŠENÍ K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

**studijní program:** Ekonomika a management  
**studijní obor:** Řízení a ekonomika průmyslového podniku  
**akademický rok:** 2015/2016

**Jméno a příjmení studenta:** Daniel Drda  
**Zadávací katedra:** Katedra inženýrské pedagogiky  
**Vedoucí bakalářské práce:** doc. Ing. Theodor Beran, Ph.D.  
**Název bakalářské práce:** Zajišťování finančních zdrojů při zakládání podniku  
**Název organizace, která je v bakalářské práci jmenovitě uváděna:** Botticelli, spol. s r. o., Ke Krčské stráni 612/1, 140 00 Praha 4  
IČ 62577352

### Prohlášení organizace:

Prohlašujeme, že souhlasíme s uvedením názvu společnosti Botticelli, spol. s r. o., IČ 62577352 ve výše specifikované bakalářské práci studenta Daniela Drdy a s poskytnutím potřebných podkladů pro zpracování této bakalářské práce.

V Praze dne

17.12.2015

  
Mgr. Edgar Procházka

ředitel

