

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

1999

Filip Helan

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

OBOR: Podniková ekonomika

Operativní leasing
Operating Leasing

DP – PE – KPE - 990012

Vedoucí diplomové práce: Doc. Ing. Jaroslav Jágr, Katedra podnikové ekonomiky

Konzultant: Radim Dvořák, HB Invest, s.r.o.

Počet stran: 75

Počet příloh: 4

Datum odevzdání: 28. května 1999

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

Školní rok 1998/99

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

pro

Filipa Helana

obor č. 6268 - 8 Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona č. 172 / 1990 Sb. o vysokých školách a navazujících předpisech určuje tuto diplomovou práci:

Název tématu: **Operativní leasing v ČR**

Zásady pro vypracování:

Proveďte:

- Obecnou charakteristiku leasingu
- Operativní leasing
- Srovnání produktu poskytovaného firmou HB Invest s.r.o. s vybranými dalšími poskytovateli v ČR
- Porovnání operativního leasingu s ostatními způsoby financování
- Návrhy řešení

1/33/99H

KPE/POE
74s, 10.s.přid.

Diplomová práce

Téma: Operativní leasing

Abstrakt

První část diplomové práce je věnována teorii investování. Je zde řešena problematika vlastních a cizích zdrojů společně s otázkou investičního rozhodování. Ve druhé části je teoreticky popsána podstata leasingu, shrnuty jeho výhody a vymezeny druhy leasingových smluv. V následujících kapitolách je detailně popsán operativní leasing společně se službami, které jsou s tímto produktem úzce spojené. Rovněž je zde uveden kompletní popis právní úpravy týkající se operativního leasingu. Dále je stručně představena leasingová společnost HB Invest, s.r.o., se kterou jsem spolupracoval, a navrhl produkt šitý na míru právě této firmě. Následuje problematika výpočtu leasingové splátky a porovnání produktu poskytovaného společností HB Invest, s.r.o., s produkty ostatních poskytovatelů v ČR. V závěrečné části jsou navzájem porovnány různé zdroje financování z hlediska jejich současných nákladů na investici.

Diploma Thesis

Theme: Operating Leasing

Abstract

The first part of the diploma thesis is engaged in the theory of investment. Problems of own and foreign resources were solved together with the question of investment decisions. The base of leasing is described theoretically in the second part, its advantages are summed up and types of leasing contracts are defined. The following captures deal with operating leasing in detail together with closely connected services. A detailed description of operating leasing legal regulation is connected. Further the HB Invest, Ltd. Leasing company I cooperated with is presented and a measure tailored product is suggested. This followed by presenting the computation of leasing installments as well as by comparing the HB Invest, Ltd. product with other offerers in the Czech Republic. In the final part different resources of investment financing is compared with each other from the contemporary investment costs point of view.

Obsah:

Čestné prohlášení	4
Poděkování	5
Absrakt	6
Obsah	7
Seznam použitých zkratk a symbolů	9
1. Úvod	11
2. Základní klasifikace zdrojů financování	12
2.1. Členění vlastních zdrojů	12
2.2. Členění cizích zdrojů	12
3. Investiční rozhodování	13
3.1. Proces kapitálového plánování	14
3.2. Kapitálové rozpočty výdajů a očekávaných příjmů z investic	15
3.3. Identifikace kapitálových výdajů	16
4. Pojem a podstata leasingu	17
4.1. Leasing v ČR	17
4.2. Institucionální zajištění leasingu v České republice	18
4.3. Výhody leasingu	19
4.4. Druhy leasingových smluv	20
4.4.1. Finanční leasing	20
4.4.2. Nájemní smlouva - Operativní leasing	22
4.5. Vymezení hmotného majetku určeného k pronajímání	22
5. Operativní leasing	23
5.1. Služby spojené s operativním leasingem	23
5.1.1. Obsah nabídky	24
5.2. Jak to chodí v zahraničí	28
5.2.1. Specifika trhu v SRN	28
5.2.2. Zhodnocení	30
6. Právní úprava operativního leasingu	31
6.1. Právní úprava operativního leasingu podle občanského zákoníku	31
6.2. Ustanovení o operativním leasingu v zákoně o daních z příjmů	32
6.3. Ustanovení o operativním leasingu v zákoně o dani z přidané hodnoty	36

7. HB Invest, s.r.o	37
7.1. Organizační struktura	38
7.2. Struktura předmětů leasingu	38
7.3. Nástroje k omezování rizik	39
7.4. Pojištění	40
7.5. SWOT analýza	40
7.6. Situace na trhu finančního leasingu	41
7.6.1. Evropský leasing.....	43
8. Návrh produktů šitých na míru firmě HB Invest, s.r.o	44
8.1. Návrh produktu	44
8.1.1. Produkt - operativní leasing	44
8.1.2. Full - service leasing	46
9. Kalkulace leasingové ceny a leasingových splátek	48
9.1. Základní pravidla výpočtu	48
9.2. Výpočet leasingové ceny	49
9.3. Kalkulace splátky	50
10. Srovnání produktu poskytovaného firmou HB Invest, s.r.o., s produkty ostatních poskytovatelů v České republice	54
10.1. Kdo jsou konkurenti	54
10.2. Přímé srovnání	56
11. Srovnání jednotlivých zdrojů financování	56
11.1. Modelový příklad	58
11.1.1. Financování pomocí nerozděleného zisku	58
11.1.2. Financování pomocí úvěru	60
11.1.3. Financování pomocí finančního leasingu	65
11.1.4. Financování operativním leasingem	67
11.2. Závěrečné srovnání jednotlivých druhů financování	70
12. Závěr	72
13. Použitá literatura	73
14. Seznam příloh	75

Seznam použitých zkratk a symbolů

aj.	- a jiné
apod.	- a podobně
a.s.	- akciová společnost
atd.	- a tak dále
cca	- přibližně
č.	- číslo
ČR	- Česká republika
ČSFR	- Česká a Slovenská federativní republika
DC	- cena po odečtení zůstatkové hodnoty
dp	- daňová sazba v desetinném tvaru
dph	- daň z přidané hodnoty v desetinném tvaru
DPH	- daň z přidané hodnoty v %
DPH _{LC}	- daň z přidané hodnoty leasingové ceny
DPH _{NJ}	- daň z přidané hodnoty z nájemného
DU	- daňová úspora
EU	- Evropská Unie
f	- frekvence splácení za rok
fn	- $f * n$ značí počet období, v případě, že dluh je splácen v obdobích delších než jeden kalendářní rok
g	- úrokový výnos (kvocient) p.a.
i	- úroková míra (kvocient) p.a.
Kč	- Koruna česká
km	- kilometr
koef.	- koeficient
K _z	- koeficient zůstatkové hodnoty
LC	- leasingová cena
LM	- leasingová marže
M	- hodnota úmoru
mil.	- milión
mld.	- miliarda

n	- počet let
N	- náklad dluhu
např.	- například
NJ	- nájemné
O	- odměna společníkům
odst.	- odstavec
p	- úroková míra (procento) p.a.
p.a.	- per annum
písm.	- písmeno
r	- úroková míra za období splácení (kvocient)
resp.	- respektive
Sb.	- sbírky
SH	- současná hodnota odměny podílníkům
SHA	- současná hodnota odměny podílníkům za určité období
SRN	- Spolková republika Německo
s.r.o.	- společnost s ručením omezeným
tab.	- tabulka
tj.	- to jest
tn.	- to znamená
tzv.	- tak zvané
U	- hodnota úroku
USA	- Spojené státy americké
V	- anuita za frekvenci splácení (splátka)
V°	- anuita za frekvenci splácení bez připočtení úroku ze zůstatkové ceny
VC	- vstupní cena
Z	- stav dluhu
ZH	- zůstatková hodnota

1. Úvod

Ve své diplomové práci jsem se budu zabývat velice rychle se rozvíjícím produktem finančního trhu, a to leasingovým financováním jako jednou z variant získávání zdrojů k financování investic.

V první teoretické části popíši členění zdrojů financování investic podniku a proces investičního rozhodování. Pozornost věnuji rovněž procesu kapitálového plánování a identifikaci kapitálových výdajů. Jednou z forem financování je právě leasing.

Leasingové financování se v České republice objevilo prakticky až po roce 1990, kdy začaly vznikat první leasingové společnosti. Od té doby zaznamenal tento způsob pořizování investic obrovský rozvoj a objem majetku financovaného prostřednictvím finančního leasingu rostl každým rokem o desítky miliard korun.

Teorie zná kromě finančního leasingu i leasing operativní (operační), ten je však v České republice téměř neznámým pojmem. Budu zkoumat, jaké jsou výhody a nevýhody tohoto způsobu financování investic a proč tento produkt nabízí pouze několik málo leasingových společností. Provedu rovněž srovnání poskytování operativního leasingu v České republice a v zahraničí, především pak ve Spolkové republice Německo.

Ke spolupráci jsem si vybral leasingovou společnost HB Invest, s.r.o., působící od roku 1992 v Dobrušce. Tato firma poskytuje finanční leasing od svého vzniku a má s ním bohaté zkušenosti. Za posledních pět let se zde stabilizoval tým pracovníků, kteří se stali opravdovými odborníky na finanční leasing. Operativní leasing by se tedy mohl pro tuto firmu stát vhodným doplňkem ve škále služeb, jež v současné době nabízí. Mým úkolem je teoreticky popsat operativní leasing a posléze navrhnout produkt vhodný právě pro firmu HB Invest, s.r.o., včetně kalkulace leasingové splátky.

Tato diplomová práce by se tak mohla stát základním kamenem při zavádění poskytování operativního leasingu ve firmě HB Invest, s.r.o.

2. Základní klasifikace zdrojů financování

Každý podnikatelský subjekt používá k financování své podnikatelské činnosti peněžní prostředky. Základní klasifikace pasiv spočívá v členění na:

- vlastní zdroje
- cizí zdroje.

Dělení vychází z kritéria vlastnictví, tj., zda jsou zdroje ve vlastnictví daného podnikatelského subjektu, nebo zda jsou pořízeny na dluh a musí být dříve nebo později splaceny.

2.1. Členění vlastních zdrojů

Vlastními zdroji financování podniku jsou všechny zdroje, jejichž vlastníkem je nebo se stává daný podnikatelský subjekt. Mezi tyto zdroje patří:

- počáteční vklady vlastníků (společníků)
- odpisy hmotného a nehmotného investičního majetku
- výnosy z prodeje či likvidace investičního majetku a zásob
- zisk (hospodářský výsledek) vytvořený ve firmě, který je použit k financování jejího rozvoje
- rezervní fondy
- ostatní vlastní zdroje (kapitálové fondy). [15]

2.2. Členění cizích zdrojů

Jak již bylo uvedeno, cizí zdroje financování podniku jsou takové zdroje, které podniku nepatří a které dříve nebo později bude muset vrátit jejich majitelům, a to s určitou prémie (úrokem).

Mezi cizí zdroje financování patří:

- bankovní úvěry a výpomoci
- emitované dluhopisy

- vystavené směnky
- ostatní pasiva (přechodné účty pasiv).

Stále jsme však nezmínili způsoby financování, jež nemají charakter vlastních ani cizích zdrojů. Sem patří financování:

- leasingem
- faktoringem a forfaitingem
- tichým společenstvím
- rizikovým kapitálem.

Všechny výše uvedené zdroje slouží k investicím do rozvoje podniku. [5]

3. Investiční rozhodování

Hrubé investice se z makroekonomického hlediska obvykle definují jako přírůstek investičních (kapitálových) statků za dané období. Jsou výsledkem volby mezi výrobou spotřebních statků a výrobou investičních statků. Když ekonomika obětuje část spotřeby a vyrábí víc investičních statků, může se vyvíjet rychleji a v budoucnosti může vytvářet vyšší hrubý domácí produkt. Investice tak tvoří jeden z mostů mezi přítomností a budoucností každé ekonomiky.

Dynamika investic v ekonomice je závislá v základě na těchto faktorech:

- a) na dynamice hrubého domácího produktu, umožňující vyšší příjmy z investic (růst výroby vede k růstu investic)
- b) na reálné úrokové míře (růst úroků snižuje investiční aktivitu)
- c) na systému a výši podnikového zdanění (vysoké zdanění omezuje investiční činnost)
- d) na očekávání investorů, vztahujícím se k budoucímu vývoji a riziku v politickém a ekonomickém vývoji.

Vysoký stupeň závislosti investic na očekávání budoucího vývoje a rizika způsobuje jejich značnou nestálost, projevující se v kolísání jejich podílu na hrubém

domácím produktu.

Pojetí investic v ekonomice a ve finančním řízení podniku je od výše uvedeného makroekonomického chápání investic odlišné.

Za investice podniku se považují ty peněžní výdaje, u nichž se očekává jejich přeměna na budoucí peněžní příjmy během delšího časového úseku. Takto použité peněžní výdaje se nazývají kapitálové výdaje.

Za kapitálové výdaje se obvykle považují:

- výdaje na obnovu či rozšíření hmotného investičního majetku
- výdaje na výzkumné a vývojové programy
- výdaje na trvalý přírůstek zásob a pohledávek
- výdaje na nákup dlouhodobých cenných papírů
- výdaje na výchovu a zapracování nových pracovníků
- výdaje na reklamní kampaň.

Pořizování investičního majetku pomocí kapitálových výdajů se v podniku může uskutečňovat různými formami, zejména:

- koupí
- investiční výstavbou dodavatelským způsobem
- investiční výstavbou ve vlastní režii
- bezúplatným nabytím na základě smlouvy o koupi najaté věci (finanční leasing)
- darováním.

3.1. Proces kapitálového plánování

Kapitálové plánování je ve finanční praxi moderních podniků obvykle charakterizováno jako mnohostranná činnost v souvislosti s investováním. Proces finančního rozhodování vypadá tak, jak je vyznačeno v tabulce číslo 1.

Tabulka č.1: Proces finančního rozhodování

Fáze	Dílčí úkoly	Rozhodování
1. Požadavek	Zjištění a definování problému, stanovení dlouhodobých cílů	Např. zajištění podílu na trhu, rozšíření kapacit aj.
2. Hledání	Stanovení kritérií, vyhledávání nových, rentabilních projektů	Definování cílové funkce a vyhodnocení různých instrumentů financování
3. Optimalizace	Určení nejvýhodnější alternativy	Např. rozhodnutí mezi leasingem a úvěrem
4. Realizace	Uspořádání a provedení	Porovnání nabídek na financování
5. Kontrola	Stanovení výsledků realizace a srovnání s výsledky rozhodnutí	Analýza hospodárnosti

3.2. Kapitálové rozpočty výdajů a očekávaných příjmů z investic

Moderní metody hodnocení efektivnosti investičních projektů se opírají o prognózu kapitálových výdajů a očekávaných peněžních příjmů z investice. Celý tok kapitálových výdajů a očekávaných peněžních příjmů z investic je obvykle nazýván peněžním tokem z investic (cash - flow z investic). [10]

CASH - FLOW je čistý přísun hotovostních prostředků v určitém časovém období v podniku. Vypočítá se z bilančního zisku (bez převodu zisku) po přičtení odpisů, nově vytvořených rezerv a dlouhodobých rezerv (např. důchodové rezervy). Oproti bilančnímu zisku má cash - flow tu výhodu, že vylučuje možnost manipulace (např. pomocí odpisů). [9]

Stanovení předpokládaného peněžního toku z investic je nejobtížnějším úkolem

kapitálového plánování a investičního rozhodování. Jestliže prognóza kapitálových výdajů a peněžních příjmů z investičního projektu není reálná, nezobrazuje vliv všech základních faktorů, které na výdaje a příjmy působí, pak i celé rozhodování o výběru nejvhodnější varianty projektu je přirozeně nepřesné, i když použijeme sebedokonalejší matematicko - statistické metody jejich vyhodnocení. Obtížnost plánování peněžních toků z investic vyplývá především z faktu, že predikce na delší časové období je velice složitá, a že je třeba neustále počítat se změnou celé řady faktorů, které mohou velmi výrazně ovlivnit hodnocení celého projektu. [15]

3.3. Identifikace kapitálových výdajů

Obecně lze kapitálové výdaje charakterizovat jako veškeré peněžní výdaje, které budou na investici vynaloženy a jejichž návratnost je delší než jeden rok.

Zúžíme-li kapitálové výdaje na výdaje určené na pořízení hmotného investičního majetku, pak by měly obsahovat:

- 1) výdaje na pořízení nové investice, včetně výdajů na instalaci a dopravu, vypracování přídatných a projekčních dokumentů. Pokud bylo pořízení nové investice spojeno s náklady na výzkum a vývoj, pak i tyto náklady je třeba zahrnout do výdajů na pořízení investice,
- 2) výdaje na trvalý přírůstek oběžného majetku (přesněji na trvalý přírůstek čistého pracovního kapitálu), vyvolaný novou investicí.

Výdaje na pořízení hmotného investičního majetku mohou být v některých případech ještě upravovány a to o:

- a) příjmy z prodeje existujícího hmotného investičního majetku
- b) různé daňové efekty, spojené s prodejem stávajícího nahrazovaného majetku.

V souvislosti s kapitálovými výdaji je třeba se zmínit ještě o tzv. utopených nákladech. Jsou to výdaje, které byly učiněny v minulosti, není je možné znovu hradit a nemohou ovlivňovat rozhodnutí o výběru či zamítnutí projektu. Relevantní jsou pouze výdaje, které budou uskutečněny v budoucnosti, jestliže bude projekt schválen.

Pozornost je třeba věnovat také úrokovým platbám, jestliže je investice pořizována na úvěr od bank, či jinou formou cizího kapitálu. Pokud tyto úroky nejsou zahrnovány do provozních nákladů (jako součást finančních nákladů) a zahrnují se přímo do pořizovací ceny investice, měly by být chápány jako součást kapitálových výdajů. Tyto úroky nejsou uznávány jako náklady. [10]

Jak už bylo uvedeno, jednou z forem nabytí investičního majetku je i uzavření smlouvy o pronájmu, ať již s následnou koupí či bez ní. Jde o různé formy leasingu. Tento nástroj pořízení investic se stal velice oblíbeným zejména díky svému vlivu na celkovou bilanci podniku, na jeho likviditu a zejména na cash - flow. Proto se v následující kapitole zaměřím na podstatu leasingu a vysvětlím jeho přednosti.

4. Pojem a podstata leasingu

Moderní podnikatelská činnost ve vyspělých tržních ekonomikách bezprostředně souvisí s investičním rozvojem a moderními technologiemi, což je ve stále větší míře závislé na finančních zdrojích. Jejich klasické formy - vlastní kapitál, dodavatelský nebo bankovní úvěr, jsou proto ve stále větší míře doplňovány novými, pružnějšími formami financování, ke kterým je nutné na prvním místě zařadit leasing.

Leasing (doslovný překlad z angličtiny zní pronajímání, nájem) v dnešním pojetí vznikl v 50. letech v USA a velmi rychle se přenesl do západní Evropy. Ve své podstatě jde o finančně obchodní operaci, která umožňuje zainteresovanému podnikatelskému subjektu pořídit předmět leasingu plně nebo částečně z cizích zdrojů bez přímého dopadu na výši jeho vlastního kapitálu.

4.1. Leasing v ČR

Rozšíření leasingu v ČR úzce souvisí s rozvojem tržní ekonomiky. Opuštění metod centrálně plánované ekonomiky umožnilo masové využívání leasingu jako netradiční

formy pořizování investic. Leasing je dnes vyhledávaným prostředkem naplnění řady podnikatelských záměrů, řízení finančních toků i likvidity mnohých ekonomických subjektů. Je také stále častěji využíván k naplňování spotřebitelských záměrů nepodnikatelských subjektů. Jde o segment trhu finančních služeb, který sehrává nezanedbatelnou roli při naplňování mnohých investičních záměrů, při mobilizaci zdrojů, restrukturalizaci, podpoře malého i středního podnikání i při tlumení dopadu protirůstových jevů. Aktivita leasingových společností, domácích i zahraničních, se stala i v České republice důležitým makroekonomickým činitelem.

V roce 1997 uzavřely společnosti se sídlem v Čechách, na Moravě a ve Slezsku leasingové smlouvy týkající se pořízení strojů, zařízení a dopravních prostředků v hodnotě kolem 63 mld. korun. Domácí leasing tak zabezpečil téměř jednu pětinu všech předloňských podnikatelských investic do movitých předmětů. Tímto podílem se leasing v ČR blíží situaci v zemích západní Evropy. Na zajištění rozvoje naší ekonomiky má významný podíl i leasing ze zahraničí.

Z hlediska komodit dominuje leasing osobních automobilů (49,59 %) a leasing strojů a průmyslového zařízení (17,5 %). Nejvíce movitých předmětů bylo v roce 1997 poskytnuto do soukromého sektoru služeb (39,5 %), do strojírenství a stavebnictví (31 %). Pouze ojediněle je domácími leasingovými společnostmi prováděn leasing do zahraničí.

Leasing v ČR se hodnotou nově uzavíraných smluv i objemem portfolia spravovaného leasingovými společnostmi blíží hodnotám dosahovaným v řadě západoevropských zemí se srovnatelným objemem ekonomiky a je nejvyšší v rámci postsocialistických ekonomik střední a východní Evropy. [23]

4.2. Institucionální zajištění leasingu v České republice

Rozvoj leasingu v našich podmínkách vyžaduje i odpovídající institucionální zajištění, a to jak ve vztahu k domácím subjektům, tak zejména ve vztahu k zahraničí. Proto také v polovině roku 1991 vznikla Asociace československých leasingových společností. Po zániku ČSFR vznikla 1.1. 1993 samostatná Česká asociace leasingových

společností, sdružující nejvýznamnější společnosti, které se pravidelně zabývaly leasingovými operacemi.

Česká asociace leasingových společností není komerční institucí, nýbrž jejím hlavním cílem je podporovat všechny formy leasingového podnikání. Hlavní funkce České asociace je možné specifikovat takto:

- intervenuje u kompetentních centrálních orgánů s cílem vytvořit vhodné a nediskriminující podmínky pro rozvoj leasingu v ČR
- informuje odbornou a ostatní veřejnost o možnostech a výhodách finančního a operativního leasingu pro uživatele
- navazuje a udržuje vztahy s mezinárodními institucemi v oblasti leasingu, přenáší do ČR moderní přístupy a naopak informuje mezinárodní odborné fórum o vývoji leasingu u nás.

Asociace byla přijata za člena Federace evropských leasingových asociací (LEASEUROPE) a působí aktivně jak v řídicích, tak v expertních orgánech této organizace. Podílí se i na činnosti Světové rady leasingu (WLC). [23]

Společnost HB Invest s.r.o. je členem České asociace leasingových společností od roku 1993.

4.3. Výhody leasingu

Ve světě dnes existuje mnoho druhů a modifikací leasingových operací. Jejich společným rysem je, že leasingové splátky jsou součástí nákladů nájemce, který tak má možnost financovat investici velmi efektivně, rychle a pružně. V tomto kontextu můžeme k hlavním přednostem leasingu zařadit zejména následující:

- jde formu financování mimo bilanci, která zlepšuje analytické ukazatele bilance
- umožňuje plánovat v delším časovém horizontu hotovostní toky nájemce (tzv. cash flow) a tím snižovat úrokové zatížení
- vytváří předpoklady pro řešení finančních problémů, spojených s náběhem a sezónností výrobního procesu prostřednictvím nelineárních splátek

- je určitou obranou proti vysoké míře inflace
 - zjednodušuje daňové a účetní postupy
 - snižuje daňové zatížení a umožňuje využívat výhod nelineárních způsobů odepisování hmotného majetku
 - celkovou rentabilitu podporuje nejen zlepšený průběh likvidity, dosažený daňovými efekty leasingu, ale také úrokové zhodnocení uvolněného vlastního kapitálu
 - vlastní kapitál je volný proporcionálně k hodnotě investice (zvláště významný je tento efekt při smlouvách s dílčí amortizací, kde se oceněná zůstatková hodnota nezahrnuje do leasingových splátek, tj. u operativního leasingu)
 - může být spojen s řadou doplňkových služeb, které je možné také financovat leasingem.
- [1]

Motivem uchazečů o leasing se postupně stane spíše vylepšení jejich hotovostních toků i zájem o využití kvalifikovaných a levnějších doprovodných služeb, nabízených v souvislosti s leasingem. Do pozadí zřejmě ustoupí daňové výhody, které dnes většinou představují dominující motiv zájemců o leasing.

4.4. Druhy leasingových smluv

Postupem doby se vykrystalizovaly dva základní typy leasingových smluv: leasing finanční a leasing operativní.

4.4.1. Finanční leasing

Je založen na dlouhodobém pronájmu upraveném příslušnou formou, v jejímž rámci převádí vlastník zařízení na uživatele v podstatě všechna rizika a výnosy spojené s vlastnictvím daného předmětu. V průběhu dohodnutého nájemního vztahu by měl nájemce uhradit pronajímateli prostřednictvím dohodnutých splátek pořizovací cenu předmětu, úrokové náklady z dané finanční transakce a odpovídající ziskovou marži. [3]

Finanční leasing zpravidla poskytuje nájemci právo odkupu pronajímaného předmětu či zařízení na konci leasingového období. Tuto opci v mnoha zemích nelze vynechat. Podmínka stanovená pro daňový režim finančního leasingu platným zněním

zákona o daních z příjmů je ještě striktnější. Převod vlastnického práva (koupě) musí být dopředu pevně zakotven v leasingové smlouvě. Obvykle je stanovena i minimální doba trvání nájmu, odvozovaná buď od obvyklé životnosti zařízení, nebo od doby odpisování, předepsané pro dané zařízení zákonným normativem. Často s ní bývají svázány i určité úlevy v odpisové politice. [2]

Základní charakteristika činností, prováděných nájemcem a pronajímatelem u finančního leasingu:

1. Nájemce

a) si vybírá, resp. určuje

- typ zboží,
- dodavatele, se kterým sjednává veškeré podmínky dodávky včetně ceny, záruk a způsobu uplatňování případných reklamací,
- pronajímatele, tj.:
 - leasingovou společnost nebo
 - výrobce zboží, který provádí finanční leasing svého zboží

b) využívá dodané zboží k účelu vymezenému v leasingové smlouvě

c) platí leasingové splátky v souladu s uzavřenou leasingovou smlouvou.

2. Pronajímatel je investorem, který

a) kupuje zboží u dodavatele a uzavírá s ním kupní smlouvu

b) ihned po dodávce pronajímá zboží nájemci k plnému užívání.

Stále častěji se můžeme setkat se specifickou formou finančního leasingu, tj. prodejem se zpětným pronájmem (neboli zpětným leasingem). Zpětný finanční leasing spočívá v prodeji věci uživatelem leasingové společnosti, která pak zpětně tomuto uživateli - nájemci stejnou věc pronajme na základě smlouvy o finančním leasingu. Při této operaci dochází k odprodeji a zpětnému finančnímu leasingu u:

- nových věcí
- již používaných věcí.

Důvody uskutečnění zpětného finančního leasingu:

- a) rychlejší promítnutí hodnoty věci do nákladů, což vede ke snížení daňového základu. Při zpětném pronájmu se ve většině případů provádí ze strany nájemce zápočet pohledávky ve výši kupní ceny prodané věci se závazky ve výši předepsaného nájemného. Ze strany pronajímatele zápočet pohledávky ve výši předepsaného nájemného se závazkem ve výši kupní ceny za nakoupenou věc,
- b) získání volných finančních prostředků. V tomto případě je kupní cena věci leasingovou společností skutečně uhrazena. [4]

4.4.2. Smlouva o pronájmu - operativní leasing

Nezakládá nájemci žádné právo na koupi najímaného zařízení. Po skončení doby pronájmu se vždy předpokládá vrácení předmětu leasingu zpět pronajímateli. Minimální délka nájmu není limitována. V praxi se však můžeme setkat i s případy odkupu dříve pronájemného předmětu po ukončení nájmu. S ohledem na věcný průběh nájemního vztahu a na právní aspekty této operace se však nejedná o finanční leasing. [4]

4.5. Vymezení hmotného majetku určeného k pronajímání

Z hlediska věcného vymezení lze podle právního řádu pronajímat:

1. nebytové prostory podle zákona č. 116/1990 Sb. o pronájmu a podnájmu nebytových prostor, ve znění zákona č. 403/1990 Sb., zákona 529/1990 Sb. a zákona 540/1990 Sb.
2. nemovitosti a movité předměty podle občanského zákoníku
3. dopravní prostředky podle obchodního zákoníku a rovněž motorová vozidla podle živnostenského zákona
4. nemovitosti a movité předměty s právem koupě najaté věci podle obchodního zákoníku.

V řadě případů, kdy je nutné obecně použít obchodního zákoníku, je současně nutné uplatnit i občanský zákoník. Koncepce obchodního zákoníku je totiž založena na subsidiárním postavení, tedy na principu, že obchodně právní úprava je úpravou speciální

vůči obecné úpravě občanskoprávní. V praxi to znamená, že tam, kde obchodní zákoník určitou problematiku upravuje, je nutné se řídit touto úpravou, zatímco otázky, jež nejsou obchodním zákoníkem upraveny, je nutné posuzovat podle občanského zákoníku.

Z hlediska účetní legislativy je hmotný majetek určený k pronajímání členěn takto:

1. budovy, haly a stavby (účet 021)
2. stroje, přístroje a zařízení (účet 022)
3. dopravní prostředky (účet 023)
4. inventář (účet 024)
5. drobný hmotný investiční majetek (účet 024). [1]

5. Operativní leasing

Operativním leasingem rozumíme dlouhodobý pronájem s tím, že po skončení pronájmu se předmět leasingu vrací leasingové společnosti. Délka pronájmu není nijak limitována, obecně však platí, že automobily jsou v drtivé většině pronajímány na dobu od dvanácti měsíců do čtyř, maximálně pěti let. V závislosti na době pronájmu leasingová společnost odhaduje cenu vozu v momentě ukončení nájemní smlouvy a výši leasingových splátek vypočítává z ceny, snížené o tuto sumu. Co činí operativní leasing pro zákazníka opravdu zajímavým, jsou doprovodné služby spojené s předmětem leasingu.

5.1. Služby spojené s operativním leasingem

Podnikání se dnes ve většině případů neobejde bez využívání automobilu. Úspěch firmy je naopak do značné míry měřitelný jejím rozvojem, a tudíž i růstem vozového parku. To s sebou nese nejen zvětšující se objem nutné administrativy, více starostí o provoz, zajišťování servisu, řešení pojistných událostí, ale i výběr a nákup nových a naopak prodej ojetých vozidel, kontrolu nákladů na údržbu a v neposlední řadě i několik pracovních sil navíc. Lze si v takovém případě poradit i jinak?

Řešení existuje

Odpověď na položenou otázku zní samozřejmě ano, protože existuje způsob, jak tyto starosti přenechat někomu jinému a přitom mít ve firmě i desítky vozů. O to všechno se totiž postará operativní leasing, respektive firma, která jej zajišťuje. Základem operativního leasingu je takzvaný full-service, v jehož rámci na sebe leasingová společnost přebírá veškerou starost o smluvní automobil, a to od počátečního nákupu vozu přes zajištění všech potřebných oprav, údržby, pojištění, vybavení, nákupu pohonných hmot a v neposlední řadě i prodej ojetého vozu. Operativní leasing nabízí komplexní a efektivní správu firemní automobilové flotily.

Rozhodování podniku, zda spravovat firemní autopark ve vlastní režii nebo využít služeb operativního leasingu, závisí na porovnání nákladů na autoprovoz v obou režimech. Do úvahy je nutné vzít nejen investiční náklady a náklady externí povahy, jako je servis vozidel, jejich pojištění či zajištění náhradních vozidel v případě nutné odstávky, ale také interní administrativní náklady. Ty začínají už časem stráveným při výběru a objednání vozů, další náklady s sebou přináší jejich zprovoznění, administrativní zátěž zpracování účetních dokladů, sledování změn v předpisech (například silniční daň) a konečně efektivní organizace prodeje ojetého vozu. Základním argumentem pro přenechání těchto činností externímu subjektu - leasingové společnosti - je její specializace a úspory z rozsahu.

Leasingová společnost je velkým partnerem pro všechny dodavatele, prodejce, servisy, pojišťovny, autopůjčovny, poskytovatele karet na pohonné hmoty atd. Má tak lepší pozici a je schopna dosáhnout výhodnějších podmínek než individuálních zákazníků.

5.1.1. Obsah nabídky

Jak tedy vypadá celkový proces od rozhodování o koupi automobilu až k ukončení kontraktu a o co se leasingová společnost, poskytující operativní leasing spojený s full - service, konkrétně stará?

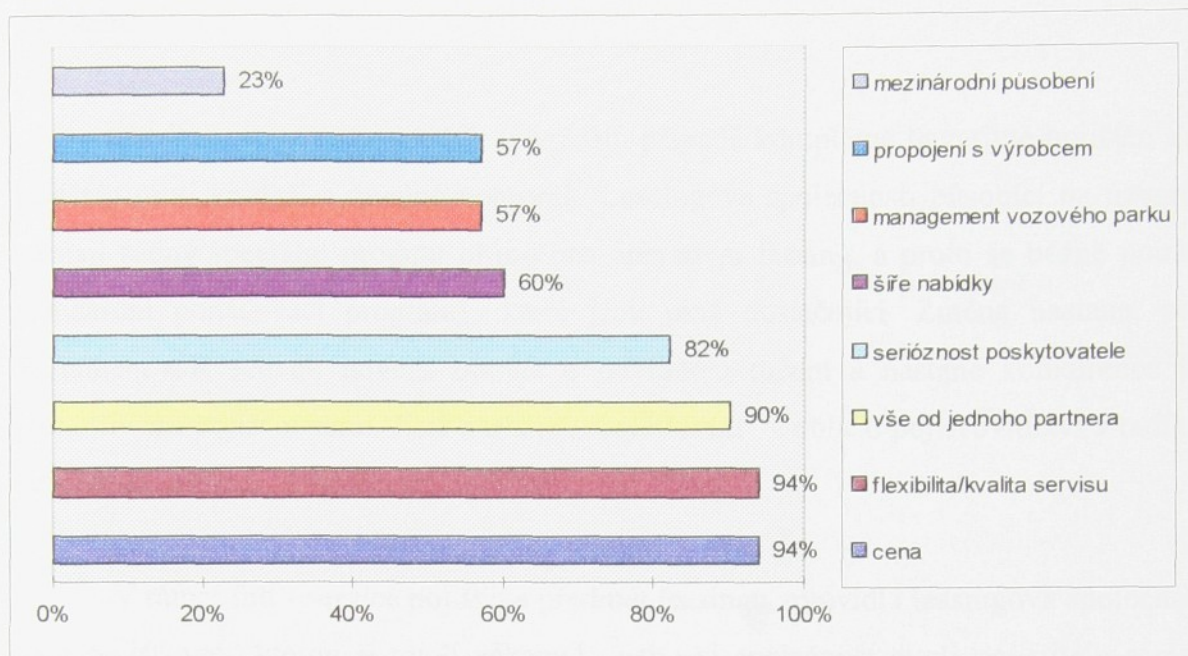
Nákup automobilu

V praxi jsou možné dvě varianty:

1. Zákazník je pevně přesvědčen o značce a modelu automobilu, který si přeje. Pokud chce automobil financovat prostřednictvím leasingu, obrátí se buď na předem zvolenou leasingovou společnost se žádostí o provedení předběžné kalkulace, nebo je mu příslušným prodejcem jedna nebo více leasingových společností doporučena.
2. Zákazník má jistou představu o svém vozovém parku, ale netrvá na konkrétní značce. Obrací se pak přímo na leasingovou společnost se žádostí o provedení kalkulací na více vozů různých značek se srovnatelnými parametry. Leasingová společnost se tak dostává do pozice, kdy s prodejci může o ceně vyjednávat a často docílí jisté slevy na prodané automobily. Čím více automobilů zákazník odebere, tím je vyjednávací pozice leasingové společnosti silnější. V SRN dosáhla konkurence takové intenzity, že poskytovatelé leasingu často žijí jen z toho, jakou slevu dokáží u prodejce vyjednat. Existují i případy, kdy přímo automobiloví výrobci subvencují leasingové firmy, aby si udržely opravdu velkého zákazníka (Deutsche Telecom, Deutsche Bank, Siemens atd.). Jedná se zde totiž o stovky dodaných vozů.

Bohužel neznám přesná kritéria rozhodování zákazníka při výběru leasingové společnosti v České republice, mimo jiné i proto, že operativní leasing je pro mnohé zákazníky dosud neznámým produktem. Podařilo se mi získat údaje z SRN (viz graf č. 1), kde je systém poskytování leasingu sice poněkud odlišný, ale s full - service mají bohaté zkušenosti. Domnívám se, že v tomto případě si jsou rozhodovací kritéria českých a německých zákazníků velice podobná. Tomu odpovídají i zkušenosti pracovníků firmy HB Invest, s.r.o., s poskytováním finančního leasingu.

Graf č. 1: Kritéria rozhodování zákazníka při výběru leasingové společnosti



Pokud je zákazník rozhodnut pro konkrétní leasingovou společnost a souhlasí s cenovými podmínkami i se strukturou poskytovaných služeb, může dojít k uzavření smlouvy. Tomu samozřejmě předchází ověření bonity klienta.

Ten musí předložit doklady, na jejichž základě je vyhodnocena jeho schopnost dostát svým závazkům. Firma HB Invest, s.r.o., používá pro posouzení bonity klienta u finančního leasingu formulář „Informace a podklady, které předkládá nájemce k uzavření leasingové smlouvy“ (viz. příloha č. 1). Množství předkládaných dokladů a účetních výkazů záleží na pořizovací ceně předmětu leasingu.

A jaká je role leasingové společnosti? Ta uskutečňuje nákup vozidla tzn. jeho fyzické převzetí, registraci na dopravním inspektorátě a dopravu do místa předání zákazníkovi.

Financování leasingu

Leasingová společnost zaplatí prodejci dohodnutou cenu za odebrané vozy. Zároveň zaplatí silniční daň, povinné ručení, poplatek za užívání rádia, dálniční poplatky a zajistí Mezinárodní automobilovou pojišťovací kartu (tzv. zelenou kartu).

Pojištění

Osobní automobil musí být v každém případě kompletně havarijně pojištěn a také pojištěn proti krádeži a živelné pohromě. Leasingové společnosti působící na území ČR nemají žádný speciální produkt přímo pro operativní leasing, a proto se běžně používají standardní pojišťovací programy, které jsou plně dostačující. Změna nastane, pokud Parlament ČR schválí novelu zákona o povinném ručení a nastane konkurence mezi jednotlivými pojišťovnami. Jistě nastane „zemětřesení“ v oblasti pojišťovnictví a radikálně se změní i situace v havarijním pojištění.

V rámci full - service pojišťuje předmět leasingu zpravidla leasingová společnost, a to u pojišťovny, kterou si zvolí zákazník, nebo si společnost zvolí pojistitele sama. V případě nehody (kterou je nájemce vozidla povinen neprodleně oznámit policii a bez zbytečného odkladu i pronajímateli) řeší celou pojistnou událost leasingová společnost a nájemce se pouze řídí jejími pokyny, vedoucími k odstranění následků. Spoluúčast nájemce na pojistné události je věcí smlouvy mezi ním a pronajímatelem.

Nadstandardní službou může být i úrazové pojištění přepravovaných osob.

Cena pojištění je zahrnuta do měsíčních splátek.

Doprovodné služby

Na základě smlouvy o full - service může pronajímatel poskytovat nájemci různé služby související s provozem motorového vozidla. Jedná se například o:

- čtyřicetihodinovou asistenční službu
- zprostředkování členství v ÚAMK
- servisní náklady související s prohlídkami (podle předpisů výrobce) a opravy související s běžným opotřebením v závislosti na počtu najetých kilometrů po dobu trvání leasingové smlouvy
- výměnu pneumatik, jejich montáž, demontáž, vyvážení a preventivní prohlídky

- vyúčtování více nebo méně najetých kilometrů
- tankovací kartu, umožňující bezhotovostní čerpání pohonných hmot a jiné služby s ní spojené (v ČR je nejrozšířenější karta CCS)
- poskytnutí náhradního vozidla v případě havárie či technické závady (pro takové příležitosti vlastní leasingové společnosti tzv. pool cars).

Controlling a reporting

V rámci full - service může pronajímatel během celé leasingové smlouvy poskytovat nájemci detailní informace o jeho autoparku, tedy o výdajích spojených s jednotlivými vozidly a o nákladech na jejich provoz. Na konci nájemního období obdrží nájemce vyúčtování veškerých nákladů spojených s provozem vozidla.

5.2. Jak to chodí v zahraničí

Vzhledem k tomu, že v západní Evropě mají dlouholeté zkušenosti s poskytováním prakticky všech druhů leasingu, obrátil jsem se na pana Frauschera v současné době pracujícího v bavorském Regensburgu. Pan Fred Frauscher pracoval celý život v automobilovém průmyslu, převážně jako prodejce vozů Opel, a má bohaté zkušenosti i s leasingem automobilů (sám založil leasingovou společnost).

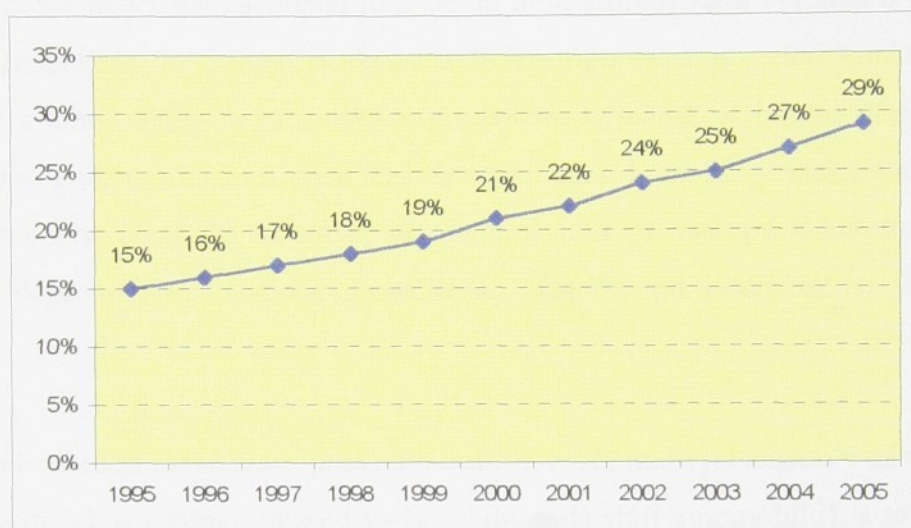
Vypracoval jsem celkem 24 otázek (viz příloha č. 2), které jsem panu Frauscherovi předložil a dostalo se mi velice detailních a erudovaných informací o německém systému poskytování leasingu a o specifikách tohoto trhu. Poskytnuté grafy a tabulky pocházejí od jedné z největších německých leasingových společností, firmy AVAG Leasing.

5.2.1. Specifika trhu v SRN

Základní rozdíl spočívá v tom, že tamní právní řád nepočítá s tím, že zákazník vozidlo po skončení leasingové smlouvy odkupuje za zůstatkovou hodnotu. Doba trvání leasingové smlouvy také není nijak omezena, takže drtivá většina uzavřených smluv nese znaky smlouvy o operativním leasingu. S tím souvisí i velice rozšířené poskytování full -

service. Obliba tohoto produktu neustále roste (viz. graf č. 2). V Holandsku tvoří leasingové smlouvy spojené s full - service 70 - 75% všech smluv poskytnutých podnikatelům.

Graf č. 2: Podíl nově uzavřených smluv v rámci full - service z počtu celkově uzavřených obchodů a prognóza do roku 2005



Firmy si jsou vědomi úspor, které jim tato služba přináší (celkovou nabídku poskytovaných služeb firmou AVAG Leasing GmbH uvádím v příloze č. 3). Full - service je poskytován téměř výhradně firmám, a to jak velkým gigantům (se stovkami pronajatých automobilů), tak malým společnostem, které si pronajmou třeba jen dva vozy. Strukturu počtu odebraných vozů v roce 1998 uvádím v tabulce č. 2.

Tab. č. 2: Struktura počtu odebraných vozů v roce 1998 v SRN

Počet odebraných vozů	Celkový počet vozů
0 – 2	1 800 000
3 – 4	660 000
5 – 9	290 000
10 – 49	550 000
více než 50	730 000

Tabulka jasně ukazuje, že těžiště leží v pronájmu automobilů do celkového počtu deseti vozů (68% z celkového počtu).

Na automobilovém trhu v západní Evropě vládne tvrdá konkurence a leasingové firmy toho dokáží využít. Je samozřejmé, že čím více vozů je zákazník ochoten odebrat, tím je pozice leasingové společnosti ve vyjednávání s prodejcem silnější. Stávají se i případy, kdy prodejce již není schopen jít s cenou dolů a proto žádá výrobce o poskytnutí subvence. Samozřejmě, že i mezi poskytovateli leasingu existuje velká konkurence. Ti často žijí jen z toho, jakou slevu dokáží s prodejcem vyjednat. Z tohoto důvodu běžně dochází ke strategickým aliancím mezi leasingovými společnostmi, prodejci automobilů a servisními středisky. Nezřídka se stává, že prodejní cena při nákupu v hotovosti a úhrn splátek (bez doprovodných služeb) společně se zůstatkovou hodnotou si jsou velice podobné.

Servisní střediska také často poskytují opravy vozů, které již nejsou v záruční lhůtě, za velice výhodných podmínek (pokud vada neodpovídá stáří automobilu), a to jen proto, aby si značka udržela solidní image.

To, že se většina vozů vrací po ukončení leasingové smlouvy zpět k pronajímateli, způsobuje obrovský přetlak na trhu s ojetými automobily, a tudíž i tlak na ceny těchto vozů. Je nutné počítat s tím, že cena nového vozu rychle klesá, a podle toho odhadnout zůstatkovou cenu (tržní hodnotu vozu v budoucnosti). Dalším důsledkem toho, že se automobily vracejí pronajímateli, je relativně nízké stáří vozového parku, protože dochází k jeho rychlé obměně.

5.2.2. Zhodnocení

Graf č. 2 (o rozšířenosti full - service) ukazuje, že full - service je stále populárnější a že objem uzavřených smluv neustále roste. Vzhledem k tomu, že v České republice je tento produkt velice málo rozšířen, naskýtá se podle mého názoru jedinečná šance této situace využít a začít se jím seriózně zabývat. A to podle přísloví, že kdo dřív přijde, ten dřív mele.

To, že operativní leasing a poskytování full - service jsou v ČR tak málo rozšířeny si vysvětlují poměrně velkou náročností poskytování těchto produktů zejména z hlediska organizačního na straně jedné a znevýhodněním operativního leasingu z hlediska daňového na straně druhé. Předpokládám ovšem, že český právní řád se bude sbližovat s právem zemí Evropské unie a že podmínky pro poskytování operativního leasingu budou plně srovnatelné s podmínkami v těchto zemích.

Jsem přesvědčen, že náklady na „osvětu“ a popularizaci operativního leasingu spojeného s doprovodnými službami, se vyplatí a k firmě, která bude tyto produkty poskytovat mezi prvními, si zákazníci získají důvěru a budou se k ní vracet.

6. Právní úprava operativního leasingu

6.1. Právní úprava operativního leasingu podle občanského zákoníku

Operativní leasing upravují ustanovení občanského zákoníku (§663 - 684) o nájemní smlouvě, podle kterých pronajímatel přenechává za úplatu nájemci věc, aby ji dočasně užíval nebo z ní bral požitky. Po skončení nájemního vztahu se předmět leasingu vrací zpět pronajímateli.

Není nutné, aby pronajímatel byl vlastníkem předmětu nájmu, avšak musí mít k věci dispoziční právo, aby byl oprávněn ji pronajmout. Smlouva nemusí mít písemnou formu. Současně musí pronajímatel o věc pečovat a udržovat ji na svůj náklad.

Podle smlouvy může nájemce věc užívat stanoveným způsobem a může dát pronajatou věc sám do pronájmu, nestanoví-li smlouva jinak. Změny na věci je nájemce oprávněn provádět jen se souhlasem pronajímatele. Úhradu nákladů s tím spojených může nájemce požadovat, jen pokud se k tomu pronajímatel zavázal, jinak může požadovat po skončení nájmu protihodnotu toho, o co se zvýšila hodnota věci. Provádět opravy může i sám nájemce, ale má právo požadovat jejich úhradu od pronajímatele. Nájemce je povinen

platit nájemné podle smlouvy.

Důležité je ustanovení o skončení nájmu, který končí uplynutím doby, na niž byl sjednán. Užívá-li nájemce věc i po skončení nájmu, obnovuje se nájemní smlouva. Nájem sjednaný na dobu delší než jeden rok se obnovuje vždy na rok, nájem sjednaný na dobu kratší se obnovuje na tuto dobu. [7]

6.2. Ustanovení o operativním leasingu v zákoně o daních z příjmů

Operativní leasing je omezen jedinou podmínkou v § 24 odst. 5: „Prodá-li se najatý hmotný a nehmotný majetek, který je předmětem nájemní smlouvy, po jejím ukončení nájemci v ostatních případech, než je uvedeno v § 24 odst. 4, uznává se nájemné do výdajů (nákladů) pouze za podmínky, že kupní cena nebude nižší než zůstatková cena, kterou by měl majetek při rovnoměrném odepisování podle zákona, a u pozemků, hmotného majetku a nehmotného majetku vyloučeného z odepisování za podmínky, že kupní cena nebude nižší než cena stanovená podle zvláštního předpisu nebo soudním znalcem.“

Tento paragraf umožňuje nájemci v kterémkoliv okamžiku trvání nájemní smlouvy odkoupit najatou věc pouze s podmínkou vyšší kupní ceny oproti ceně zůstatkové.

Paragraf 24 odst. 4 hovoří o podmínkách možnosti uznávání nákladů při finančním leasingu. Tyto podmínky nastanou, pokud:

- a) doba nájmu pronajímané věci je delší než 20 % stanovené doby odepisování uvedené v § 30 zákona, nejméně však tři roky, s výjimkou nemovitostí, u kterých musí doba nájmu trvat nejméně osm let
- b) kupní cena není vyšší než cena zůstatková, kterou by věc měla při rovnoměrném odpisování podle zákona.

Základem daně je rozdíl, o který příjmy, s výjimkou příjmů osvobozených od daně, převyšují výdaje (náklady) vynaložené na jejich dosažení a udržení, a to při respektování jejich věcné a časové souvislosti s daným zdaňovacím obdobím. Pro zjištění základu daně z příjmů je nutné splátky nájemného časově rozlišovat. U poplatníků účtujících v soustavě

podvojného účetnictví lze uplatnit nájemné jako daňový výdaj s přesností na kalendářní měsíce, a to i za každý započatý měsíc.

Na časové rozlišení nájemného je nutné pamatovat i u poplatníků, u nichž dochází k ukončení podnikatelské činnosti, k ukončení pronájmu a ke zrušení s likvidací. Podle § 23 odst. 8 písm. a) i b) se „nájemné včetně nájemného u finančního pronájmu s následnou koupí najatého hmotného i nehmotného investičního majetku zahrne do základu daně pouze v poměrné výši připadající ze sjednané doby na příslušné zdaňovací období do ukončení podnikatelské činnosti, do ukončení pronájmu a do zrušení s likvidací“.

Za výdaj, který se pro zjištění základu daně odečte v prokázané výši, se podle § 24 odst. 2 písm. h) považuje:

1. nájemné s výjimkou nájemného u finančního pronájmu s následnou koupí najaté věci, a to podle zvláštního předpisu (zákon o účetnictví)
2. nájemné u finančního pronájmu s následnou koupí najatého hmotného a nehmotného majetku, který lze podle zákona odepisovat a za podmínek uvedených v § 24 odst. 4.
3. nájemné u finančního pronájmu s následnou koupí drobného hmotného a nehmotného investičního majetku.

Příjmem vlastníka je také nepeněžní plnění od nájemce, kterým je zcela nebo zčásti hrazeno nájemné (např. formou technického zhodnocení, oprav, údržby apod.), a to u vlastníka (pronajímatele) v tom zdaňovacím období, ve kterém je nájemné součástí příjmů (výnosů) podle platných účetních postupů, při respektování věcné a časové souvislosti.

Za nepeněžní plnění se nepovažují údržba a další výdaje spojené s výkonem užívacího práva a zajišťováním správy, které je povinen hradit nájemce podle nájemní smlouvy.

Příjmem vlastníka (pronajímatele) je také nepeněžní plnění od nájemce ve výši výdajů vynaložených nájemcem nad rámec smlouveného nájemného nebo nad rámec výdajů souvisejících s výkonem užívacího práva, a to na základě písemného souhlasu vlastníka s rozsahem a výší vynaložených výdajů, které nejsou vlastníkem hrazeny. Toto nepeněžní

plnění, jenž může mít formu technického zhodnocení, je příjmem ve výši hodnoty technického zhodnocení v tom zdaňovacím období, kdy bylo uvedeno do užívání, pokud technické zhodnocení neodepisuje nájemce, nebo zůstatkové ceny technického zhodnocení v tom zdaňovacím období, kdy byl pronájem ukončen, pokud technické zhodnocení odepisoval nájemce.

Má-li nepeněžní plnění nájemného formu technického zhodnocení majetku, může vlastník jako daňový výdaj uplatnit odpisy ze zvýšené vstupní (zůstatkové) ceny tohoto majetku, pokud jej neodepisuje nájemce. [7] [21]

Předčasné ukončení nájemní smlouvy

V případě operativního leasingu je celá částka záúčtovaných výdajů (nákladů) u nájemce a příjmů (výnosů) u pronajímatele daňově uznatelná.

Leasing a odpisování

a) investiční odpisy

S pronájemem majetku také souvisí § 34 zákona o dani z příjmu, týkající se položek odčitatelných od základu daně. Jednou z položek, kterou lze od základu daně odečíst, je 10 % vstupní ceny hmotného majetku zatříděného podle přílohy k zákonu v odpisových skupinách 1, 2 a 3, jsou-li jeho prvními vlastníky a nejdříve v tom zdaňovacím období, ve kterém je hmotný majetek evidován v majetku poplatníka. Možnost uplatnění odpočtu je však vázána na podmínku, že nedojde k vyřazení majetku, s výjimkou vyřazení v důsledku škody způsobené živelnou pohromou, nebo k pronájmu tohoto majetku, a to do tří let následujících po roce, kdy byl odpočet uplatněn.

Zde nacházíme jasnou diskriminaci operativního leasingu oproti všem ostatním druhům podnikání. Podle mého názoru jej toto ustanovení znevýhodňuje, což odporuje rovným podmínkám v podnikání.

b) účetní odpisy

Stanovení účetních odpisů u hmotného a nehmotného investičního majetku je v pravomoci účetní jednotky a musí být upraveno vnitropodnikovou směrnicí o odpisování. Doba odpisování závisí v tomto případě na úvaze účetní jednotky o délce životnosti odpisovaného majetku a celková doba může být v budoucnu upravována. Pokud bude fyzické nebo morální opotřebení postupovat výrazně rychleji (pomaleji), je možné po inventarizaci na konci účetního období dobu odpisování zkracovat (prodlužovat).

c) daňové odpisy

Pro výpočet částky odpisů, která bude zahrnuta do nákladů pro stanovení daňového základu, musí účetní jednotka respektovat závazný způsob výpočtu odpisů podle §§ 26 - 33 zákona o daních z příjmů.

Podle § 26 odst. 5 se odpisováním rozumí zahrnování odpisů z hmotného a nehmotného investičního majetku evidovaného v majetku poplatníka, který se vztahuje k zajištění zdanitelného příjmu, do výdajů (nákladů) k zajištění tohoto příjmu. Odpisování majetku provádí poplatník, který má k tomuto majetku vlastnické právo.

V případě operativního leasingu zařadí vlastník (pronajímatel) pronajímaný předmět do odpisové skupiny podle § 30 (třídění do skupin je přílohou zákona) a zvolí si metodu odpisování rovnoměrnou podle § 31 nebo zrychlenou podle § 32. I podle schválené novely zákona stále platí § 26 odst. 6: „Odpis ve výši ročního odpisu vypočteného podle § 31 a 32 lze uplatnit z hmotného a nehmotného majetku evidovaného v majetku poplatníka ke konci příslušného zdaňovacího období s výjimkou právního nástupce poplatníka zrušeného bez likvidace nebo dědice poplatníka, pokračuje-li v činnosti nebo pronájmu, který nabyt v průběhu zdaňovacího období majetek již odpisovaný původním vlastníkem.“ To znamená, že stejné procento nebo koeficient se uplatní u daňových odpisů jak u majetku pořízeného k 30. 12., tak u majetku pořízeného v průběhu roku.

Dvě výjimky, kdy může najatý předmět odpisovat nájemce, jsou uvedeny v § 28

odst. 2 a 3 zákona:

- pronajatý hmotný a nehmotný majetek může na základě písemné smlouvy s vlastníkem odpisovat nájemce po dobu trvání nájemní smlouvy, pokud předmětem této smlouvy je soubor zahrnující zároveň movité a nemovité věci, využívané nájemcem pro zajištění příjmů po celé zdaňovací období jako celek

- technické zhodnocení pronajatého hmotného majetku a jiný majetek, jsou-li uhrazené nájemcem, pokud není vstupní cena u vlastníka hmotného majetku zvýšena o tyto výdaje.

Technické zhodnocení eviduje a účtuje nájemce jako u investičního majetku v případě, že o hodnotu technického zhodnocení nezvýší pronajímatel vstupní cenu pronajatého majetku. Po uplynutí nájemní doby je technické zhodnocení převedeno bezplatně pronajímateli, který ho ocení reprodukční cenou a převede do majetku, a nebo ho pronajímatel odkoupí, zvýší o něj vstupní (zůstatkovou) cenu předtím pronajatého majetku a odpisuje ho ze zvýšené ceny. [7][21]

6.3. Ustanovení o operativním leasingu v zákoně o dani z přidané hodnoty

Od 1.1. 1995 platí novela zákona č. 588/1993 Sb. o dani z přidané hodnoty ve znění pozdějších předpisů. Zdanitelným plněním se podle zákona rozumí dodání zboží. Podle § 9 odst. 3 se v případě dílčích plnění každé dílčí plnění považuje za samostatné zdanitelné plnění. Dílčím plněním se rozumí zdanitelné plnění, které se podle nájemní smlouvy uskutečňuje ve sjednaném rozsahu a ve sjednaných lhůtách a nejedná se přitom o celkové zdanitelné plnění, na které se sjednává platná nájemní smlouva. V případě zdanitelných plnění, kdy se během zdaňovacího období poskytuje na základě smlouvy dílčí plnění, se považuje zdanitelné plnění za uskutečněné dnem uvedeným ve smlouvě. Pokud není tento den ve smlouvě uveden a v případě nájemních smluv se považuje dílčí zdanitelné plnění za uskutečněné nejpozději posledním dnem každého kalendářního roku.

Daňový doklad musí být vystaven podle § 12 odst. 1 nejdříve v den uskutečnění zdanitelného plnění a nejpozději 15 dnů od tohoto dne. V případě nájemních smluv může

plnit funkci daňového dokladu i splátkový kalendář, který tvoří součást smlouvy, nebo na který je ve smlouvě výslovně odkazováno, pokud obsahuje náležitosti podle § 12 odst. 2 zákona. Splátkový kalendář musí plátce uvádět v soupisu daňových dokladů v každém zdaňovacím období, kterého se týká. Za správnost údajů uvedených ve splátkovém kalendáři odpovídá plátce, který uskutečňuje zdanitelné plnění. Zaplacení zálohy se podle § 9 odst. 5 nepovažuje za zdanitelné plnění.

Sazby DPH v případě operativního leasingu

Sazba daně u pronájmu, kdy se po skončení nájemní smlouvy vrací najatá věc pronajímateli, je 22 % podle § 16 odst. 6. Výjimka platí pro pronájem a půjčování osobních automobilů, u nichž není uplatněn nárok na odpočet daně podle § 19 odst. 4 zákona, kde se uplatňuje sazba 5 %.

Při předčasném ukončení nájemní smlouvy se z hlediska již odpočtené (přijaté) a přiznané (zaplacené) DPH u nájemce ani u pronajímatele nic nemění. [7][22]

7. HB Invest, s.r.o.

Společnost HB Invest, s.r.o., byla zapsána do obchodního rejstříku 6. srpna 1992 jako česko - americká leasingová společnost, přičemž jejími spoluzakladateli byli pan Radim Dvořák za českou stranu a texaský podnikatel pan Michael A. Beatty za stranu americkou. Generálním ředitelem společnosti je pan Radim Dvořák.

Firma se od svého vzniku profilovala jako regionální poskytovatel finančního leasingu s tím, že Američané přinesli kompletní know-how dané problematiky, které česká strana, i přes počáteční problémy, úspěšně aplikovala na místní podmínky. V současné době je společnost HB Invest, s.r.o., dobře známou a zavedenou firmou na území bývalého Východočeského kraje. Za dobu činnosti v oblasti finančního leasingu si vybudovala pevné postavení na trhu jednak díky solidnosti při jednání s klienty, jednak díky cílené reklamě v regionálním tisku a při významných společenských a sportovních akcích.

Po počátečním hektickém období, kdy firma poskytovala leasing na celou řadu výrobků a technologií, se za poslední tři roky specializovala na osobní automobily, polygrafické stroje a zdravotnickou techniku. Za tu dobu si také vybudovala dobré vztahy s dodavateli předmětů leasingu, ať už to je celá řada regionálních autosalonů, či firma Grafitec, s.r.o., výrobce polygrafických zařízení, která poskytuje i možnost zpětného odkupu předmětů leasingu.

7.1. Organizační struktura

V současné době pracuje ve firmě 14 zaměstnanců. Řízení společnosti je dvoustupňové vertikální. Ředitel společnosti je zároveň jediným jednatelem a spolu s vedoucími jednotlivých oddělení (oddělení leasingu, finanční oddělení a oddělení restrukturalizace a majetku) tvoří tzv. leasingový výbor, jenž jako kolektivní orgán rozhoduje o důležitých záležitostech společnosti, jakými jsou například finanční modelování splátek klientů, kteří jsou v prodlení se splátkami, rozhodování o ukončení leasingové smlouvy, návrhy na konkursy, nové obchody a další.

Z obchodního hlediska spolupracuje leasingová společnost především s dodavateli předmětů leasingu namísto budování nákladné sítě poboček. Leasingové smlouvy jsou uzavírány v sídle společnosti. Důvodem jsou špatné zkušenosti s obhospodařováním portfolia smluv a pozdějším zjišťování právních a jiných nedostatků ve smlouvách, které jsou uzavírány na pobočkách, případně smluvními partnery.

Filozofie společnosti vychází z teze, že je lepší nedostatečně podložený obchod, případně obchod s nebonitním klientem neuzavřít, než uzavřít obchod špatný.

7.2. Struktura předmětů leasingu

Největší finanční podíl na struktuře předmětů leasingu, téměř 40 %, tvoří technologie, strojní zařízení a stroje pro zemědělství a potravinářství, na druhém místě s 30 % figuruje osobní automobily a dopravní technika, výpočetní a kancelářská technika tvoří

21 % a zdravotnická technika 4 % všech poskytnutých finančních prostředků. Podobná je situace, co se týče počtu uzavřených smluv. Zde je však, vzhledem k nižším pořizovacím cenám, větší zastoupení výpočetní a kancelářské techniky.

7.3. Nástroje k omezování rizik

Dříve než dojde k uzavření leasingové smlouvy, je ze strany leasingové společnosti důkladně prověřena bonita klienta. Ke snížení míry rizika u jednotlivých obchodů slouží v první řadě mimořádná leasingová splátka ve výši minimálně 30 % z pořizovací ceny předmětu leasingu (u osobních automobilů je to minimálně 20%). U strojních zařízení, výrobních technologií, výpočetní a zdravotnické techniky dochází ve většině případů ke smlouvě s dodavatelem o zpětném odkupu za aktualizovanou hodnotu. Při obchodech nad 1 milion Kč uzavírá HB Invest, s.r.o., se svými klienty vedle leasingové smlouvy ještě smlouvu o směnečném zajištění leasingové smlouvy a nájemce ručí za splátky vyplývající z uzavřené leasingové smlouvy směnkou. Dalším nástrojem ke snížení míry rizika leasingových operací je ručení nemovitostí, ručení třetí osobou nebo bankovní garance, která však dosud nebyla příliš často využívána.

Navzdory všem těmto opatřením dochází v některých případech k platební nekázní ze strany nájemců. V roce 1993, kdy bylo uzavřeno celkem 141 leasingových smluv, se vyskytli pouze dva nájemci (1,4%), kteří neplnili své platební povinnosti včas. V následujícím roce se značně zvýšil počet uzavřených smluv a tím i počet neplatičů, kterých bylo na konci roku 1994 zhruba 20 a tvořili 0,57 % finančního objemu. Vzhledem k rostoucímu počtu a objemu dosud uzavřených leasingových smluv vzniklo v roce 1995 v rámci společnosti HB Invest, s.r.o., oddělení vymáhání pohledávek, které řeší jednotlivé případy tak, aby nedocházelo ke ztrátám ze strany společnosti. Na konci roku 1995 tvoří problémové smlouvy přibližně 1,9 % z celkového počtu, což je 0,20 % z finančního objemu. V roce 1996 došlo k prudkému snížení platební morálky u klientů s největšími hodnotami předmětů leasingu a tyto problémy se přenesly i do dalších let. Celková výše pohledávek po lhůtě splatnosti byla k 31.12. 1998 vyšší než 21 000 000,- Kč. I přes tyto problémy se firmě HB Invest, s.r.o., úspěšně daří uzavírat další leasingové smlouvy. Stávající obchody kryjí náklady společnosti a zaručují dostatečný cash-flow a tedy stabilní

pozici na trhu do roku 2001.

K tomu přispívá i skutečnost, že za bezmála sedm let působení v této oblasti mají pracovníci HB Invest s.r.o. bohaté zkušenosti, které jsou nyní schopni maximálně využít pro co nejlepší zabezpečení obchodů proti možným rizikům. Jedná se hlavně o výběr vhodných předmětů leasingu, způsob prověřování klientů a jimi poskytovaných garancí. Ze zkušenosti jednoznačně vyplývá, že nejmenší rizika s sebou nese leasing osobních a užitkových automobilů.

7.4. Pojištění

Jednou z nejdůležitějších záležitostí finančního leasingu je otázka pojištění předmětů leasingu. Společnost HB Invest, s.r.o., spolupracuje především s Českou pojišťovnou, a.s., a to jak v oblasti pojišťování osobních a užitkových automobilů, tak v oblasti pojišťování movitých věcí. Na základě rámcových smluv s Českou pojišťovnou může pojišťovat předměty leasingu jednak přímo nájemce, pak platí pojistné mimo leasingovou smlouvu, nebo je pojišťuje leasingová společnost a pojistné je součástí splátek leasingu. Od roku 1996 mají nájemci osobních a užitkových automobilů možnost zprostředkovaně uzavřít pojistnou smlouvu také s pojišťovnami Allianz a Česká kooperativa.

Na základě smluvního vztahu s oběma pojišťovnami získává společnost každý měsíc informace o pojištění předmětů leasingu a případně seznam nájemců, kteří neplněním podmínek pojistné smlouvy porušují i podmínky leasingové smlouvy. [13]

7.5. SWOT analýza

Silné stránky:

- zkušenost v oboru
- dobré vztahy s dodavateli předmětů leasingu
- kvalitní střední management
- vysoká flexibilita při uzavírání smluv.

Slabé stránky:

- nedostatek úvěrových zdrojů
- malá síť poboček.

Příležitosti:

- nabídka nového produktu - operativní leasing
- zněna legislativy ve prospěch operativního leasingu
- koupě vlastního autosalonu
- získání zahraničního partnera.

Hrozby:

- vstup na trh leasingových společností, vlastněných přímo výrobcí automobilů (např. Ford leasing)
- změna podmínek pro poskytování leasingu
- změna úrokových sazeb.

7.6. Situace na trhu finančního leasingu

Za největší konkurenty na trhu jsou považovány velké leasingové společnosti bankovních domů (OB Leasing, CAC Leasing aj.) a specialista na leasing vozů skupiny Volkswagen, firma Škofin, s.r.o. Tyto firmy zaujímají přibližně 60 - 70 % trhu. Jejich největšími výhodami jsou levnější úvěrové zdroje a poměrně hustá síť poboček. Mají také velkou výhodu v uzavřených smlouvách s dodavateli předmětů leasingu, a to především v oblasti trhu s osobními a užitkovými automobily.

Nevýhodou těchto velkých společností je malá flexibilita při uzavírání leasingových smluv. Drtivá většina zákazníků totiž požaduje speciální podmínky a má různá přání, jimž nejsou velké firmy schopny vyhovět. Právě tady se nachází konkurenční výhoda menších firem, které mohou každému zákazníkovi nabídnout specifické podmínky, a tedy takový servis, který splňuje co možná nejvíce zákaznických přání. Nabízí také péči o zákazníka nejen po celou dobu trvání leasingové smlouvy, ale i po jejím skončení.

Vzhledem k prohlubující se hospodářské recesi a stále sílící konkurenci na trhu se firma HB Invest, s.r.o., v roce 1997 rozhodla pro poskytování leasingu i ojetých vozidel. To se později ukázalo jako prozíravé, neboť za několik příštích měsíců se k podobnému kroku uchýlily i velké leasingové společnosti. HB Invest, s.r.o. tak získala jistý náskok. Hospodářská situace se však nezlepšovala a ani odhady do budoucna nebyly příliš optimistické. V loňském roce se náš leasingový trh vyvíjel v podmínkách ekonomické deprese a byl poznamenán poklesem investičních aktivit. To vedlo ke značnému poklesu dynamiky růstu leasingového trhu. Zatímco v minulých letech se jeho meziroční nárůst pohyboval v desítkách procent (v roce 1997 došlo např. k růstu objemu v běžných cenách o 40%), vloni se růst objemů leasovaných hodnot v podstatě zastavil (viz tab. č. 3). Leasingové společnosti se sídlem na území ČR uvedly v roce 1998 do užívání hmotný movitý majetek v souhrnné pořizovací ceně (bez DPH) přes 60 miliard korun. Celková hodnota movitého majetku v leasingovém pronájmu po odpisech převýšila na konci roku 1998 výrazně částku 120 miliard korun. Při dalším poklesu objemu investic se i při této stagnaci dále zvýšil podíl leasingu na jejich profinancování. Vloni byla leasingem pořízena čtvrtina nových strojů, zařízení a dopravní techniky.

Tab. č. 3: Vývoj hodnoty majetku předaného do leasingového užívání v České republice

Rok	movitý majetek	nemovitý majetek
1991	6,5	0,7
1992	16	0,4
1993	17	0,6
1994	28	0,7
1995	32	0,3
1996	46	0,4
1997	63	1,2
1998 (odhad)	63	4,0

Nosným segmentem našeho leasingového trhu byl vloni, podobně jako v předchozích letech, leasing osobních automobilů. I když jeho podíl na celkovém objemu leasingu klesl z předloňských 49,5% na necelých 48%, jde stále o motor českého leasingu.

Objem osobních a užitkových vozů předaných do leasingu loni příliš neklesl pod předloňských 31 miliard korun. A to v situaci, kdy prodej nových osobních automobilů klesl v roce 1998 podle Svazu dovozců automobilů meziročně o 18 % (o více než 30 000 na cca 141 000 kusů). Přitom k obnově našeho zastaralého vozového parku by mělo na český trh ročně přicházet alespoň 220 000 - 250 000 nových aut.

7.6.1. Evropský leasing

Na evropském leasingovém trhu pokračoval v loňském roce růst objemu i počtu leasingových transakcí. V podmínkách mírné konjunktury většiny západoevropských ekonomik a pokračujícího rozvoje leasingových trhů většiny z dalších postkomunistických zemí dosáhl celkově objem evropského leasingu v roce 1998 rekordní sumy 130 miliard euro. Ve srovnání s rokem 1997 šlo o téměř desetiprocentní nárůst. Vyvrcholila tak - zatím - dlouhodobá konjunktura evropského leasingu, nastartovaná v polovině osmdesátých let a přes dočasné oslabení v letech 1993 a 1994 pokračující dodnes. Podíl leasingu na investicích do strojů, zařízení a dopravních prostředků se v celoevropském měřítku pohybuje okolo 16%.

Náš leasing zaujímá i přes loňskou stagnaci stále vedoucí postavení mezi leasingovými trhy postkomunistických zemí střední a východní Evropy, jak pokud jde o objemy leasovaných hodnot, tak o rozpracovanost a kvalitu nabízených leasingových služeb. V objemech nově uzavřených obchodů předstihl i některé tradiční trhy západní Evropy - dánský, norský, finský, řecký a portugalský. [20]

Pan R. Dvořák se domnívá, že stagnace na trhu s finančním leasingem potrvá ještě další dva až tři roky a teprve poté nastane oživení. Prognózy Asociace leasingových společností ČR se shodují s tímto odhadem.

Všechny tyto důvody vedly k rozhodnutí vážně se zabývat operativním leasingem. Tento finanční produkt totiž podle mého průzkumu na českém trhu nabízí pouze několik málo firem. Proto se domnívám, že právě teď se naskýtá obrovská příležitost ke vstupu na trh.

V dalších kapitolách vysvětlím podstatu operativního leasingu a jeho výhody a nevýhody vůči ostatním způsobům financování. Vzhledem k tomu, že se firma HB Invest s.r.o. hodlá zabývat pouze operativním leasingem osobních a lehkých užitkových aut, zaměřím se i já pouze na tento úzký segment trhu.

8. Návrh produktů šitých na míru firmě HB Invest, s.r.o.

V této kapitole budu konkrétně definovat produkty, které by mohla firma HB Invest, s.r.o., využívat ve své podnikatelské činnosti. Nebude se samozřejmě specializovat pouze na operativní leasing. Ten pouze rozšíří spektrum služeb, které bude společnost nabízet souběžně s dosud nabízenými produkty (finanční leasing, zpětný leasing).

8.1. Návrh produktu

Navrhuji, aby firma HB Invest, s.r.o., zpočátku nabízela především klasický operativní leasing bez doprovodných služeb. Jde o naprostou novinku, se kterou se musí důkladně seznámit nejen zákazníci, ale i zaměstnanci firmy. Jedná se o znalost podmínek pro poskytování operativního leasingu a o nalezení a ustálení účetních postupů, systému vyhledávání nových zákazníků a formy propagace. Teprve v časovém horizontu dvou až tří měsíců by firma začala s nabídkou služeb využívajících full - service. Myslím si, že zákazníci (především domácí podnikatelské subjekty) v současné době ještě nedokáží plně docenit služby full - service a je nutno vykonat mnoho pro popularizaci tohoto produktu.

8.1.1. Produkt - operativní leasing

Zákazník si u dodavatele vozidla vybírá konkrétní značku a typ vozidla a pronajímá si ho na dobu od 12 do 60 měsíců. Splátky nájemného jsou vypočteny z pořizovací ceny vozidla snížené o zůstatkovou hodnotu. Nájemce tak platí pouze za dobu, kterou vozidlo skutečně využívá. Zůstatková hodnota není, na rozdíl od finančního leasingu paušální částka, ale určuje se podle stanovené tržní hodnoty vozu na konci doby pronájmu. Poplatky

za povinné ručení, za rádio a dálniční poplatky si hradí, podobně jako u finančního leasingu, nájemce sám.

Pro určení zůstatkové hodnoty je třeba uvést předpokládaný počet ujetých kilometrů po dobu trvání leasingové smlouvy. Dojde-li k rozdílu mezi smluvně stanoveným počtem kilometrů a skutečně najetými kilometry o více než 5%, bude celková kalkulace dodatečně upravena. Najede-li zákazník kilometrů méně, než bylo smluvně stanoveno, bude rozdíl vrácen. Navrhují, aby si HB Invest, s.r.o., účtovala za každý kilometr nad stanovený rámec 0,0008% z pořizovací ceny vozu a v případě nedočerpání limitu vracela zákazníkovi 0,0007% z pořizovací ceny za kilometr. Tyto výpočty odpovídají přibližnému opotřebení vozu za ujetý kilometr. Při pořizovací ceně vozidla v hodnotě 700 000,- Kč se procentní sazby rovnají částkám 5,60 a 4,90 koruny za kilometr.

Nájemce nese riziko výskytu vad, poškození, zničení, ztráty, odcizení a předčasného opotřebení předmětu leasingu bez ohledu na zavinění. V době opuštění vozidla je povinen zajistit automobil proti odcizení mechanickým zabezpečovacím zařízením.

Na konci nájemního období zákazník vrací vozidlo pronajímateli a ten se již postará o jeho prodej. Pokud leasingová společnost prodá vozidlo za vyšší cenu, než je jeho zůstatková hodnota, vrací zákazníkovi 50% z rozdílu mezi skutečnou tržní a zůstatkovou hodnotou. Motivuje tak leasingového nájemce k tomu, aby o vozidlo pečoval a zbytečně tak nesnižoval jeho hodnotu. Toto je totiž největší riziko podnikání v oblasti operativního leasingu. Tedy, že skutečná tržní hodnota automobilu po skončení pronájmu bude nižší než jeho zůstatková hodnota. Ve smlouvě s nájemcem bude zakotveno ustanovení říkájící, že náklady na opravy poškození nad běžné opotřebení nese nájemce. Tyto smluvní pokuty jsou ale velice těžko vymahatelné, zvláště pak za současného právního povědomí.

8.1.2. Full - service leasing

Vedle financování koupě vozu je možné využít i kompletních servisních služeb. Tyto služby ušetří zákazníkovi starosti se správou jeho vozového parku a ochrání ho před neplánovanými výdaji.

Údržby a opravy

Všechny náklady, které vzniknou na základě předepsaných servisních podmínek jsou zahrnuty do měsíčních splátek. Ty zůstávají po dobu trvání leasingové smlouvy neměnné.

Tato služba je pro zákazníka nesmírně příjemná, zatímco pro leasingovou společnost je organizačně velice náročná. Vzhledem k tomu, že vozy mohou procházet servisními prohlídkami a být opravovány pouze ve značkových autoopravnách, je nezbytně nutné mít uzavřené dohody s jednotlivými servisními středisky o hodnotách provedených prací a cenách náhradních dílů. Následně je nutné je neustále kontrolovat, zda tato střediska neprovádějí opravy nad rámec běžného opotřebení a pak tyto opravy neúčtují k tíži leasingové společnosti.

Servis pneumatik

Splátka zahrnuje náklady na letní i zimní pneumatiky (včetně ocelových ráfků), jakož i na vyvažování, montáž a demontáž a skladování pneumatik. V ceně jsou i preventivní prohlídky vždy jednou za půl roku nebo po ujetí 10 000 km.

Nájemce se v servisním středisku prokazuje osvědčením o technickém průkazu a servisní kartou pro služby poskytované středisky Barum - Continental Otrokovice a Barum Centrum Praha. Servisní karta slouží jako průkaz k čerpání služeb.

Tankservis

Ve spolupráci se společností CCS je možné nabídnout platební kartu CCS. Zákazník platí měsíční zálohu ve výši předpokládané spotřeby pohonných hmot podle počtu sjednaných kilometrů a leasingová společnost mu čtvrtletně vyúčtuje skutečně vzniklé náklady.

CCS karta umožňuje zákazníkovi odebrat v síti čerpacích stanic zboží a služby související s provozem motorového vozidla, např. pohonné látky, oleje, brzdové a chladicí kapaliny, umytí automobilu apod., a platit je bezhotovostně.

Kreditní sešit

Ve spolupráci s ÚAMK je možné nabídnout kreditní sešit Eurokombi, který v případě poruchy nebo nehody garantuje poskytnutí pomoci v celé Evropě.

Náhradní vozidlo

Nájemce má nárok na rychlé dodání náhradního vozidla pro překlenutí doby opravy nebo údržby. Tento nárok vzniká pouze v případě, že nemůže vozidlo užívat nezávisle na své vůli, tedy došlo-li k odcizení, zničení nebo takovému poškození, při kterém je pro další užívání automobilu nezbytná oprava.

Úrazové pojištění nájemce, pojištění přepravovaných osob a pojištění právní ochrany

Tato služba je nabízena ve spolupráci s pojišťovnami a ušetří zákazníkovi mnoho starostí zvláště v případě pojištění právní ochrany.

Dálniční poplatky a poplatky za použití rozhlasového přijímače

Firma HB Invest, s.r.o., obstará dálniční známky do vybraných zemí a ty pak zašle zákazníkovi nebo přímo řidičům pronajatých vozidel.

Management reporting

Na základě svých požadavků obdrží nájemce měsíční, čtvrtletní nebo pololetní výkazy o pronajatých vozidlech s detailně zpracovanými nákladovými položkami a jejich vývoji v čase (spotřeba pohonných hmot, náklady na opravy, náklady na pneumatiky apod.).

9. Kalkulace leasingové ceny a leasingových splátek

9.1. Základní pravidla výpočtu

Leasingovou splátkou rozumíme splátku nájemného nájemcem pronajímateli. Leasingová cena je pak souhrnem všech leasingových splátek. Velikost leasingové ceny a splátky ovlivňuje zejména leasingové procento, které zahrnuje náklady a zisk pronajímatele. Jeho výše je dána řadou faktorů. K těm nejdůležitějším patří:

- cena, za kterou pronajímatel získává finanční zdroje
- doba trvání leasingové smlouvy, interval a pravidelnost splátek
- výše první plátky
- výše zůstatkové hodnoty.

Rozdíl mezi leasingovou cenou a vstupní cenou se nazývá leasingová marže, což lze matematicky vyjádřit vzorcem:

$$LM = LC - VC, \quad (1)$$

kde:

LM = leasingová marže

LC = leasingová cena

VC = vstupní cena.

Leasingová cena se počítá ze vstupní ceny včetně DPH a zahrnuje tak v sobě DPH. Rovněž tak leasingová marže a jednotlivé splátky nájemného v sobě zahrnují DPH z leasingové ceny. Proto musíme pro účely odvodu DPH z leasingové ceny a pro stanovení jednotlivých splátek tuto daň vyčíslit. Platí:

$$DPH_{LC} = LC * \frac{dph}{1 + dph}, \quad (2)$$

kde:

DPH_{LC} = DPH z leasingové ceny

dph = sazba daně z přidané hodnoty z leasingové ceny v desetinném tvaru.

Dále je pak třeba pro účely odvodu DPH určit, jak velkou část DPH v sobě zahrnují jednotlivé splátky nájemného. Platí:

$$DPH_{NJ} = NJ * \frac{dph}{1 + dph}, \quad (3)$$

kde:

DPH_{NJ} = DPH z nájemného

NJ = nájemné.

9.2. Výpočet leasingové ceny

Splátky mohou mít pravidelnou měsíční (čtvrtletní, pololetní), či jinou frekvenci a mají pak charakter anuity. Mohou být placeny na začátku, či na konci období s tím, že na

začátku období je požadována první splátka zvýšená. [5]

Pro potřeby firmy HB Invest s.r.o. navrhuji splátky s měsíční frekvencí a s platbou vždy na počátku období bez jakékoli akontace.

Do leasingové ceny vstupují kromě pořizovací ceny především náklady na cizí kapitál a provize leasingové společnosti. Samozřejmě, že k těmto faktorům je třeba přičíst ještě případné full - service služby. Tím se však v této fázi nebudu zabývat.

9.3. Kalkulace splátky

Prvním krokem je výpočet zůstatkové hodnoty vozidla. To je největší úskalí operativního leasingu. Nikdy totiž nelze s jistotou říci, jakou bude mít automobil hodnotu v momentě vypršení nájemní smlouvy. Na této hodnotě také do značné míry závisí i výše leasingové splátky. Čím je trvání nájemní smlouvy delší, tím je riziko vyšší.

V případě, že je zůstatková hodnota stanovena příliš vysoká, leasingové splátky jsou relativně nízké, ale riziko, že leasingová společnost za tuto částku vozidlo neprodá, je velké. V případě opačném, kdy je zůstatková hodnota příliš nízká, riziko prodeje vozu se ztrátou se snižuje, ale splátky leasingu jsou příliš vysoké a na trhu málo konkurenceschopné.

Leasingové společnosti používají k výpočtu zůstatkové hodnoty tabulky s koeficienty, jenž zohledňují především dobu pronájmu, počet najetých kilometrů a výbavu vozu. Obecně platí, že čím má automobil více zvláštností, tím rychleji jeho cena klesá. Velkou výhodou je, pokud již má leasingová společnost se zákazníkem dobrou zkušenost a ví, že bude o pronajatý automobil dobře postaráno. Potom mu může do určité míry vyjít vstříc, stanovit zůstatkovou hodnotu o nějaké to procento vyšší a tím snížit výši splátek.

Podařilo se mi získat tabulky koeficientů firem Opel Leasing GmbH (Německo) a V.A.G. Leasing GmbH (Rakousko) (viz. příloha č. 4) a při výpočtu modelového příkladu jsem vycházel z jejich údajů, protože se domnívám, že tyto hodnoty mohou odpovídat i

českému prostředí. Získat koeficienty zůstatkových hodnot českých firem je velice složité, neboť oněch několik málo firem podnikajících na tuzemském trhu operativního leasingu, si tyto údaje velice pečlivě chrání.

V momentě, kdy známe výši zůstatkové hodnoty, můžeme přistoupit k výpočtu leasingových splátek.

Definice symbolů, které budu ve vzorcích používat:

p = úroková míra (procento) p.a.

$i = p/100$ = úroková míra (kvocient) p.a.

f = frekvence splácení za rok

$r = i/f$ = úroková míra za období splácení (kvocient)

n = počet let

$f * n = fn$ značí počet období, v případě, že dluh je splácen v obdobích delších než jeden kalendářní rok

g = úrokový výnos alternativní investice (kvocient)

V = anuita za frekvenci splácení (splátka)

V^0 = anuita za frekvenci splácení bez připočtení úroku ze zůstatkové ceny

VC = výchozí cena včetně DPH

LC = leasingová cena

DC = cena po odečtení zůstatkové hodnoty

K_z = koeficient zůstatkové hodnoty

ZH = zůstatková hodnota

Při výpočtu splátky jsem musel nejprve spočítat tzv. dílčí cenu (DC), a to takto:

$$DC = \frac{VC * (100 - K_z)}{100} \quad (4)$$

Dalším krokem byl výpočet úrokové míry za dobu splácení r :

$$r = \frac{\frac{p}{f}}{100} \quad (5)$$

Splátku samotnou jsem potom spočítal podle vzorce:

$$V^{\circ} = DC * \frac{r}{1 - 1 / (1 + r)^{fn}} * [1 / (1 + r)] \quad (6)$$

Tento výpočet ovšem nestačí, neboť nedochází k financování úroku ze zůstatkové hodnoty. Tento úrok se musí rovněž zahrnout do leasingových splátek, a to podle vzorce:

$$V = V^{\circ} + \frac{ZH * (1 + g)^{fn} - ZH}{fn}, \quad (7)$$

Výsledkem je tedy měsíční splátka. Součet všech měsíčních splátek a zůstatkové hodnoty činí leasingovou cenu. Pokud vydělíme cenu leasingu pořizovací cenou, dostaneme koeficient navýšení, jeden z hlavních ukazatelů při rozhodování o druhu leasingu a výběru leasingové firmy.

Jestliže dosadíme do uvedených vzorců, dostaneme výši splátek tak, jak je uvedeno v tabulce č. 4. Co se týče leasingového procenta, používám dva koeficienty. Jeden má hodnotu 24,5% a odpovídá procentu běžně používanému firmou HB Invest, s.r.o.; a úročí se jím dílčí cena (DC). Druhý koeficient má hodnotu 18% a je jím úročena zůstatková hodnota. Hodnota 18% odpovídá ceně úvěru poskytnutého bankou. Leasingová společnost nemá důvod toto procento zvyšovat, neboť zisková (a riziková) marže je již obsažena v

prvním koeficientu.

V níže uvedené tabulce je uveden výpočet splátek pro operativní leasing automobilu Volkswagen Passat Limousine 1.8 T Trend Line v katalogové ceně 689 000,- Kč včetně DPH na různě dlouhá časová období a při různých zůstatkových hodnotách.

Tabulka č. 4: Výše splátek za různá časová období při různých zůstatkových hodnotách

Délka smlouvy f * n	12	12	12	18	18	18	24	24	24
Koef. zůst. Hodnoty K_z	65	57	50	62	54	44	58	49	38
Leasingové procento	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5
Koeficient 1	0,020417	0,092905	0,092905	0,092905	0,065607	0,065607	0,055607	0,052058	0,052058
Koeficient 2	0,015								
Základ pro výpočet DC	241150	296270	344500	261820	316940	335840	289380	351390	427180
Zůstatková hodnota ZH	447850	392730	344500	427180	372060	303160	399620	337610	261820
Splátka V°	22404,02	27524,96	32005,77	17177,28	20793,48	25313,8	15064,58	18292,66	22238,14
Splátka V	29704,66	33927,06	37621,64	24471,16	27146,21	30490,1	22216,16	24334,51	26923,65

Délka smlouvy f * n	30	30	36	36	42	42	48	48
Koef. zůst. hodnoty K_z	48	38	43	35	40	29	37	22
Leasingové procento p	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5
Koeficient 1	0,020417	0,044008	0,044008	0,038706	0,038706	0,034973	0,034973	0,032221
Koeficient 2	0,015							
Základ pro výpočet DC	358280	427180	392730	447850	413400	489190	434070	537420
Zůstatková hodnota ZH	330720	261820	296270	241150	275600	199810	254930	151580
Splátka V°	15767,06	18799,19	15200,86	17334,31	14457,94	17108,56	13986,18	17316,22
Splátka V	21974,46	23713,38	21036,88	22084,56	20159,23	21242	19528,14	20611,44

K takto vypočtené leasingové splátce je nutné ještě připočíst poplatky za havarijní pojištění, zákonné pojištění, silniční daň a poplatek za rádio. Konečná podoba splátky vypadá tedy takto (operativní leasing na 12 měsíců a se zůstatkovou hodnotou 65%):

Finanční splátka:	28 290,15 Kč
Havarijní pojištění:	2 771,00 Kč
Zákonné pojištění:	246,00 Kč
Silniční daň:	250,00 Kč

Měsíční splátka celkem bez DPH 5%:	31 594,20 Kč
DPH 5%:	1 579,7 Kč
Měsíční splátka celkem s DPH 5%:	33 173,90 Kč

10. Srovnání produktu poskytovaného firmou HB Invest, s.r.o., s produkty ostatních poskytovatelů v České republice

Na základě telefonického průzkumu jsem došel k poznatku, že na trhu operativního leasingu aktivně působí pouze tři leasingové společnosti. Podklady k získání kontaktů jsem získal z příručky „Základní údaje o členech“ vydané Asociací leasingových společností ČR.

10.1. Kdo jsou konkurenti

Lease Plan ČR

Operativní leasing je na leasingovém trhu v ČR zatím popelkou. Jedním z průkopníků této služby u nás je společnost Lease Plan ČR, která začala s popularizací a seznamováním podnikatelské veřejnosti s operativním leasingem před třemi lety. Lease Plan ČR patří do finanční skupiny ABN AMRO. Toto úsilí přineslo bezesporu své ovoce, neboť firma má v současné době ve správě více než 2000 vozidel. Operativní leasing je primárním produktem této společnosti, která volí individuální přístup k zákazníkovi. V předběžném pohovoru se snaží ve spolupráci s ním najít nejlepší možnou variantu financování a správy vozového parku.

Klientelu firmy Lease Plan ČR tvoří jak dceřinné společnosti velkých nadnárodních společností, jako například Nestlé, Johnson & Johnson či Unilever, tak středně velké podnikatelské subjekty s českým kapitálem. Jde tedy o zákazníky, u nichž je předpoklad, že budou ke svému fungování potřebovat desítky vozidel.

Firemní filozofie Lease Plan ČR je taková, že opravdu efektivní může být operativní leasing teprve tehdy, pokud má podnik v pronájmu nejméně pět vozidel. Z uvedeného vyplývá, že se firma specializuje pouze na střední a velké podniky a společnosti. Pokud si zákazník přeje odebrat méně než pět vozidel, pracovníci firmy se pokouší najít možné perspektivy růstu tak, aby autopark dosáhl alespoň minimálního počtu vozů.

Produkt společnosti tvoří operativní leasing se všemi doplňkovými službami, tak jak jsou popsány v teoretické části. Lease Plan nabízí rovněž službu zvanou správa autoparku a v takovém případě si klient financuje vozidla sám.

AutoInterLeasing ČR

Další firmou poskytující operativní leasing je společnost AutoInterLeasing ČR, člen finanční skupiny Deutsche Bank Group. Firma rovněž poskytuje veškeré služby spojené s full service leasingem, současně s managementem vozového parku. Doba pronájmu vozu může být od 12 do 60 měsíců a nerozhoduje počet či souhrnná hodnota odebraných vozů. Společnost nepožaduje, aby první splátka byla zvýšená.

Škofin

Poslední velkou společností, která ve své nabídce inzeruje i operativní leasing, je leasingová společnost prodávající (pronajímající) pouze vozy koncernu Volkswagen, společnost Škofin. Pro tuto leasingovou společnost je operativní leasing jen okrajovým produktem, který zahrnuje pouhý pronájem, nikoli již doprovodné služby. Operativní leasing nabízený Škofinem je určen pouze pro podnikatele s dobou pronájmu na 12, 24 nebo 36 měsíců a první splátka činí 15% z ceny předmětu leasingu.

Z výše vedeného je patrné, že největší firmy na trhu mají v zádech velice silné zahraniční partnery, od kterých převzaly know - how poskytování operativního leasingu (například v SRN běžně poskytovaný leasing nese všechny znaky operativního leasingu), a jejich další nespornou výhodou jsou levné finanční zdroje, čerpané ze zahraničí. Velice

cenné jsou především dlouholeté zkušenosti s určováním zůstatkové hodnoty a s managementem vozového parku. Všechny uvedené firmy mají celorepublikovou působnost.

Dále existuje několik menších leasingových společností, které sice inzerují operativní leasing, ale projekt poskytování operativního leasingu je ve stadiu příprav. Tyto společnosti mají pouze regionální působnost a žádná z nich se nenachází na území bývalého Východočeského kraje.

10.2. Přímé srovnání

Mnou navržený produkt se asi nejvíce podobá produktu nabízenému firmou AutoInterLeasing ČR. Na rozdíl od svého konkurenta nebude HB Invest, s.r.o., nabízet správu vozového parku, neboť se domnívám, že pro tuto službu nemá dostatek zkušeností. Co se týče full service, věřím, že leasingová společnost je schopná ve spolupráci s poskytovateli jednotlivých služeb (pojišťovny, servisní stanice atd.) nabízet plně konkurenční produkt i bez zahraničního partnera. Na druhé straně lze říci, že v některých ohledech je servis poskytovaný firmou HB Invest, s.r.o., o krok napřed například před produktem Škofinu vzhledem k tomu, že Škofin nenabízí full - service, i když k tomu má, podle mého názoru, ideální podmínky a předpoklady.

11. Srovnání jednotlivých zdrojů financování

Je nutné konstatovat, že na otázku, který ze zdrojů financování je nejlepší, neexistuje jednoznačná odpověď. Každý zdroj má své výhody i nevýhody, přičemž řadu výhod či nevýhod ani nelze, nebo lze jen s velkými obtížemi, ekonomicky vyčíslit. Například emisí akciového kapitálu firma získává nové akcionáře, kteří mohou chtít zasahovat do života firmy, ovlivňovat její hospodaření a strategii. Vliv těchto zásahů se jen obtížně kvantifikuje.

V každém případě však firma při rozhodování mezi jednotlivými zdroji musí

vycházet z následujících faktorů:

- **Velikost finanční potřeby.** Pro příliš malé finanční potřeby se jen obtížně získávají cizí zdroje zvláště ve formě úvěru, dluhopisů nebo leasingu, na druhou stranu se pro tyto potřeby nevyplatí ani emise akciového kapitálu. U velkých finančních potřeb většinou není možné financování prostřednictvím směnek, úvěrové financování vyžaduje zpravidla složité zajištění splácení, emise akciového kapitálu nemusí být úspěšně prodaná.
- **Účel a doba financování.** Podstatným kritériem pro rozhodování je, na co a na jak dlouho mají být finance použity. Běžné a krátkodobé provozní potřeby se obvykle financují prostřednictvím úvěru, směnek, leasingu, eventuálně emisí dluhopisů. Dále pak použitím nerozděleného zisku či vklady společníků. U rozsáhlých strategických dlouhodobých investic připadá v úvahu zvýšení základního jmění, dlouhodobé úvěry, emise dlouhodobých dluhopisů, forfaiting nebo leasingové financování.
- **Podmínky, za kterých jsou zdroje získávány a čerpány.** Je nutno se zabývat podmínkami, za kterých lze jednotlivé zdroje získat, administrativou spojenou s jejich získáním atd. Dále je třeba se zabývat podmínkami splácení zdrojů, zda jsou pevně dané nebo zda se dají upravovat a přizpůsobovat situaci podniku, zda lze měnit splátkové plány, dosáhnout odkladu plateb apod.
- **Náklady spojené se získáním zdrojů.** Každý zdroj se získává s určitými náklady, při emisi akcií a dluhopisů musí podnik zpracovat prospekt, respektive emisní podmínky, při jednání o úvěru musí firma předložit rozbor své ekonomické situace atd. Veškeré tyto činnosti jsou spojeny s náklady.
- **Rychlost získání zdrojů.** Potřebuje-li například podnik rychle peníze, pravděpodobně je nebude získávat emisí akcií na základě výzvy nebo emisí dluhopisů. Obecně však platí, že čím jsou hotové peníze dříve k dispozici, tím bývají dražší.

- **Současná a budoucí kapitálová struktura.** Podíl vlastního a cizího kapitálu na celkovém kapitálu by se měl pohybovat v určitých hodnotách. Lze říci, že podíl cizího kapitálu na celkovém kapitálu by neměl přesáhnout 70%. Náklady cizího kapitálu (např. úroky z úvěrů nebo leasingové splátky) musí totiž firma splácet bez ohledu na svou momentální finanční situaci. Přílišný podíl cizího kapitálu ohrožuje stabilitu firmy.
- **Nákladovost kapitál.** Každý kapitál je získáván s určitým nákladem. Obecně u cizího kapitálu je tímto nákladem úroková míra snížená o daňovou úsporu, u vlastního kapitálu pak podíl dividendy, respektive vyplacené odměny na emisním kurzu akcie, na výši vkladu společníka, či na výši nerozděleného zisku. Zpravidla přitom platí, že náklady vlastního kapitálu jsou vyšší než náklady cizího kapitálu. Dále se uvádí, že vzhledem k nemožnosti, respektive obtížné možnosti získat vložený vklad zpět, jsou akcie a jiné formy vlastních vkladů považovány za rizikovější než cizí zdroje, a akcionáři (společníci) tudíž vyžadují z těchto vkladů vyšší výnosy. [5]

Vzhledem k tomu, že se zabývám operativním leasingem osobních a užitkových automobilů, mezi formy financování bych zařadil též financování pomocí nerozděleného zisku, pomocí úvěru, finančního leasingu a operativního leasingu

11.1. Modelový příklad

Společnost s ručením omezením se základním jměním ve výši 100 000,- Kč se rozhodne, že potřebuje nový automobil Volkswagen Passat za 700 000,- Kč. Majitelé se rozhodují, zda budou nákup automobilu financovat z nerozděleného zisku, z tříletého bankovního úvěru, či formou finančního nebo operativního leasingu (na 36 měsíců).

11.1.1. Financování pomocí nerozděleného zisku

Tím, že společnost nerozdělí zisk a použije jej jako zdroj financování, vzdávají se stávající akcionáři (společníci obchodních společností a členové družstev) příležitosti

vyplatit si nyní zisk ve formě dividend, respektive odměn společníkům nebo členům družstev, ve prospěch jeho použití formou dalšího investování.

Akcionáři se vzdávají proto, že očekávají, že jim investice zisku přinese určitý očekávaný výnos. Podíl budoucích dividend je právě nákladem nerozděleného zisku. Nevýhoda financování vlastním kapitálem spočívá v tom, že zisk společnosti je zdaněn a podíl společníků se vyplácí z tohoto již zdaněného zisku. Náklady cizího kapitálu jsou naopak součástí daňově uznatelných nákladů a snižují tak základ pro zdanění a tím i výši daně z příjmů. [5]

Společníci se rozhodnou, že se vzdají zisku ve prospěch investice do osobního automobilu ve výši 700 000,- Kč. Za to očekávají odměnu v budoucnu ve výši 80% základního jmění. Alternativní formou uložení peněz je termínovaný vklad s úrokovým výnosem 10%.

V budoucnu vyplácené odměny musíme diskontovat, abychom zjistily jejich současnou hodnotu podle vzorce:

$$SH_t = \frac{O_t}{(1 + rd)^t}, \quad (8)$$

kde:

SH = současná hodnota odměny vyplácené v jednotlivých letech

O = výše odměny vyplacená společníkům

rd = diskontní míra v desetinném tvaru, kterou nabízí alternativní uložení peněz

t = období

$$SH_1 = 72\,727,27 \text{ Kč}$$

$$SH_2 = 66\,115,70 \text{ Kč}$$

$$SH_3 = 60\,105,18 \text{ Kč}$$

Suma těchto současných hodnot činí:

$$SH = 198\,948,15 \text{ Kč}$$

Nesmíme však zapomenout, že společníci budou vyžadovat výplatu dividend i v budoucnu a že diskontované hodnoty těchto výplat bychom měli rovněž přičíst k SH. Předpokládejme přitom, že společníci chtějí být ve společnosti 20 let. Současnou hodnotu výplat mezi čtvrtým až dvacátým rokem lze vypočíst podle vzorce:

$$SHA_{l,k} = O * \left(\frac{1}{rd * (1 + rd)^{l-1}} - \frac{1}{rd * (1 + rd)^k} \right), \quad (9)$$

kde:

SHA = současná hodnota stejné částky, vyplácené mezi obdobími l a k

l, k = období, $l \leq k$

SHA se v mém případě rovná částce 482 136,96 Kč.

Celková výše současných hodnot v budoucnu vyplacených odměn se rovná součtu:

$$198\,948,15 \text{ Kč} + 482\,136,96 \text{ Kč} = 681\,085,11 \text{ Kč}.$$

11.1.2. Financování pomocí úvěru

Financování osobního automobilu bankovním úvěrem je v České republice velice málo pravděpodobná varianta financování nákupu, ale v západní Evropě jde o věc zcela běžnou a z tohoto důvodu uvádím i tuto variantu.

Úroky z úvěrů jsou až na specifické výjimky, kdy úvěry poskytují subjekty, které se podílejí na vedení, kontrole či jmění příjemce, nákladem na dosažení, udržení a zajištění příjmu, snižuje se tedy o ně daňový základ. Daňová úspora, která tak emitentovi vzniká, se vyjadřuje ve tvaru:

$$DU = U * dp, \quad (10)$$

kde:

DU = daňová úspora

U = výše úroků

dp = daňová sazba v desetinném tvaru

Z ekonomického pohledu znamenají úroky pro podnik vždy určitý náklad. Výši tohoto nákladu vyjadřuje úroková míra snižená o daňovou úsporu, tedy vzorec:

$$N = p * (1 - dp), \quad (11)$$

kde:

N = náklad dluhu v %

p = úroková míra v %

Společnost získala bankovní úvěr na tři roky, splatný třemi stejnými splátkami placenými ke konci roku. Úroková sazba je 18%. Nejdříve musíme sestavit umořovací plán.

Výši anuity vypočteme ze vztahu:

$$V = VC * \frac{r}{1 - 1 / (1 + r)^{fn}} \quad (12)$$

V anuitě se splácí jak část úvěru (úmor), tak úrok ze zbývajících částí úvěru. Vzhledem k tomu, že anuita je konstantní částka, musí platit, že tak jak se splácí dluh, klesají v anuitě podíly úroků a roste výše úmoru.

Pro výpočet úroku za určité období platí:

$$U_{k+1} = V * [1 - 1 / (1 + r)^{f-k}] \quad (13)$$

Pro výpočet úmoru za totéž období platí:

$$M_{k+1} = V * [1 / (1 + r)^{fn-k}], \quad (14)$$

kde:

$i = p/100$ = úroková míra (kvocient) p.a.

f = frekvence splácení za rok

$r = i/f$ = úroková míra za období splácení (kvocient)

n = počet let

$f * n = fn$ značí počet období, v případě, že dluh je splácen v obdobích delších než jeden kalendářní rok

V = anuita za frekvenci splácení (splátka)

VC = výchozí cena včetně DPH

Z = stav dluhu

U = úrok

M = úmor [5]

Umořovací plán vypadá takto:

Tabulka č. 5: umořovací plán

Období fn	Anuita V	Úrok U_k	Úmor M_k	Stav dluhu Z_k
0				700 000
1	321 946	125 000	195 946	504 054
2	321 946	90 729	231 217	272 837
3	321 946	49 110	272 837	

V případě financování prostřednictvím úvěru si firma může dát do daňových nákladů jak odpisy, tak úroky z koupeného zařízení. Osobní automobil se odepisuje 4 roky; kdy v prvním roce odpisování můžeme uplatnit 14,2% a v dalších letech 28,6%. Výše ročního odpisu v jednotlivých letech je uvedena v tabulce č. 6.

Tabulka č. 6: Výše ročních odpisů

Rok odpisování	Výše daňového odpisu
1	99 400
2	200 200
3	200 200
4	200 200
Celkem:	700 000

Nyní můžeme přistoupit k výpočtu nákladů na úvěr po zdanění. Předpokládejme, že daň ze zisku činí 35%:

Tabulka č. 7

Období fn (1)	Úroky za období (2)	Odpisy za období (3)	Daňové náklady úvěru za období (4) = (2) + (3)	Daňová úspora úvěru (5) = (4) * 0,35
1	125 000	99 400	224 400	78 540
2	90 729	200 200	290 929	101 825
3	49 110	200 200	249 310	87 259

Tabulka č. 8

Období fn (1)	Splátka za období (2)	Daňová úspora úvěru (3)	Náklady na úvěr po zdanění (4) = (2) - (3)
1	321 946	78 540	243 406
2	321 946	101 825	220 121
3	321 946	87 259	234 687
Celkem:	965 838	267 624	698 214

Budoucí náklady na úvěr po zdanění je třeba diskontovat na současné. Diskontní sazba bude stejná jako při výpočtu leasingové splátky, tedy 24,5%.

Tabulka č. 9

Období fn (1)	Náklady na úvěr po zdanění (2)	Odúročitel $1/(1+r)^n$ (3)	Současná hodnota nákladů na úvěr po zdanění (4) = (2) * (3)
1	243 406	0,80321	195 506
2	220 121	0,64515	142 011
3	234 687	0,51819	121 612
Celkem:	698 214		459 129

Současná hodnota nákladů na úvěr činí 459 129,- Kč.

11.1.3. Financování pomocí finančního leasingu

Společníci se rozhodnou pro finanční leasing na 36 měsíců s platbou 20% předem, jak je obvyklé u leasingu osobních automobilů. Splátky jsou hrazeny na začátku měsíce. Uvažujeme leasingové procento 24,5% a zůstatkovou cenou nulovou.

Výši leasingové splátky spočítáme podle vzorce:

$$V = DC * \frac{r}{1 - 1 / (1 + r)^{fn}} * [1 / (1 + r)] \quad (6)$$

DC = dílčí cena, tedy $700\,000 * 0,8 = 560\,000$ Kč

Výše splátky činí: 21 675,16 Kč.

V tabulce č. 10 jsou vypočteny náklady na úvěr po zdanění.

Tabulka č. 10

Období fn (1)	Leasingová splátka (2)	Daňová úspora (35% z (2)) (3)	Náklady na leasing po zdanění (4) = (2) - (3)
0	161675,16	56586,31	105088,85
1	21675,16	7586,31	14088,85
2	21675,16	7586,31	14088,85
3	21675,16	7586,31	14088,85
4	21675,16	7586,31	14088,85
5	21675,16	7586,31	14088,85
6	21675,16	7586,31	14088,85
7	21675,16	7586,31	14088,85
8	21675,16	7586,31	14088,85
9	21675,16	7586,31	14088,85
10	21675,16	7586,31	14088,85
11	21675,16	7586,31	14088,85
12	21675,16	7586,31	14088,85
13	21675,16	7586,31	14088,85

14	21675,16	7586,31	14088,85
15	21675,16	7586,31	14088,85
16	21675,16	7586,31	14088,85
17	21675,16	7586,31	14088,85
18	21675,16	7586,31	14088,85
19	21675,16	7586,31	14088,85
20	21675,16	7586,31	14088,85
21	21675,16	7586,31	14088,85
22	21675,16	7586,31	14088,85
23	21675,16	7586,31	14088,85
24	21675,16	7586,31	14088,85
25	21675,16	7586,31	14088,85
26	21675,16	7586,31	14088,85
27	21675,16	7586,31	14088,85
28	21675,16	7586,31	14088,85
29	21675,16	7586,31	14088,85
30	21675,16	7586,31	14088,85
31	21675,16	7586,31	14088,85
32	21675,16	7586,31	14088,85
33	21675,16	7586,31	14088,85
34	21675,16	7586,31	14088,85
35	21675,16	7586,31	14088,85
Celkem:	920305,76		598198,74

V tabulce č. 11 diskontuji budoucí náklady na finanční leasing na jejich současnou hodnotu.

Tabulka č. 11

Období fn	Náklady na leasing po zdanění	Odúročitel	Současná hodnota nákladů
(1)	(2)	$1/(1 + rd)^{tn}$ (3)	na leasing po zdanění (4) = (2)*(3)
0	105088,85	1	105088,85
1	14088,85	0,97999	13806,93
2	14088,85	0,96038	13530,65
3	14088,85	0,94117	13260,00
4	14088,85	0,92234	12994,71
5	14088,85	0,90388	12734,63
6	14088,85	0,88579	12479,76

7	14088,85	0,86807	12230,11
8	14088,85	0,85071	11985,53
9	14088,85	0,83368	11745,59
10	14088,85	0,81701	11510,73
11	14088,85	0,80066	11280,38
12	14088,85	0,78464	11054,68
13	14088,85	0,76894	10833,48
14	14088,85	0,75355	10616,65
15	14088,85	0,73848	10404,33
16	14088,85	0,7237	10196,10
17	14088,85	0,70922	9992,09
18	14088,85	0,69503	9792,17
19	14088,85	0,68112	9596,20
20	14088,85	0,6674	9402,90
21	14088,85	0,65414	9216,08
22	14088,85	0,64105	9031,66
23	14088,85	0,62823	8851,04
24	14088,85	0,61566	8673,94
25	14088,85	0,60334	8500,37
26	14088,85	0,59127	8330,31
27	14088,85	0,57944	8163,64
28	14088,85	0,56784	8000,21
29	14088,85	0,55648	7840,16
30	14088,85	0,54535	7683,35
31	14088,85	0,53444	7529,64
32	14088,85	0,52374	7378,89
33	14088,85	0,51326	7231,24
34	14088,85	0,50299	7086,55
35	14088,85	0,49293	6944,82
Celkem:	598198,60		454998,40

Současná hodnota nákladů na finanční leasing je 454 998,- Kč.

11.1.4. Financování operativním leasingem

Společníci firmy se rozhodnou pro operativní leasing na 36 měsíců s tím, že se automobil po ukončení leasingového kontraktu vrací pronajímateli. Platby jsou měsíční vždy na začátku měsíce. Zůstatková hodnota je 40%. Leasingové procento zůstává 24,5%. Úročení zůstatkové ceny se provádí sazbou 18 %.

Výši leasingové splátky spočítáme opět podle vzorce:

$$V = DC * \frac{r}{1 - 1 / (1 + r)^{fn}} * [1 / (1 + r)] \quad (6)$$

DC = dílčí cena, tedy $700\,000 * 0,6 = 420\,000$ Kč

Výše splátky po přičtení úroku ze zůstatkové hodnoty činí 21561,9 Kč.

V tabulce č. 12 jsou vypočteny náklady na operativní leasing po zdanění.

Tabulka č. 12

Období fn (1)	Leasingová splátka (2)	Daňová úspora (35% z (2)) (3)	Náklady na leasing po zdanění (4) = (2) - (3)
0	16046,37	5616,23	10430,14
1	16046,37	5616,23	10430,14
2	16046,37	5616,23	10430,14
3	16046,37	5616,23	10430,14
4	16046,37	5616,23	10430,14
5	16046,37	5616,23	10430,14
6	16046,37	5616,23	10430,14
7	16046,37	5616,23	10430,14
8	16046,37	5616,23	10430,14
9	16046,37	5616,23	10430,14
10	16046,37	5616,23	10430,14
11	16046,37	5616,23	10430,14
12	16046,37	5616,23	10430,14
13	16046,37	5616,23	10430,14
14	16046,37	5616,23	10430,14
15	16046,37	5616,23	10430,14
16	16046,37	5616,23	10430,14
17	16046,37	5616,23	10430,14
18	16046,37	5616,23	10430,14
19	16046,37	5616,23	10430,14

20	16046,37	5616,23	10430,14
21	16046,37	5616,23	10430,14
22	16046,37	5616,23	10430,14
23	16046,37	5616,23	10430,14
24	16046,37	5616,23	10430,14
25	16046,37	5616,23	10430,14
26	16046,37	5616,23	10430,14
27	16046,37	5616,23	10430,14
28	16046,37	5616,23	10430,14
29	16046,37	5616,23	10430,14
30	16046,37	5616,23	10430,14
31	16046,37	5616,23	10430,14
32	16046,37	5616,23	10430,14
33	16046,37	5616,23	10430,14
34	16046,37	5616,23	10430,14
35	16046,37	5616,23	10430,14
Celkem:	577669,32		375485,06

V tabulce č. 13 diskontuji budoucí náklady na operativní leasing na jejich současnou hodnotu.

Tabulka č. 13

Období fn	Náklady na leasing po zdanění	Odúročitel	Současná hodnota nákladů
(1)	(2)	$1/(1 + rd)^{tn}$ (3)	na leasing po zdanění (4) = (2)*(3)
0	10430,14	1	10430,14
1	10430,14	0,97999	10221,43
2	10430,14	0,96038	10016,90
3	10430,14	0,94117	9816,53
4	10430,14	0,92234	9620,14
5	10430,14	0,90388	9427,59
6	10430,14	0,88579	9238,91
7	10430,14	0,86807	9054,09
8	10430,14	0,85071	8873,02
9	10430,14	0,83368	8695,40
10	10430,14	0,81701	8521,53
11	10430,14	0,80066	8351,00
12	10430,14	0,78464	8183,91

13	10430,14	0,76894	8020,15
14	10430,14	0,75355	7859,63
15	10430,14	0,73848	7702,45
16	10430,14	0,7237	7548,29
17	10430,14	0,70922	7397,26
18	10430,14	0,69503	7249,26
19	10430,14	0,68112	7104,18
20	10430,14	0,6674	6961,08
21	10430,14	0,65414	6822,77
22	10430,14	0,64105	6686,24
23	10430,14	0,62823	6552,53
24	10430,14	0,61566	6421,42
25	10430,14	0,60334	6292,92
26	10430,14	0,59127	6167,03
27	10430,14	0,57944	6043,64
28	10430,14	0,56784	5922,65
29	10430,14	0,55648	5804,16
30	10430,14	0,54535	5688,08
31	10430,14	0,53444	5574,28
32	10430,14	0,52374	5462,68
33	10430,14	0,51326	5353,37
34	10430,14	0,50299	5246,26
35	10430,14	0,49293	5141,33
Celkem:	375485,04		269472,26

Současná hodnota nákladů na operativní leasing je 269 472,- Kč.

11.2. Závěrečné srovnání jednotlivých druhů financování

Hodnota současných nákladů na financování činí pomocí:

- nerozděleného zisku: 681 085,- Kč
- úvěru: 459 129,- Kč
- finančního leasingu: 454 998,- Kč
- operativního leasingu: 269 472,- Kč.

Z uvedených hodnot vyplývá, že úvěr a finanční leasing jsou na srovnatelné úrovni.

Operativní leasing z tohoto srovnání vychází relativně nejlépe. Musíme si ovšem uvědomit, že na konci nájemního období se automobil vrací pronajímateli, kdežto u ostatních forem financování vozidlo zůstává v majetku společnosti. Pokud bychom uvažovali případ, kdy by nájemce po skončení pronájmu vozidlo odkoupil za zůstatkovou cenu, přímé srovnání by již tak dobře nevyznělo. Tuto variantu bych však nedoporučoval, neboť automobily stárnou poměrně rychle a náklady, především na údržbu, rostou s každým dalším kilometrem.

Jako jednoznačně nejdražší se jeví financování prostřednictvím nerozděleného zisku. O reálné hodnotě tohoto čísla bychom mohli rovněž polemizovat, neboť výše odměny společníků se odvíjí od hospodářského výsledku a nikoliv od jejich požadavků, zvláště pak v horizontu dvaceti let. Dalším značně proměnlivým faktorem je diskontní sazba (například 1. čtvrtletí roku 1999 bylo charakteristické jejím značným poklesem). To může rovněž zásadním způsobem ovlivnit výhodnost jednotlivých způsobů financování.

V neposlední řadě musím připomenout, že do uvedených vzorců prakticky nelze zakalkulovat některé náklady (např. náklady na vypracování dokumentace při žádosti o úvěr aj.). Některé způsoby financování jsou náročnější na předběžné nebo dodatečné náklady (úvěr), jiné méně (financování ze zisku). Z tohoto hlediska považuji operativní leasing za velice výhodnou formu financování investic. Nájemce má perfektní přehled o tom, kolik ho provoz vozu stojí (zvláště při využití full - service), a režijní náklady jsou minimální.

Operativní leasing se z hlediska nákladů na leasing hodí především pro pronájem na dobu kratší než tři roky. Tedy tam, kde zákon nedovoluje klasický finanční pronájem. Získání úvěru na financování nákupu osobního automobilu je v dnešní době prakticky nemožné.

12. Závěr

Operativní leasing má podle mého názoru mnohem větší budoucnost než leasing finanční, především u leasingu osobních automobilů. S blížícím se vstupem ČR do Evropské unie se budou hodnoty majetku pořízeného prostřednictvím operativního leasingu blížit průměrným hodnotám v EU (cca 18% v roce 1998). Firmy, které si již dnes získají své stálé zákazníky, budou mít velkou konkurenční výhodu.

Je pravdou, že při srovnání výše kalkulace u operativního leasingu a u ostatních způsobů financování se operativní leasing nejeví jako nejvýhodnější varianta. Je si však třeba uvědomit, že při této formě financování nevznikají nájemci prakticky žádné režijní náklady. Navíc, pokud je s vozidlem zacházeno šetrně, leasingová společnost nastaví zůstatkovou hodnotu tak, aby výše splátek za další vůz byla pro nájemce o něco výhodnější. I zde platí, že zákazník, který se vrátí, má cenu zlata.

Pro leasingovou společnost je operativní leasing výhodný v tom směru, že zná přesné datum ukončení pronájmu konkrétního vozu, a může hledat dalšího zájemce ještě před ukončením nájemní smlouvy. Automobil pak může prodat za hotové, provozovat ho v podmínkách finančního leasingu, nebo znovu sjednat smlouvu o operativním leasingu.

A proč je zatím operativní leasing v České republice tak málo rozšířen? Je to především proto, že podnikatelé zatím nedoceňují jeho výhody a nedokáží správně kvantifikovat náklady na správu svého autoparku. Na druhé straně však v tuzemsku působí celá řada zahraničních podnikatelských subjektů, které znají operativní leasing a využívají full – service v zahraničí a jimž jistě tato služba v nabídce tuzemských leasingových společností chybí.

V každém případě bych firmě HB Invest, s.r.o., doporučil vstoupit na trh operativního leasingu a nabízet tento produkt souběžně s leasingem finančním. To vše samozřejmě s vědomím toho, že zvláště poskytování full - service vyžaduje perfektní spolupráci s dodavateli jednotlivých služeb.

13. Použitá literatura:

- [1] Báča, J.: Co chcete vědět o leasingu, 1. vyd., Montanex, Ostrava, 1993
- [2] Pulz, J. a kol.: Leasing v teorii a praxi, 1. vyd., Grada, Praha, 1993
- [3] Válek, V., Báča, J.: Leasing - moderní způsob financování investic, 2. vyd., Bilance, Praha, 1994
- [4] Kolektiv autorů: Účetní a daňový průvodce leasingem, 1. vydání, Sagit, Ostrava, 1996
- [5] Wawrosz, P.: Zdroje financování podnikatelské činnosti, 1. vydání, Sagit, Ostrava, 1999
- [6] Jindrová, B.: Účtování v leasingu, 1. vydání, Trizonia, Praha, 1994
- [7] Jindrová, B.: Leasing v roce 1995, 1. vydání, Linde, Praha, 1995
- [8] Sedláková, E.: Daňové odpisy, 1. vydání, Newsletter, Praha, 1995
- [9] Kleinebeckel, H.: Řízení financí a likvidity, 1. vydání, Babtext, Praha 1993
- [10] Valach, J.: Investiční rozhodování a dlouhodobé financování, 1. vydání, VŠE, Praha 1994
- [11] V.A.G. Leasing GmbH, Wien: Interní materiály
- [12] AVAG Leasing GmbH, Regensburg: Interní materiály
- [13] HB Invest, s.r.o., Dobruška: Výroční zpráva za rok 1997
- [14] Kotler, P.: Marketing Management, 1. vydání, Victoria Publishing, Praha, 1992
- [15] Synek, M.: Podniková ekonomika, 1. vydání, C. H. Beck, Praha, 1999
- [16] Kolektiv autorů: Leasing od A do Z, 1. vydání, Montanex, Ostrava, 1994
- [17] Czesaný, S.: Česká ekonomika na prahu 21. století, 1. vydání, M. Háša - Profess pro firmy, Praha, 1998
- [18] Dvořák, P., Radová J.: Finanční matematika pro každého, 1. vydání, Grada, Praha, 1993

- [19] Schipul, H.D.: Leasing - zachování pružnosti a likvidity, 1. vydání, Babtext, Praha, 1992
- [20] Pulz, J., Straka, M., Hospodářské noviny: Leasing a ekonomická recese, 13.4.1999, str. 15
- [21] Zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu
- [22] Zákon č. 588/1992 Sb., o dani z přidané hodnoty
- [23] Asociace leasingových společností, Praha: Základní informace o členech, 1998
- [24] Brealey, R.A., Meyers, S.C.: Teorie a praxe firemních financí, 1. Vydání, Victoria Publishing, Praha, 1992

14. Seznam příloh:

počet stran:

1. Informace a podklady, které předkládá nájemce k uzavření leasingové smlouvy	4
2. Seznam otázek položených p. Frauscherovi	2
3. Nabídka služeb firmy AVAG Leasing, GmbH	1
4. Tabulky pro výpočet zůstatkové hodnoty automobilů	3

IČO : 47452358
DIČ : 253-47452358

tel.: 0443/21345, 22655
fax: 0443/21271

**Informace a podklady,
které předkládá nájemce k uzavření leasingové smlouvy**

A. Leasingový nájemce

1. Název firmy :
Ulice : PSČ :
Místo : Okres :
Telefon : Fax :
IČO : DIČ :

2. Předmět podnikání :
Datum zahájení činnosti :

3. Zakladatel firmy :
Společníci firmy a jejich podíly v % , absolutně :
.....
.....

Statutární zástupci firmy

jméno, tel., fax :
.....
.....

Pracovník kompetentní za platby leasingu

jméno, tel., fax :
.....

Pobočky - závody firmy, adresa :

.....

.....

.....

4. Účastnické podíly firmy v jiných subjektech, podíl v %

název a adresa firem :

.....

.....

.....

5. Bankovní spojení v tuzemsku

název a adresa banky :

.....

číslo účtu :

.....

Úvěry poskytnuté peněžními ústavami

banka	druh úvěru	poskytnut dne	výše úvěru	úroková sazba
a)				
b)				
c)				

splatnost úvěru ke dni	výše splátek	poslední zůstatek	datum
a)			
b)			
c)			

B. Předmět leasingu

Přesné označení :

Výrobní číslo :

Pořizovací cena :

Předpokládaná doba uvedení do provozu :

Předmět leasingu bude umístěn v objektu vlastním - přesná adresa :

Předmět leasingu bude umístěn v objektu pronajatém - přesná adresa objektu , jméno a adresa vlastníka tohoto objektu :

Vícesměnné využití :

Doba nájmu : Platba na počátku období

Perioda splátek : měsíční čtvrtletní

Výše zálohové splátky % z pořizovací ceny Kč

Předmět leasingu pojišťuje (nájemce x pronajímatel)

C. Dodavatel předmětu leasingu

Název firmy :

Ulice : PSČ :

Místo : Okres :

Telefon : Fax :

Bankovní spojení :

Odpovědný pracovník :

Předpokládaný termín uzavření kupní smlouvy :

Předpokládaný termín dodání předmětu leasingu :

Platební podmínky :

D. K uzavření leasingové smlouvy nájemce předkládá

- úředně ověřenou kopii živnostenského listu nebo výpisu z obchodního rejstříku, který nesmí být starší více než 3 měsíce, popříp. kopii smlouvy o sdružení podnikatelů
- kopii osvědčení o registraci DIČ
- kopii daňového přiznání za minulý rok, případně výsledovku a rozvahu k poslednímu dni uplynulého měsíce
- výkaz o peněžních tocích (cash flow)
- kopie výpisů z účtu za poslední půlrok (stačí vždy poslední 2 dny v měsíci)
- vyplněný dotazník HB Invest, s.r.o.
- daňový doklad a osvědčení o registraci DIČ od dodavatele
- kopii nájemní smlouvy, pokud nájemce podniká v pronajatých prostorách

V případě leasingu v částce vyšší než 500.000,- Kč ještě klient předkládá :

- podnikatelský záměr
- zajištění blankosměnkou - aval nájemce

V případě leasingu nad 1 mil. Kč dále :

- popis předmětu - prospekt
- účetní závěrku za poslední 3 roky (v příp. jednoduchého účetnictví) nebo finanční plán - pentok Investiční a poštovní banky (v příp. podvojného účetnictví)
- smlouvy s dodavateli a odběrateli
- kopie úvěrových smluv, pokud má klient úvěry

Uzavřením leasingové smlouvy je pověřen :

Jméno : Příjmení :
Rodné č. : č. OP :

Nebude-li podepisovat leasingovou smlouvu statutární zástupce, doloží osoba pověřená tímto úkonem úředně ověřenou plnou moc k tomuto účelu.

Místo a datum zpracování :

Stvrzuji svým podpisem pravdivost a úplnost všech uvedených údajů včetně příloh a jsem si vědom(a) důsledků vyplývajících z nepravdivých údajů.

.....

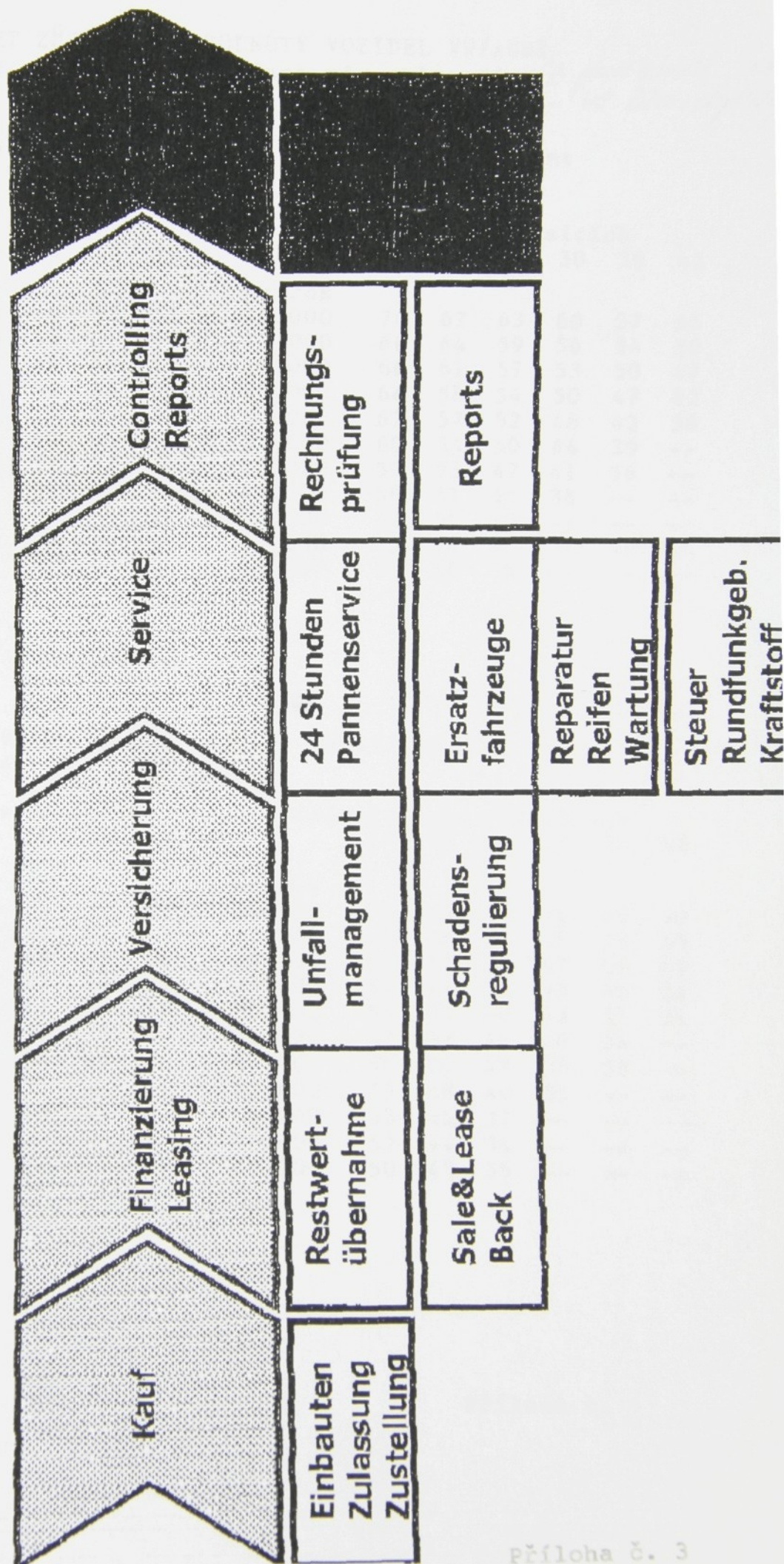
.....

podpisy statutárních zástupců

1. Podstata full-service leasingu.
2. Jaké služby jsou spojené s full-service leasingem (dále jen FSL)?
3. Jaké podmínky musí zákazník splňovat, aby mohl využít služeb spojených s FSL?
 - minimální počet vozidel,
 - bankovní záruka,
 - účetní ukazatele,
 - minimální cena vozidla.
4. Je FSL běžně využíván i pro jiné zboží, než jen pro osobní vozy?
5. Jak je v Německu FSL rozšířený a kdo především ho využívá?
6. Může se jednat jen o pouhý pronájem bez doprovodných služeb?
7. Jaké je procento leasingových firem, které mimo jiné poskytují také FSL z celkového počtu leasingových společností v Německu (odhadem) a existují firmy specializované?
8. Jsou společnosti poskytující FSL vždy spojeny s autosalónem?
9. Kde jsou realizovány potřebné opravy a např. technické prohlídky - existují smluvní partneri?
10. Jak se zajišťuje a kontroluje jejich poctivost?
11. Jak je nájemce motivován k šetrnému zacházení s vozidlem?
12. Jsou všechny splátky stejné nebo je první splátka zvýšená nebo se na začátku platí záloha na splátky (např. 20%)?
13. Prosím o kalkulaci na VW Passat 1.8 T v základní výbavě (2x airbag, ABS, 30,000 km) nebo vozu podobné cenové kategorie, a to pouze při obvyčejném pronájmu, a dále se všemi doprovodnými službami (detailní vyúčtování cen jednotlivých služeb) na dobu jednoho roku a kalkulaci pronájmu na 36 měsíců s následnou koupí vozidla nájemcem.
14. Co se děje při překročení (nevyčerpání) předepsaného počtu kilometrů?

15. Provádí se během a ke konci nájemního období nějaké vyúčtování čerpaných služeb?
16. Existuje možnost vrácení peněz zákazníkovi za nevyčerpané služby?
17. Stávají se případy, kdy by nájemce vozidlo po ukončení nájemního vztahu odkoupil za zůstatkovou hodnotu (a pokud ano, za jakých podmínek)?
18. Na jakém základě je odhadována cena vozu v budoucnosti?
19. Jaký je způsob výpočtu splátky - uplatňuje se dílčí amortizace?
20. Jaká je sazba DPH - celkový princip zdanění DPH?
21. Liší se sazby u různých předmětů leasingu?
22. Jaké jsou daňové výhody a nevýhody FSL?
23. Kdo platí případné technické zhodnocení vozidla (např. tažné zařízení)?
24. Jak je zajištěno poskytnutí náhradního vozidla (jaká jsou zde omezení)?

Angebotsumfang



TABULKY PRO VÝPOČET ZŮSTATKOVÉ HODNOTY VOZIDEL VW/AUDI

Procentuelní sazby zůstatkových hodnot vč. vybavení *(z pořizovací cen vč. DPH + doplatek)*

Typ: Polo/~~Vento~~/Passat Lim.
Audi 80/Audi 90

Typ: Golf/Passat Variant

km/rok	Smluvní doba v měsících					
	12	18	24	30	36	42
10.000	66	63	59	56	53	51
15.000	64	60	55	52	50	46
20.000	62	57	53	49	46	43
25.000	60	54	50	46	43	38
30.000	58	53	48	44	39	34
35.000	56	50	46	40	35	--
40.000	55	49	43	37	32	--
45.000	54	47	41	34	--	--
50.000	52	46	38	--	--	--
55.000	51	44	36	--	--	--
60.000	50	42	34	--	--	--

km/rok	Smluvní doba v měsících					
	12	18	24	30	36	42
10.000	70	67	63	60	57	55
15.000	68	64	59	56	54	50
20.000	66	61	57	53	50	47
25.000	64	58	54	50	47	42
30.000	62	57	52	48	43	38
35.000	60	54	50	44	39	--
40.000	59	53	47	41	36	--
45.000	58	51	45	38	--	--
50.000	56	50	42	--	--	--
55.000	55	48	40	--	--	--
60.000	54	46	38	--	--	--

Typ: Audi 100/200/V8/80,90,100
200 včetně quattr

Typ: VW LT/typ 2

km/rok	Smluvní doba v měsících					
	12	18	24	30	36	42
10.000	63	60	56	53	50	48
15.000	61	57	52	49	47	43
20.000	59	54	50	46	43	40
25.000	57	51	47	43	40	35
30.000	55	50	45	41	36	31
35.000	53	47	43	37	32	--
40.000	52	46	40	34	29	--
45.000	51	44	38	31	--	--
50.000	49	43	35	--	--	--
55.000	48	41	33	--	--	--
60.000	47	39	31	--	--	--

km/rok	Smluvní doba v měsících					
	12	18	24	30	36	42
10.000	64	60	55	50	45	40
15.000	63	58	53	48	43	38
20.000	62	57	52	47	41	36
25.000	61	56	51	45	39	34
30.000	59	54	49	43	37	32
35.000	57	52	46	40	34	--
40.000	56	50	43	38	33	--
45.000	55	48	40	35	--	--
50.000	53	45	37	--	--	--
55.000	52	44	36	--	--	--
60.000	50	43	35	--	--	--

- Gruppeneinteilung für die Ermittlung der Rücknahmewerte
- Rücknahmewerte (Restwerte)
- DLP-Leasingfaktoren
- Gebrauchtwagen-Leasing
- DLP-Leitfaden

Laufzeit	Ges. KM	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Gruppe 4	Gruppe 5	Gruppe 6	Gruppe 7	Gruppe 8	Gruppe 9	Gruppe 10
		MAX/FA (maximaler Rücknahmewert für Vertragsart = Fahrzeugabrechnung)									
24	20.000	59	57	56	54	52	51	49	47	46	44
24	30.000	57	55	54	52	50	49	47	45	44	42
24	40.000	55	53	52	50	48	47	45	43	42	40
24	50.000	53	51	49	48	46	45	43	41	40	38
24	70.000	49	47	45	44	42	40	39	37	35	34
24	80.000	47	45	43	42	40	38	37	35	33	32
24	100.000	42	41	39	37	36	34	32	31	29	28
24	120.000	38	37	35	33	32	30	28	27	25	23
36	30.000	51	49	47	46	44	42	41	39	37	36
36	40.000	49	47	45	44	42	40	39	37	35	34
36	50.000	47	45	43	42	40	38	37	35	33	32
36	60.000	44	43	41	39	38	36	35	33	31	30
36	70.000	42	41	39	37	36	34	32	31	29	28
36	80.000	40	39	37	35	34	32	30	29	27	25
36	100.000	36	34	33	31	30	28	26	25	23	21
36	120.000	32	30	29	27	25	24	22	20	19	17
42	40.000	45	44	42	41	39	37	36	34	32	31
42	50.000	43	42	40	38	37	35	33	32	30	29
42	65.000	40	39	37	35	34	32	30	29	27	25
42	80.000	37	36	34	32	31	29	27	26	24	22
42	90.000	35	33	32	30	28	27	25	24	22	20
42	100.000	33	31	30	28	26	25	23	21	20	18
42	120.000	29	27	26	24	22	21	19	17	16	14

Rücknahmewerte

Laufzeit	Ges. KM	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Gruppe 4	Gruppe 5	Gruppe 6	Gruppe 7	Gruppe 8	Gruppe 9	Gruppe 10
MAX/FA (maximaler Rücknahmewert für Vertragsart = Fahrzeugabrechnung)											
30	40.000	52	50	48	47	45	43	42	40	39	37
30	60.000	48	46	44	43	41	39	38	36	34	33
30	90.000	41	40	38	36	35	33	31	30	28	26
30	120.000	35	33	32	30	28	27	25	24	22	20
48	40.000	42	41	39	37	36	34	32	31	29	28
48	60.000	38	37	35	33	32	30	28	27	25	23
48	80.000	34	32	31	29	27	26	24	22	21	19
48	100.000	30	28	27	25	23	22	20	18	17	15
48	120.000	26	24	22	21	19	17	16	14	13	11
54	50.000	37	36	34	32	31	29	27	26	24	22
54	70.000	33	31	30	28	26	25	23	21	20	18
54	85.000	30	28	27	25	23	22	20	18	17	15
54	100.000	27	25	23	22	20	19	17	15	14	12
54	120.000	23	21	19	18	16	14	13	11	10	10

OPEL

Modellbezeichnung	Gruppe 1 – 10
Corsa	1
Corsa 66 kW/90 PS; 1.5 TD	5
Corsa Automatik	7
Corsa GSI	8
Tigra	5
Tigra 78 kW/106 PS	8
Tigra Automatik	9
Astra 44 kW/60 PS + 55 kW/75 PS	4
Astra 1.7 TD	5
Astra Automatik 55 kW/75 PS	5
Astra Cabrio	8
Astra Sonstige	10
Vectra-B Limousine 4-/5-türig	2
Vectra-B Caravan, 1.6 + 1.8	2
Vectra-B Limousine, 100 kW	4
Vectra-B Caravan, 2.0 + 2.0 Di	4
Vectra-B Limousine + Caravan, 2.5 V6	5
Calibra	10
Omega Limousine	5
Omega Limousine 85 kW/115 PS	7

Modellbezeichnung	Gruppe 1 – 10
Omega 125 kW/170 PS	6
Omega Caravan	4
Omega Caravan 125 kW/170 PS	5
MV6 Limousine Automatik	8
MV6 Limousine 5-Gang	10
MV6 Caravan Automatik	8
MV6 Caravan 5-Gang	10
Sintra 104 kW/141 PS	5
Sintra 85 kW/115 PS	7
Sintra 3.0 V6	9
Frontera	9
Frontera Turbodiesel	9
Monterey	10
Monterey Turbodiesel	9
Combo, Campo	9
Midi	10
Sonstige	10