



# **BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

Alternativní zdroje financování podniku

Alternative Sources of Business Financing

## **STUDIJNÍ PROGRAM**

Ekonomika a management

## **STUDIJNÍ OBOR**

Řízení a ekonomika průmyslového podniku

## **VEDOUCÍ PRÁCE**

doc. JUDr. Ing. Otakar Schlossberger Ph.D.

NEUMANN

ONDŘEJ

**2021**

## I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: **Neumann** Jméno: **Ondřej** Osobní číslo: **475126**  
Fakulta/ústav: **Masarykův ústav vyšších studií**  
Zadávající katedra/ústav: **Institut ekonomických studií**  
Studijní program: **Ekonomika a management**

## II. ÚDAJE K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

Název bakalářské práce:

**Alternativní zdroje financování podniku**

Název bakalářské práce anglicky:

**Alternative Sources of Business Financing**

Pokyny pro vypracování:

Cílem práce bude s pomocí metody analýzy pojednat o možnostech financování potřeb podniků za pomoci cizích zdrojů. Klasickým zdrojem financování jsou zdroje vlastní nebo cizí na bázi úvěru. Alternativní zdroje jsou však jiného charakteru a nejsou tak zcela využívány. Práce by se měla zaměřit na jiné - tzv. alternativní zdroje, kterými jsou např. leasing, emise dluhopisů, příp. další. Aplikační část práce by mohla zpracovat např. komparativní analýzu různých způsobů a kombinací při financování potřeb podniku.

Seznam doporučené literatury:

STÁDNÍK, Bohumil. Trhy dluhopisů. Praha: Oeconomica, nakladatelství VŠE, 2015. ISBN 978-80-245-2084-1.  
SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H.Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.  
HUČKA, Miroslav, Eva KISLINGEROVÁ a Milan MALÝ. Vývojové tendence velkých podniků: podniky v 21. století. V Praze: C.H. Beck, 2011. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-198-7.  
ČIŽINSKÁ, Romana. Základy finančního řízení podniku. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8.  
MAREŠ, David. Nové trendy ve financích a ekonomice. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-920-6.  
KALOUDA, František. Finanční řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

Jméno a pracoviště vedoucí(ho) bakalářské práce:

**doc. JUDr. Ing. Otakar Schlossberger, Ph.D., institut veřejné správy a regionálních studií MÚ**

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

Datum zadání bakalářské práce: **25.01.2021**

Termín odevzdání bakalářské práce: **20.08.2021**

Platnost zadání bakalářské práce: **19.09.2022**

doc. JUDr. Ing. Otakar Schlossberger, Ph.D.  
podpis vedoucí(ho) práce

Mgr. František Hřebík, Ph.D.  
podpis vedoucí(ho) ústavu/katedry

prof. PhDr. Vladimíra Dvořáková, CSc.  
podpis děkana(ky)

## III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

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

\_\_\_\_\_  
Datum převzetí zadání

\_\_\_\_\_  
Podpis studenta

NEUMANN, Ondřej. *Alternativní zdroje financování podniku*. Praha: ČVUT 2021. Bakalářská práce. České vysoké učení technické v Praze, Masarykův ústav vyšších studií.



**MASARYKŮV ÚSTAV  
VYŠŠÍCH STUDIÍ  
ČVUT V PRAZE**

## **Prohlášení**

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

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

V Praze dne: 21. 02. 2021

Podpis:

## **Poděkování**

Na tomto místě bych velmi rád poděkoval panu doc. JUDr. Ing. Otakar Schlossbergerovi Ph.D. za cenné rady, připomínky, a především poskytnutí odborného pohledu na problematiku alternativních zdrojů financování podniku, kterým přispěl k vypracování této bakalářské práce.

# **Abstrakt**

Cílem této bakalářské práce „Alternativní zdroje financování podniku“ je uvedení a následný rozbor jednotlivých alternativních zdrojů pro financování podniku. Zaměřuji se především na nejznámější alternativní zdroje financování podnikatelské činnosti, především potom na: leasing, faktoring, forfaiting, franchising a projektové financování. Celá práce je rozdělena na dvě části. V první části se zaměřím na nejčastější způsoby alternativního financování podniku. V druhé, praktické části, se zabývám analýzou a vývojem na leasingovém trhu, dále pak využitím a porovnáním leasingu s ostatními zdroji financování podniku a jejich dopadem na podnikové finance.

## **Klíčová slova**

Finance, Leasing, Faktoring, Forfaiting, Franchising, Projektové financování, Úvěř

# **Abstract**

The goal of this particular bachelor thesis “Alternative Sources of Business Financing” is to mention and analyse most frequently used forms of alternative business financing. I’m mainly focused at the major and most common forms of alternative business financing, such as: leasing, factoring, forfaiting, franchising, and project financing. The whole thesis is structured into two parts. The first section is focused at describing most common finance sources of business financing. The second, practical section, is devoted to a practical use comparison and analysis of leasing with other income resources, concerning its impact on business financing.

## **Key words**

Finance, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Project financing, Loan

# Obsah

|   |          |
|---|----------|
| <b>Úvod.....</b>                                      | <b>5</b> |
| <b>1 Alternativní zdroje financování podniku.....</b> | <b>8</b> |
| 1.1 Leasing.....                                      | 9        |
| 1.1.1 Definice leasingu .....                         | 9        |
| 1.1.2 Historie a vznik.....                           | 9        |
| 1.1.3 Leasing v tuzemsku .....                        | 10       |
| 1.1.4 Druhy leasingu.....                             | 10       |
| 1.1.5 Výhody a nevýhody leasingu.....                 | 13       |
| 1.2 Faktoring.....                                    | 14       |
| 1.2.1 Historie a vznik.....                           | 14       |
| 1.2.2 Definice.....                                   | 15       |
| 1.2.3 Schéma tuzemského faktoringu .....              | 16       |
| 1.2.4 Druhy faktoringu .....                          | 16       |
| 1.2.5 Výhody a nevýhody.....                          | 19       |
| 1.3 Forfaiting.....                                   | 21       |
| 1.3.1 Vznik .....                                     | 21       |
| 1.3.2 Definice.....                                   | 21       |
| 1.3.3 Zajišťovací instrumenty.....                    | 23       |
| 1.3.4 Výhody a nevýhody.....                          | 24       |
| 1.4 Franchising.....                                  | 25       |
| 1.4.1 Historie a vznik.....                           | 25       |
| 1.4.2 Definice.....                                   | 26       |
| 1.4.3 Charakteristické znaky.....                     | 27       |
| 1.4.4 Druhy franchisingu.....                         | 28       |
| 1.4.5 Výhody a nevýhody.....                          | 30       |
| 1.5 Projektové financování.....                       | 35       |
| 1.5.1 Vznik a historie.....                           | 35       |
| 1.5.2 Definice.....                                   | 35       |
| 1.5.3 Charakteristické znaky.....                     | 35       |
| 1.5.4 Předměty financování.....                       | 36       |



|  |   |           |
|--|---|-----------|
| 1.5.5  | Výhody .....  | 38        |
| <b>2</b>   | <b>Tuzemský vývoj leasingu .....</b>                            | <b>41</b> |
| 2.1  | Informace o vývoji nebankovní ekonomiky v ČR pro rok 2020 ..... | 41        |
| 2.2  | Leasing v ČR.....   | 42        |
| 2.2.1  | Analýza leasingu pro rok 2020 .....                             | 43        |
| <b>3</b>   | <b>Operativní leasing.....</b>                                  | <b>46</b> |
| 3.1  | Plánovaná investice.....  | 47        |
| 3.2  | Financování operativním leasingem .....                         | 47        |
| 3.2.1  | Nabídka operativního leasingu – Barth Operák .....              | 48        |
| 3.2.2  | Nabídka operativního leasingu – Auto na Operák.....             | 50        |
| 3.2.3  | Nabídka operativního leasingu – Auto Horejsek.....              | 53        |
| 3.2.4  | Srovnání nabídek operativního leasingu.....                     | 55        |
| <b>4</b>   | <b>Financování úvěrem .....</b>                                 | <b>56</b> |
| 4.1  | Nabídka úvěru – Sberbank CZ, a.s. ....                          | 56        |
| 4.2  | Nabídka úvěru – mBank S.A.....                                  | 58        |
| 4.3  | Porovnání nabídek bankovních institucí.....                     | 58        |
| <b>5</b>   | <b>Porovnání leasingu a úvěru.....</b>                          | <b>59</b> |
| 5.1  | Shrnutí .....   | 60        |
| <b>Závěr .....</b>   | <b>60</b>   |           |
| <b>Seznam použité literatury a elektronické zdroje .....</b> | <b>62</b>   |           |
| <b>Seznam obrázků .....</b>                                  | <b>66</b>   |           |
| <b>Seznam tabulek .....</b>                                  | <b>67</b>   |           |

# Úvod

Pro samotný úvod do problematiky alternativních zdrojů financování podniku je nutné vymezit původ samotných financí, které se v podniku vyskytují. Financování podniku může být vnitřní či vnější, popřípadě alternativní financování. Mezi vnitřní zdroje financování podniku můžeme zařadit např. samofinancování ze zisku, financování z dlouhodobých rezerv a financování z prostředků uvolněných zrychleným obrátem kapitálu. Do této skupiny se dají zařadit všechny prostředky, které generuje samotný podnikatelský subjekt. Mezi vnější zdroje řadíme všechny zdroje financí jako jsou např. dlužní úpisy, akcie, podíly, nebo úvěry. Podle pana Synka a paní Kislíngerové řadíme mezi vnější zdroje i alternativní zdroje financování podniku.<sup>1</sup> Jedná se o speciální formu financování podnikatelské činnosti. Nejčastěji zmiňované alternativní zdroje financování, na které se ve své práci zaměřuji, jsou leasing, faktoring, forfaiting, franchising a projektové financování.

Teoretická část je rozdělená právě na pět alternativních zdrojů financování. V každé z těchto podkapitol se věnuji především vzniku a historické stránce každého jednoho způsobu financování. Poté každý z pojmů definuji, přičemž téměř žádný z pojmů nemá většinou jednotnou a zavedenou definici. Definici doplňuji charakteristickými rysy a následným dělením podle stanovených jednotlivých kritérií. S každým z uvedených zdrojů financování se pojí jisté výhody a nevýhody, které je nutné vzít v úvahu při rozhodování, který ze způsobů financování využít. Proto tyto výhody a nevýhody rovněž uvádím ve své práci.

Teoretická část vychází ze zdrojů, a to jak tištěných, tak elektronických, dostupných online. Vzhledem k epidemiologické situaci je i tištěná literatura dostupná pouze z online úložišť, jako je např. Digitální knihovna Kramerius, Národní digitální knihovna. Největší část teoretického podkladu vychází z knih, hlavně pak z knihy Podniková ekonomika od Miloslava Synka a Evy Kislíngerové, dále pak z Finančního řízení podniku od Františka Kaloudy a dalších, které jsou doplněny online publikacemi a články, ať už od samotných bankovních institucí, či leasingových společností.

V praktické části se nejprve zabývám vývojem a analýzou leasingového trhu. Cíl této práce je porovnání alternativního způsobu financování (operativního leasingu) s konvenčním způsobem financování podnikatelské činnosti (úvěrem). Kromě samotného porovnání leasingu s ostatními formami financování podniku, se budu snažit potvrdit níže uvedené hypotézy:

- H1 - „Operativní leasing je nejvýhodnější formou financování firemního vozu“.

---

<sup>1</sup> SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 8074002748;9788074002748;

- H2 - „Operativní leasing je pro zavedenou společnost finančně výhodnější, než klasický úvěr“.
- H3 - „Alternativní zdroje financování jsou budoucností bankovního/nebankovního trhu“.

Důležitá data pro samotnou analýzu a porovnání leasingu a faktoringu jsou převzata z internetových zdrojů, především ze stránek České leasingové a finanční asociace (ČLFA), tyto internetové stránky rovněž posloužily jako zdroj grafů a schémat.

# **TEORETICKÁ ČÁST**

# 1 Alternativní zdroje financování podniku

Alternativní zdroje financování, často také označovány jako ostatní zdroje financování, stojí pomyslně mimo základní rozvržení zdrojů financování v podniku. Jsou ze své podstaty tak specifické, že se jen těžko zařazují mezi vlastní, či cizí zdroje financování. Jedná se o otevřenou skupinu zdrojů, která se liší především svým vznikem, původem a komplikovaností, či objemem investic od standardizovaných podnikových zdrojů. Tyto standardizované zdroje se nejčastěji člení na interní a externí. V čem jsou ale alternativní zdroje financování tak odlišné, je právě ona otevřenost. Kdykoliv můžeme očekávat rozšíření o nové typy zdrojů.

Nejčastěji zmiňované alternativní zdroje financování podniku jsou např.: leasing, forfaiting, faktoring, franšíza a projektové financování. Nejdříve je nutné, si alternativní zdroje financování zasadit do samotné struktury financování podniku a vymezit odkud pocházejí. Pro tento účel využijí schéma přehledně zobrazující druhy financování podniku.

Obrázek 1 Druhy financování podniku



Zdroj: Vlastní zpracování podle (WAWROSZ Petr, 1999, str. 242)

Existují tři způsoby financování podniku, financování vlastním kapitálem (emise akcií, věcné vklady), cizím kapitálem (bankovní úvěr, obchodní úvěr, půjčka, obligace, zálohy od dodavatelů) a samofinancováním (finance plynoucí ze zisku z podnikatelské činnosti, odpisy a další vnitřní zdroje).<sup>2</sup>

<sup>2</sup> SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika. 6., přeprac. a dopl. vyd.* V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8, str. 277.

# 1.1 Leasing

## 1.1.1 Definice leasingu

Jedna z možných definic popisuje leasing takto: nástroj pro využívání majetku (na pevně stanovenou dobu), aniž by přešel do vlastnictví uživatele. Využívání majetku v případě leasingu není závislé na jeho vlastnictví.<sup>3</sup>

## 1.1.2 Historie a vznik

Leasing vznikl v 50. letech v USA, jako velmi pružný nástroj pro financování potřeb podniků, zvláště těch dlouhodobých. Jak již samotný název napovídá, pojem leasing pochází z anglického slova „lease“, označujícího nájemní smlouvu, přesněji smlouvu o pronájmu. Leasing se rozhodně dá označit za alternativní zdroj financování, nevyžaduje totiž nové finance v podobě vlastních, nebo cizích zdrojů. Firma získá potřebný hmotný či nehmotný statek, aniž by musela okamžitě platit plnou cenu. Firma se v ten moment stává nájemcem platící nájemné vlastníkovi. Nájemným splácíme část kupní ceny onoho vybavení. Kromě placených splátek (většinou měsíčně), budou také vznikat provozní náklady. Pokud nájemce splatí celou kupní cenu, tak předmět přechází do jeho vlastnictví.<sup>4</sup>

Leasing může být snadno zaměnitelný s úvěrem a to hlavně v případě, kdy dodavatel dodá odběrateli předmět, za který ale zaplatí až v pozdějším okamžiku buďto najednou, nebo splátkami v pozdější době. V tomto případě se, na rozdíl od leasingu, odběratel nedostává do pozice nájemce. A to ani v případě, že by se stal vlastníkem až po úplném zaplacení předmětu. Důležité je, že po celou dobu plnění smlouvy zůstává majetek ve vlastnictví pronajímatele. Klient disponuje pouze právem tento majetek používat. V kupní ceně, kterou odběratel dodavateli uhradí v pozdější době, není připočtené navýšení o leasingovou marži pronajímatele, a proto se nebude tolik lišit od kupní ceny, kterou by býval odběratel zaplatil za statek, kdyby ho uhradil ve chvíli dodání.

Leasing je v podstatě třístranný právní vztah mezi dodavatelem, pronajímatelem a uživatelem pronajímaného předmětu (nájemcem). V rámci leasingové smlouvy kupuje pronajímatel od dodavatele dlouhodobý majetek (tím se stává vlastníkem), tento majetek obratem dává, za pevně stanovených podmínek k dispozici nájemci (ten se stává uživatelem). Tím se dostáváme k tomu, že je třeba rozlišovat více druhů leasingu.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6, str. 103.

<sup>4</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6, str. 103.

<sup>5</sup> WAWROSZ, Petr. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. Ostrava: Sagit, 1999. ISBN 80-7208-106-3, str. 243.

### 1.1.3 Leasing v tuzemsku

Na straně nabídky je významný počet subjektů tvořený převážně nezávislými leasingovými společnostmi, dále pak bankami a jejich dceřnými společnostmi, společnostmi dovozců, ale i specializovaných výrobců. Tyto leasingové společnosti jsou velmi často bez jakékoliv komoditní specializace (jsou univerzální). V současné době platí, že z počátku převažující poptávka se vyrovnala s nabídkou. Tato převaha poptávky byla vynucena situací ve firmách a to především z důvodu nedostatečných vlastních zdrojů a omezených možností emisí firemních cenných papírů (akcií, ale i dluhopisů). Tyto faktory ovlivňují úroveň nabízených leasingových služeb, hlavně služby vyznačující se vyšší ziskovou přírůžkou, přesunem rizika na nájemce a nedostatečným doprovodným servisem.

Rozhodujícími investicemi jsou u nás investice movité, kde více než 30 % všech movitých investic je financováno leasingem. To samozřejmě podporuje trh v růstu, už v roce 2004 poskytly leasingové společnosti se sídlem v ČR do leasingového užívání budovy v hodnotě „více než 11 mld. Kč“.<sup>6</sup>

### 1.1.4 Druhy leasingu

V základním dělení budeme uvažovat tři formy leasingu a to:

- leasing nepřímý,
- leasing přímý,
- leasing zpětný.

Leasing jako třístranný právní vztah se označuje jako **nepřímý**, který je nejčastější. V případě, že je výrobce předmětu zároveň i pronajímatelem, hovoříme o leasingu **přímém**. Pokud je dodavatel předmětu leasingu zároveň nájemce, jedná se o leasing **zpětný**. Každá z těchto forem financování podniku je považována za speciální formu financování investiční činnosti podniku za použití cizího kapitálu.

Toto rozdělení není ale zdaleka jediné. Jako nejdůležitější se jeví rozdělení z hlediska podnikatelské praxe, kde je klíčovým kritériem smluvní ujednání týkající se způsobu ukončení leasingu. Skutečnost, zda se předmět vrací zpět pronajímateli, nebo zda přechází do vlastnictví nájemce. Tento pohled na problematiku nám leasing rozdělí na další dvě skupiny:

- leasing finanční,
- leasing operativní.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. ISBN 80-86119-38-6, s. 404-408, str. 390.

<sup>7</sup> ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prospektiva firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 142.

## Finanční leasing

V rámci standartního finančního leasingu pronajímatel převádí na nájemce, v rámci pronájmu daného předmětu, také veškerá rizika, ale i benefity plynoucí ze samotného vlastnictví pronajímaného předmětu. Po uplynutí smlouvy je na nájemce převedeno posléze i vlastnické právo.

Z pohledu finančního představuje finanční leasing úročený zdroj financí. Nájemce splácí samotnou cenu pronajímaného předmětu navýšenou o smluvně stanovenou částku. Tato částka je pro pronajímatele výnosem. Tato cena navýšená o výnos pro pronajímatele má formu splátek ve stejné výši, tzv. anuit.<sup>8</sup> Nájemné v sobě zahrnuje poměrnou část odpisů najaté věci a dále pak úrokové náklady financování rozšířené o pojištění a rozpočtené režijní náklady spolu se ziskem pronajímatele. Leasingové úročení je poté rozdíl mezi pořizovací cenou majetku a cenou leasingu.

Úroková sazba, která se uvádí v případě úvěru či leasingu, závisí hned na několika faktorech. Nejdůležitějším faktorem je základní sazba ČNB. Právě od této sazby se odvíjí veškeré úročení úvěrů poskytnutých bankami. Úroková sazba je jedním ze základních nepřímých nástrojů měnové politiky. Výší úroků ovlivňuje ČNB chování podnikatelských subjektů. Pokud dojde ke zvýšení základních sazeb (diskontní, lombardní, či repositazby) budou leasingy a hypotéky zdražovat.<sup>9</sup>

## Operativní leasing<sup>10</sup>

Operativní či provozní leasing je zjednodušeně řečeno zápůjčka předmětu za určitou úplatu. Tento typ leasingu umožňuje nájemci nehradit celou pořizovací cenu, ve většině případech vozidla. Klient hradí ve splátkách pouze rozdíl mezi pořizovací a zůstatkovou hodnotou automobilu. Operativní leasing standardně upravuje počet možných najetých kilometrů, stejně jako u finančního leasingu nenese klient určitá rizika spojená s vlastnictvím vozu a hradí pouze amortizaci vozidla přímo úměrnou době nájmu a počtu najetých kilometrů. Leasingová společnost se stará o zajištění zákonných požadavků jako: silniční daň, pojištění, nebo poplatky s provozem vozidla spojené. V podstatě se tedy jedná o dlouhodobý pronájem. Délka operativního leasingu se řádově pohybuje od 24 do 84 měsíců, jednotlivé nabídky se mohou lišit. Jedna z největších leasingových společností, Arval CZ s.r.o. upřednostňuje 48 měsíců.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> „Anuita“ je zpravidla stálá měsíční platba dlouhodobého dluhu vztažená k úvěru, v našem případě k leasingu. Zahrnuje v sobě splátku úmoru a úroku.

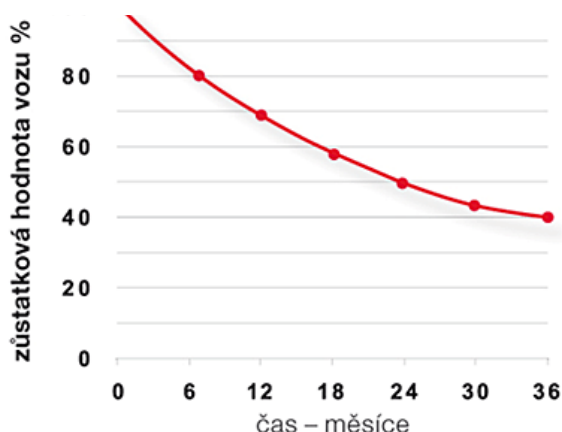
<sup>9</sup> ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 142–143.

<sup>10</sup> Podle ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 142.

<sup>11</sup> *Akční nabídky vozů na operativní leasing* [online]. Praha [cit. 2021-2-26]. Dostupné z: [https://www.arval.cz/cs/nabidky?type\\_car=3&manufacturer=301](https://www.arval.cz/cs/nabidky?type_car=3&manufacturer=301)



Obrázek 2 Amortizace při 40 000 km/rok



Zdroj: ČLFA<sup>12</sup>

Graf v obrázku č. 2 nám zobrazuje snížení hodnoty vozu, respektive zůstatkovou hodnotu v procentech vztaženou k nájezdu kilometrů za rok. V tomto případě je operativní leasing vyměřen na 36 měsíců, jak jsem ale již zmínil, doba pronájmu vozidla se liší v závislosti na vyjednaných podmínkách dané smlouvy.

V dnešní době hojně využívanou nadstavbou je tzv. full-servise leasing. Jedná se o komplexnější operativní leasing doplněný o služby potřebné k provozu vozidla. Tímto typem leasingu nájemce outsourcuje služby v oblasti správy vozidla. Balíčky těchto služeb jsou velmi obsáhlé, ale typicky zahrnují: záruční a pozáruční servis, uskladnění a služby spojené s výměnou pneumatik až po havarijní a zákonné pojištění, poplatky za rádio a veškeré vedení administrativy. Je standardem, že leasingová společnost zajistí asistenční službu, dálniční známku, tankovací kartu a další služby s full-servise leasingem spojené. Na leasingové společnosti jsou tedy služby potřebné k zajištění komfortního a bezrizikového fungování mobility, bez bezprostředního nároku na klientovy vlastní zdroje. I když se jedná o nadstavbu, je to zároveň dominantní forma operativního leasingu. Malé tuzemské firmy, nadnárodní korporace, dokonce i velké korporace jako například již mnou zmíněný Arval CZ s.r.o., využívají hlavně tento typ leasingu.<sup>13</sup>

Obdobně funguje operativní leasing i v případě leasingu strojů a zařízení, nikoliv pouze automobilů.

---

<sup>12</sup> Amortizace [online]. Těšnov [cit. 2021-2-28]. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/544-charakteristika-leasingu.docx>

### 1.1.5 Výhody a nevýhody leasingu

Jako s každým způsobem financování se i s finančním leasingem pojí určitá pozitivita i negativa.

#### Výhody<sup>14</sup>

- Nespornou výhodou je používání majetku, a to bez potřeby vyčerpání vlastních peněžních prostředků najednou, to do jisté míry vede k větší konkurenceschopnosti a rozvoji podniku.
- Inflační riziko zůstává na straně pronajímatele, kde ovšem záleží na samotné konstrukci a nastavení leasingových splátek.<sup>15</sup>
- Leasingové splátky mohou být ze strany nájemce nastaveny tak, aby se shodovaly se skutečnými výkonnými parametry, tak může nájemce splácet jen tolik, kolik finančního objemu daná věc (předmět leasingu) realizuje, v návaznosti např. na sezónní provoz je možné, po předchozí dohodě s leasingovou společností, sjednat nepravidelné splátky.
- Nájemce využívá majetek a nedostává se do rizika spojeného s pořízením samotného majetku, zároveň nemůže nastat situace, kdy se objeví neočekávané náklady spojené např. s prostoji při realizaci projektu.
- V závislosti na velikosti leasingové společnosti, můžeme očekávat lepší podmínky refinancování od bankovních institucí.
- Hlavně v případě menších podniků se jedná o dostupnější způsob financování, než v případě úvěru.
- Leasingové splátky se dají použít ke snížení základu daně.

#### Nevýhody<sup>16</sup>

- Leasing potlačuje výhody odpisů, po naplnění smlouvy přechází veškerý majetek do rukou pronajímatele, čímž se naprosto ztrácí výhoda odpisů jako daňově uznatelných nákladů, místo kterých lze ovšem uplatnit nájemné.
- Druhým negativem je možné omezování ze strany pronajímatele plynoucí ze skutečnosti, že po celou dobu splácení není majetek ve vlastnictví nájemce,
- vždy záleží na nastavených podmínkách, ale v případě vypovězení smlouvy musí nájemce počítat s platbou penále, dle smluvních podmínek.

---

<sup>14</sup> Podle ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 143.

<sup>15</sup> *Daně, banky, kalkulačky, spoření, kurzy měn* [online]. Praha: Finance.cz, 2021 [cit. 2021-3-15]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/uvery-a-pujcky/leasing/abeceda-leasingu/vyhody-a-nevyhody/>

<sup>16</sup> Podle ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 143.

- Firmy musí zvážit také riziko spojené s případným bankrotem leasingové společnosti a následným vrácením předmětu a jednáním o kompenzaci s tím spojené.
- Nájemcova práva jsou omezena leasingovou smlouvou.
- Při jakékoli úpravě či zásahu, ze strany nájemce je potřebný souhlas pronajímatele (leasingové společnosti).<sup>17</sup>

## 1.2 Faktoring

### 1.2.1 Historie a vznik

Faktoring se řadí k zavedeným způsobům alternativního financování podniku. Pokud bychom hledali kořeny faktoringu, nejspíše bychom se dostali do starověkého Říma, kde bohatí obchodníci zaměstnávali agenty, jinak řečeno faktory, kteří spravovali prodej a doručení zboží. Vůbec první záznamy o faktoringu pocházejí z let 500–336 př.n.l. Výrazně se faktoring do dějin zapsal v 15. století při obchodování s dřevem, kožešinami a dalšími komoditami vyváženými z Ameriky. Záznamy ukazují, že se tento trend dále rozvíjel ve středověku. Ať už v Anglii či napříč Evropou 16. století, faktoring byl využíván ke zvýšení odbytu. V tomto období se ale faktoring v mnoha aspektech lišil od faktoringu, jak ho známe dnes. Běžné bylo fyzické převzetí zásilky a uložení zboží, následné vyhledávání zákazníků a doručení zboží. A nakonec převzetí platby od kupců. Za odměnu byl faktor vyplacen poměrnou částkou z celkové ceny prodaného předmětu. Nejdůležitější je, podle mého názoru, vývoj faktoringu v průběhu 20. století, kdy se formoval do podoby, jak ho známe dnes. Od počátku 20. let se faktoring využíval v oděvním a textilním průmyslu. Opravdový rozkvět ale nastává až v 80. letech minulého století, hlavně díky změnám na finančních trzích a v bankovním odvětví. Pro malé a střední podniky bylo bankovní financování často nedosažitelné, a proto musely hledat jiný způsob financování. Je tedy patrné, že se původně používal ve sféře zahraničního obchodu, později se rozšířil i na tuzemské obchodní vztahy.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> *Výhody a nevýhody leasingu* [online]. Praha: Zprávy - Aktuálně.cz, 2021 [cit. 2021-3-15]. Dostupné z: <https://zpravy.aktualne.cz/finance/vyhody-a-nevyhody-leasingu/r~i:article:250445/>

<sup>18</sup> *A Brief History of Factoring* [online]. Istanbul: Fiba Faktoring, 2013 [cit. 2021-3-17]. Dostupné z: <https://www.fibafactoring.com.tr/en/a-brief-history-of-factoring>

## 1.2.2 Definice

Jedná se o prodej pohledávek podniku bance či specializované instituci (faktorovi), který se tak stává v podstatě věřitelem. Týká se především krátkodobého financování (jde tedy o financování krátkodobými zdroji).<sup>19</sup>

Představme si firmu, která má pohledávku vůči svému odběrateli (např. neuhrané služby, za dodané zboží) a tyto pohledávky prodá (postoupí) faktoringové firmě. Kdyby tuto pohledávku firma neprodala, stejně by peníze od svého odběratele dostala. Hlavní výhodou je, že firma dostane své peníze okamžitě, resp. dříve a nemusí čekat na zaplacení od odběratele, resp. na splatnost faktury.

Odkupované pohledávky vznikají z dodávek na otevřený účet, které nejsou nijak jištěny žádným ze záručních instrumentů jako je např. akreditiv (bankou garantovaný způsob úhrady za zboží až v okamžiku, kdy dojde k předání a kontrole kvality, respektive k potvrzení přijímacích dokumentů a doručení bance)<sup>20</sup>, bankovní záruka, nebo směnka s bankovním ručením. Odkupované pohledávky jsou krátkodobého charakteru, zpravidla s dobou splatnosti až 180 dní. Tyto pohledávky nejsou z pravidla zajištěny žádným z výše zmíněných zajišťovacích instrumentů. Naproti tomu u dlouhodobých pohledávek je tato forma zajištění obvyklá. S pohledávkami zároveň nesmí být spjata žádná třetí osoba a musí u nich existovat možnost cese (postoupení). Ze strany faktora musí být pohledávka s akceptovatelnou bonitou (hodnocení schopnosti zákazníka dostát svým závazkům vůči instituci) a z přijatelného tržního sektoru.<sup>21</sup>

Faktor nakupující pohledávky před splatností vyhledává buďto všechny pohledávky, jednotlivé pohledávky (hlavně pak ty větší), nebo objemově vymezené pohledávky. Z hodnot jednotlivých pohledávek si poté faktor sráží úrok za dobu od nákupu do doby splatnosti (výnos – diskont), režii (nepřřaditelné, společné náklady), rizikovou provizi (pro případ, že převzaté pohledávky nejdou na odbyt) a další případné náklady spojené s faktoringem. Pohledávka je poté při splatnosti inkasována od dlužníka. Ziskem z tohoto typu pohledávky je tzv. inkaso, od kterého jsou odečteny veškeré náklady nákupu pohledávky a související náklady.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6, str. 100.

<sup>20</sup> *Co je to Akreditiv | Bankovní slovník | Banky.cz. Vše o bankách a bankovních produktech: srovnávače, pobočky, bankomaty | Banky.cz* [online]. Copyright © 2021 Top [cit. 10.03.2021]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/bankovni-slovník/akreditiv/>

<sup>21</sup> ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8, str. 194.

<sup>22</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6, str. 100-101.

### 1.2.3 Schéma tuzemského faktoringu

Takto nabízí faktoringové služby jedna z největších bankovních institucí, Česká spořitelna.

Obrázek 3 Schéma faktoringu České spořitelny



Zdroj: Vlastní zpracování podle (Factoring České spořitelny, 2021)<sup>23</sup>

Česká spořitelna (faktor) uzavře s dodavatelem rámcovou faktoringovou smlouvu. Dodavatel poskytne výrobky a služby odběrateli, v závislosti na konkrétní pohledávce a vystaví fakturu, v našem případě České spořitelně. V reakci na přijetí faktury, vystaví Česká spořitelna zálohovou platbu (až 90 % z ceny pohledávky), tím má dodavatel své peníze na účtu s předstihem. Jakmile ve lhůtě splatnosti uhradí odběratel požadovanou částku, může dojít ke konečnému vyrovnání mezi Dodavatelem a Českou spořitelnou.

### 1.2.4 Druhy faktoringu

Factoring lze dělit z více pohledů, my ho budeme dělit podle:

- převzetí úvěrového rizika faktorem,
- počtu smluvních odkupů,
- způsobu postoupení pohledávky,
- podle sídla dodavatele a odběratele.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Factoring České spořitelny: Časté dotazy. [online]. Copyright © 2021 Factoring České spořitelny, a.s. [cit. 10.03.2021]. Dostupné z: <https://www.factoringcs.cz/cs/faq>

<sup>24</sup> MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd.* Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1, str. 347.

## **Faktoring podle převzetí úvěrového rizika faktorem**

Z tohoto hlediska dělíme faktoring na bezregresní (pravý) a regresní (nepravý). V prvním případě přejímá faktor úvěrové riziko a garantuje uhrazení pohledávky i v případě, že odběratel nezaplatí. Garanční platba se většinou uskutečňuje do 90 až 120 dní, u nestandardního faktoringu do 10 až 20 dnů. Povinnosti uhradit pohledávku, se ale v závislosti na vymezených podmínkách ve faktoringové smlouvě, může faktor zba- vit. Nejběžnější je reklamace ze strany odběratele.

Regresní faktoring je především pouze úvěrovým nástrojem. Úvěrové riziko zůstává na straně dodavatele. Pokud by nastala situace, kdy odběratel nezaplatí, musí dodavatel vrátit faktorovi již předplacenou částku včetně uhrazení úroků a ostatních plateb se smlouvou spojených. Poskytovaný úvěr je nejčastěji ve výši 60–80% hodnoty pohle- dávky.

## **Faktoring podle počtu smluvených odkupů**

Smluvní odkup se může týkat pouze jednotlivé pohledávky, nebo balíku pohle- dávek. Poté hovoříme o faktoringu jednorázovém. Tento faktoring je zároveň faktorin- gem pravým.

Pokud faktor odkupuje všechny pohledávky až do předem stanoveného úvěrového rámce, jedná se o tzv. rámcový faktoring, který ve většině případů vystupuje jako fak- toring nepravý. Odkup všech pohledávek je spojen s řadou doplňkových služeb, které se týkají přednostně správy pohledávek.

## **Faktoring podle způsobu postoupení pohledávky**

Podle tohoto rozdělení se faktoring dělí na zjevný a tichý. Ve zjevném faktoringu odběratel ví o postoupení pohledávky faktorovi a platí přímo jemu. V současné době je to dominantní typ faktoringu. Na druhou stranu u skrytého (tichého) faktoringu od- běratel neví o postoupení pohledávky, a proto hradí pohledávku dodavateli (prostřed- níkovi), který částku přeposílá faktorovi za účelem plnění smlouvy, úhrady předplacené částky, úroků a dalších poplatků. Dnes není používání tichého faktoringu běžné, spíše výjimečné.

## **Faktoring podle sídla dodavatele a odběratele**

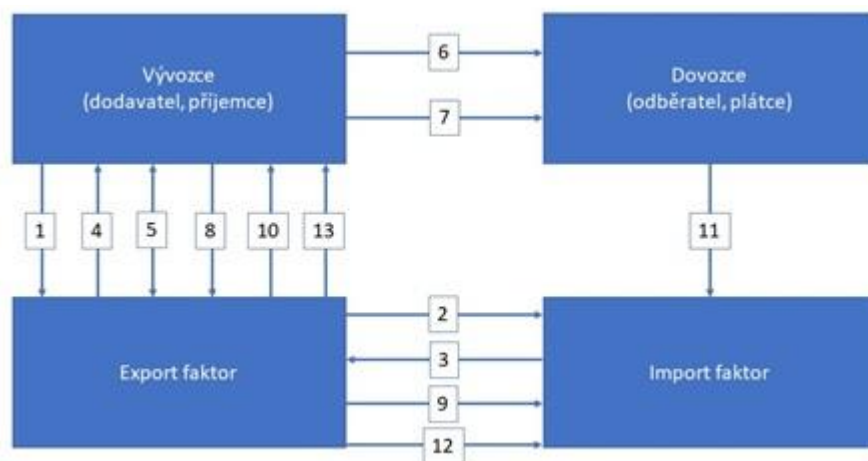
Výše v textu jsem nastínil schéma tuzemského faktoringu. Je tu však otázka, co to ale vůbec tuzemský faktoring je? Jako tuzemský může být označen takový faktoring, jehož dodavatel i odběratel sídlí ve stejné zemi. V českém prostředí převažuje regresní faktoring na rámcovém základě.

Mezinárodním faktoringem označujeme situaci, kdy odběratel, dodavatel nebo faktor mají sídlo v různých zemích. Faktor se v tomto případě dostává do nelehké situ- ace, protože není lehké provést analýzu důvěryhodnosti firmy v zahraničí a stanovit odpovídající úvěrový limit. Mezinárodní faktoring proto využívá dvou-faktorový sys- téem:

- 1) export faktora se sídlem v zemi vývoze,
- 2) import faktora se sídlem v zemi dovozce.

Předpokladem úspěchu tohoto typu faktoringu je skutečnost, že oba subjekty jsou členy stejného sdružení (Heller Group, Factors Chain International apod.) Mezinárodní faktoring bývá většinou faktoringem pravým.<sup>25</sup>

Obrázek 4 Mezinárodní faktoring



Zdroj: Vlastní zpracování podle (MAREK Petr, 2009, str. 348)<sup>26</sup>

Popis mezinárodního faktoringu a jednotlivých kroků:

- 1 → podání žádosti na odkup pohledávky,
- 2 → odeslání žádosti o prověření důvěryhodnosti dovozce a sdělení úvěrového limitu,
- 3 → poskytnutí informace o úvěrovém limitu,
- 4 → sdělení informace o úvěrovém limitu,
- 5 → podpis faktoringové smlouvy,
- 6 → dodání zboží,
- 7 → odeslání faktury,
- 8 → odeslání dvou kopií faktury,
- 9 → odeslání 1 kopie faktury,
- 10 → poskytnutí úvěru na pohledávku (60–80 %),
- 11 → proplacení faktury,
- 12 → převod vyplacené částky po odečtení provize import faktora,

<sup>25</sup> MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1, str. 347.*

<sup>26</sup> MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1, str. 348.*

13 → převod vyplacené částky po odečtení provize export faktora, předplacené částky formou úvěru a úroků z úvěru.<sup>27</sup>

### Další dělení faktoringu

**Revolvingový faktoring.** Subjekt odkupuje všechny postupně vzniklé pohledávky věřitele do předem určeného limitu na základě rámcové smlouvy, splacené pohledávky jsou poté nahrazovány nově vzniklými.

**Vývozní faktoring** je obvykle označován jako faktoring úplný. Základem je odkup pohledávek za zahraničními odběrateli. Díky dodavateli je možné překonat neznalost obchodních podmínek a zvyklostí na zahraničních trzích, právní rámec a dále pak devizové a kurzové problémy. Pro dodavatele se tento typ faktoringu vyplatí v případě, že dodává bez kvalitního zajištění.

**Blokový faktoring** je produktem z rozhraní mezi faktoringem a bankovním úvěrovým rámcem. Jak sem již zmínil, faktor nesleduje obchody jednotlivě, nemonitoruje jednotlivě postoupené pohledávky. Faktor eviduje celkový finanční objem saldokonta a porovnává s evidencí sumarizovaných obchodů uživatele. Blokovaný faktoring je vhodný pro firmy s velkým počtem faktur s nižšími částkami. Proplácené procento saldokonta je obvykle 80 %. Na faktora jsou postupně postupovány nové pohledávky a on postupným financováním plní hodnotu saldokonta do smluvně stanoveného poměru (80 %).

**Bilanční faktoring** slouží k rychlému snížení zadluženosti, která se promítne do rozvahy společnosti. Pohyby zaznamená pouze strana aktiv, postoupení pohledávek se projeví v nárůstu peněžních prostředků na bankovních účtech. Postoupením pohledávek se nám nezvyšuje celková zadluženost a zároveň se nenavýšuje objem cizích zdrojů. Nástroj pro zlepšení rozvahy a ukazatelů finanční analýzy.

## 1.2.5 Výhody a nevýhody

### Výhody<sup>28</sup>

Faktoring může dodavatelům v tuzemsku, i v zahraničí nabídnout řadu výhod:

- Zvýšení obrátu dodavatele.
- Navýšení likvidity dodavatele (nemá vázané peněžní prostředky v pohledávkách).

---

<sup>27</sup> MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd.* Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1, str. 348.

<sup>28</sup> Podle ZEMAN, Václav a Tomáš MELUŽÍN. *Bankovníctví: studijní text pro prezenční i kombinovanou formu studia. Vyd. 2., rozš. a dopl.* Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3581-0, str. 48.



- Dodavatelský úvěr kupujícímu poskytne faktor namísto dodavatele a konkurenční výhoda zůstává tak na straně dodavatele.
- Zlepšení cash-flow.
- Administrativu vede faktor, dodavatel šetří na personálu a věcných nákladech.
- Rizikům čelí faktor místo dodavatele (případné neplacení atd.).
- Snižuje bilanční zadlužení, zvyšuje výnosnost aktiv.
- Má potenciál pokrýt např. sezónní výkyvy ve spotřebě zdrojů na financování podnikatelské činnosti.<sup>29</sup>
- Subjekt není zatížen úvěrem.
- Rychlé získání platebních prostředků.
- Vyhnutí se inkasu a navazujícím nákladům.<sup>30</sup>

### Nevýhody<sup>31</sup>

Není samozřejmě možné, aby se s faktoringem pojila pouze pozitiva, mezi hlavní nevýhody faktoringu patří:

- Řadí se mezi dražší způsoby financování.
- Může dojít k poškození vzájemných vztahů, při agresivním vymáhání pohledávky.
- Je nutná stabilní struktura vztahů mezi dodavatelem a odběratelem s relativně vysokými obraty.
- Faktoringové náklady se velmi často promítají do cen dodávaných výrobků a služeb.
- Vždy rozhodující je bonita<sup>32</sup> odběratele (pokud z pohledu faktora nebude u firmy hrozit platební neschopnost, ochotně vám pohledávky profinancuje, pokud ale podnik dobrou bonitu nemá, pravděpodobnost odkupu se snižuje).
- Dodavatel se využitím faktoringu nezbaví povinností souvisejících s odpovědností za kvalitu služeb či zboží (i přesto, že postoupíte pohledávku faktorovi, nejste zbaveni ostatních povinností vyplývajících z dodávek služeb a zboží, typickým příkladem je zákonná záruční lhůta, odpovědnost za škodu způsobenou vadou výrobku, nebo i neodborně poskytnutou službou).

---

<sup>29</sup> ZEMAN, Václav a Tomáš MELUŽÍN. *Bankovníctví: studijní text pro prezenční i kombinovanou formu studia*. Vyd. 2., rozš. a dopl. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3580-3.

<sup>30</sup> *Alternativní zdroje financování* [online]. Brno: Masarykova Univerzita [cit. 2021-3-20]. Dostupné z: [https://is.muni.cz/el/1456/jaro2005/KFFF/um/FF\\_p11\\_Alt..pdf](https://is.muni.cz/el/1456/jaro2005/KFFF/um/FF_p11_Alt..pdf)

<sup>31</sup> *Podle Vše o Faktoringu pro malé firmy: iFaktoring - Vaše cesta k prosperitě* [online]. Praha [cit. 2021-3-20]. Dostupné z: <https://ifaktoring.cz/faktoring-od-a-do-z/>

<sup>32</sup> "Bonita": *Vyjadřuje hodnocení schopnosti zákazníka dostát svým závazkům vůči instituci, od kteréž si půjčuje peníze. Bonitu stanovuje banka či nebankovní instituce v souvislosti se žádostí o financování, nebo refinancování.*

## 1.3 Forfaiting

### 1.3.1 Vznik<sup>33</sup>

Forfaiting jako finanční instrument vznikl okolo roku 1950 ve Švýcarsku, je tedy výrazně mladší než faktoring. Forfaiting vznikl v době, kdy se evropské velmoci vzpamatovávaly z válečného období a zároveň se začal rozvíjet zahraniční obchod.<sup>34</sup>

Forfaiting je v podstatě prováděný odkup pohledávek splňující určité podmínky. Doba splatnosti pohledávek je na rozdíl od faktoringu v délce od 180 dní, v některých ojedinělých případech může činit i několik let. Hlavním rozdílem oproti faktoringu je skutečnost, že firma postupuje zajištěné pohledávky. S pohledávkou nejsou spojena žádná práva třetích osob a zároveň není vyloučeno postoupení pohledávky na dalšího věitele. Forfaiter nemůže zpětně stíhat vývozce, ale pouze ručitele (zajišťující subjekt). Oproti blokovému faktoringu se výhradně odkupují pouze jednotlivé pohledávky. Faktoring je spojován s celou škálou doplňkových služeb, které ale nejsou spojovány s forfaitingem. Samotný odkup může být prováděn i během splatnosti pohledávek.

Forfaiting má pro firmy stejný nebo dokonce větší význam než faktoring. Firmy získávají ve velmi krátké době nebo okamžitě od forfaitera peníze, které by jinak, stejně jako u faktoringu, obdržely až za určitou dobu. Odkup bývá relativně brzy po dodání zboží, či poskytnutí služby. Tyto odkupy se vyznačují vyšší diskontní sazbou, za kterou jsou forfaiterem pohledávky odkupovány, a která stanoví diskont, o který se sníží forfaiterem placená částka (klientovi). Nominální hodnota odkupovaných pohledávek bývá zpravidla vyšší než 1 000 000 Kč.<sup>35</sup>

### 1.3.2 Definice

Forfaiting je speciální forma středně až dlouhodobého úvěrování pohledávek, které jsou nakupovány v zahraničí. Ze zahraničí také pochází alternativní definice, podle které je forfaiting pouze faktoring v zahraničně-obchodních vztazích.<sup>36</sup>

Je také důležité nadefinovat, za jakých podmínek může forfaiting, popřípadě faktoring, probíhat. Jak faktoring, tak i forfaiting, jsou založeny na postoupení pohledávky. V tomto kontextu je nutné nadefinovat rozdíl mezi faktoringem a forfaitingem na

---

<sup>33</sup> Podle WAWROSZ, Petr. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. Ostrava: Sagit, 1999. ISBN 80-7208-106-3, str. 292.

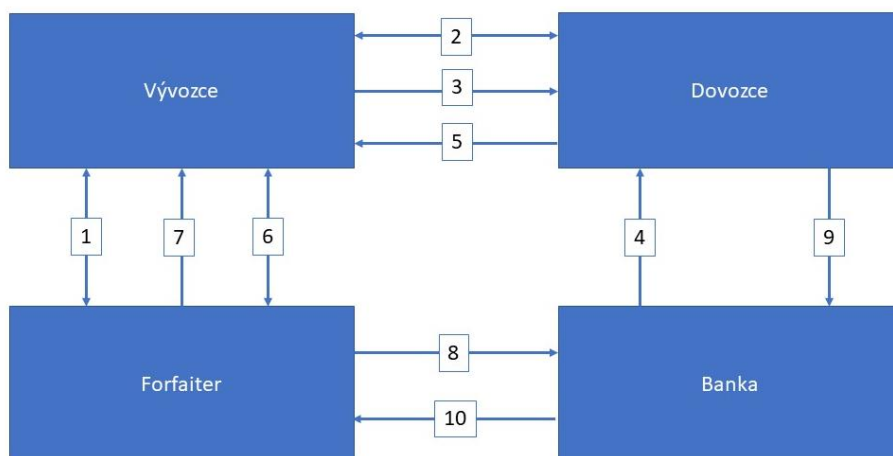
<sup>34</sup> *Forfaiting Services-Export Financing Forfaiting. Trade Funding · Project Finance · Import Finance · Monetization* [online]. Copyright © 2016 [cit. 15.03.2021]. Dostupné z: <https://globaltrade-funding.com/trade-finance-solutions/export-financing/export-forfaiting/>

<sup>35</sup> *Faktoring a forfaiting | Průvodce podnikáním | ČSOB. Průvodce podnikáním | ČSOB* [online]. Copyright © 2021 ČSOB [cit. 16.03.2021]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/faktoring-a-forfaiting-zlepsete-si-provozni-cash-flow-firmy/>

<sup>36</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

jedné straně a odkupem pohledávek na straně druhé. U odkupování pohledávek ať už vůči tuzemským nebo zahraničním odběratelům, budou faktoři a forfaitéři vždy odkupovat relativně bezproblémové pohledávky. Od takových pohledávek nikdo neočekává větší potíže při jejich splácení. Na druhou stranu firmy odkupující pohledávky obecně se především soustředí na pohledávky problémové čili takové, které dlužník nesplácí vůbec nebo je se placením ve zpoždění. Takové pohledávky jsou odkupovány za zlomek původní hodnoty, běžně i méně než 40 % původní hodnoty. Firma prodávající své pohledávky doufá, že pokryje alespoň část z původního příslíbeného zisku a pohledávku k odkupu ráda nabídne. Logika velí, že takto problematické pohledávky nikdo neodkoupí, nicméně po takovýchto pohledávkách je poptávka ze strany firem, které se specializují na vymáhání pohledávek a následnou sanaci. Obdobně jako u faktoringu si celý proces znázorníme na schématu, které zobrazuje jednotlivé vztahy.

Obrázek 5 Mezinárodní forfaiting-schéma



Zdroj: Vlastní zpracování podle (wikipedie, 2019)<sup>37</sup>

<sup>37</sup> *Obvyklá struktura forfaitingové operace* [online]. 2019 [cit. 2021-8-3]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Forfaiting#/media/Soubor:Forfaiter.png>

Popis mezinárodního forfaitingu:

- 1 → vznik závazku, pohledávky budou od exportéra odkoupeny,
- 2 → uzavření obchodního kontraktu,
- 3 → dodávka zboží, či služby,
- 4 → poskytnutí bankovní garance,
- 5 → předání potřebných dokumentů (např.: konosamentu či vlastnického práva)<sup>38</sup>
- 6 → dodání dokumentů,
- 7 → platba diskontem,
- 8 → předložení dokumentů pro platbu,
- 9 → splacení v předem dohodnuté lhůtě,
- 10 → platba forfaiterovi.

Vývozce (dodavatel) dodává zboží či službu dovozci prostřednictvím dodavatelského úvěru. Před vypršením lhůty splatnosti předá vývozce pohledávku forfaiterovi, který ji následně proplatí. Samotný forfaiter z pohledávky sráží úrok, rizikovou přírážku a zisk společně s režijními náklady.<sup>39</sup>

### 1.3.3 Zajišťovací instrumenty<sup>40</sup>

Tyto instrumenty slouží především k zajištění pohledávky před nesplacením a dělíme je do třech skupin:

- platební,
- pojistné,
- ostatní zajišťovací instrumenty.

**Platební zajišťovací instrumenty** jsou instrumenty vázané na určitý platební instrument, typicky závazek banky zaplacený směnkou, závazek banky nepředat odběrateli dokumenty opravňující k převzetí zboží, dokud nebude proveden inkasní příkaz či akceptace směnky. Dále pak oprávnění banky srazit příslušnou částku z účtu odběratele při předložení dokumentů (platební příslib) nebo závazek faktora uhradit zbývající část pohledávky a nevyžadovat vrácení předplacené částky, pokud nebude odběratel schopen platit.

**Pojistné zajišťovací instrumenty** umožňují dodavateli pojištění proti komerčním a politickým (teritoriálním) rizikům. Komerční rizika jsou především taková, kdy je

---

<sup>38</sup> "Konosament": Jinými slovy náložní list, je typem cenného papíru a zároveň dopravním dokumentem používaným při přepravě nákladu na moři. Představuje také dispoziční právo ke zboží, které je v konosamentu uvedeno.

<sup>39</sup> KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

<sup>40</sup> Podle MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd.* Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1, str. 349–350.

odběratel v platební neschopnosti nebo platit odmítá. Politická rizika jsou velmi podobná rizikům komerčním, liší se ale v důvodu platební neschopnosti. Platební neschopnost nastává v důsledku politických událostí. Typickým případem je revoluce, válka, změna v právním prostředí a s tím zastavené platby do zahraničí apod., nebo dále přírodní faktory (požáry, zemětřesení, nedostatek vody atd.). V tomto případě se jako pojistná událost bere nezaplacení pohledávky ze strany odběratele v určité lhůtě. Pokud se tak stane, je dodavatel povinen nahlásit vznik pojistné události pojišťovně. Tím začíná běžet relativně krátká karenční lhůta (6–9 měsíců<sup>41</sup>), v tomto období se vymáhání pohledávky účastní i pojišťovna. Pokud tato lhůta uběhne bez vyplacení částky, přistoupí pojišťovna k vyplacení pojistné částky. Veškeré pojištění pohledávek má vysokou spoluúčasť pojistitele. Na českém trhu působí v oblasti pojištění pohledávek do zahraničí např. Exportní garanční a pojišťovací společnost a. s. Tato instituce je ve výhradním státním vlastnictví a tvoří nedílnou součást vládní politiky podporující export.

### 1.3.4 Výhody a nevýhody

#### Výhody

Sjednáním forfaitingu získávají všechny zúčastněné strany řadu výhod, které se v mnohém shodují s výhodami, které nabízí faktoring. Jedná se zejména o následující:

- Pro prodávajícího spočívá hlavní výhoda v okamžité platbě za pohledávku a s tím spojené navýšení kapitálu, který je potřebný pro výrobní, hospodářskou a ostatní činnost.
- Není třeba bankovního úvěru na krytí pohledávek,<sup>42</sup>
- vývozce není zatížen rizikem platební neschopnosti obchodního partnera a rizika přecházejí na forfaitera,
- Forfaiting zároveň umožňuje exportérovi podnikat v zemích, kde by jinak byl vystaven příliš vysokému riziku.
- Vývozce je zároveň chráněn před budoucím zvyšováním úrokových sazeb a kolísáním směnných kurzů.
- V rozvaze exportéra nejsou zahrnuty pohledávky, bankovní půjčky, ani ostatní podmíněné závazky.
- Další nesporná výhoda je samotná jednoduchost dokumentace a absence zbytečné byrokracie, dokumentace eliminuje náklady na právní zastoupení.

---

<sup>41</sup> MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd.* Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1

<sup>42</sup> DVORÁK, Petr. *Bankovníctví pro bankéře a klienty.* Praha: Linde, 2005. Vysokoškolská učebnice (Linde). ISBN 80-7201-515-x, str. 579.

- Poslední výhodou je flexibilita, transakce se mohou pohybovat v rozpětí od šesti měsíců do pěti let.<sup>43</sup>

## Nevýhody

S touto formou alternativního financování však jsou svázány i jisté nevýhody.

- Jedná se o relativně drahou formu financování.
- Z pohledu banky neexistuje žádný právní rámec na ochranu finanční instituce, která čelí riziku v podobě politického, nebo směnného rizika a rizika spojeného se zahraničními transakcemi.
- Z pohledu exportéra se jedná o velmi drahý způsob financování, vzhledem k vysokým bankovním poplatkům spojených s vysokou mírou rizika.
- Pro forfaiting neexistuje žádný sekundární trh, a proto zde může chybět likvidita.
- Potencionální ovlivnění důvěry mezi dodavatelem a odběratelem, čemuž ale lze předejít včasným informováním druhé strany.<sup>44</sup>

## 1.4 Franchising

### 1.4.1 Historie a vznik

Původ franchisingu je poměrně nejasný, stále se s přesností neví, kdo prodal první licenci k podnikání. Nicméně licence k provozování jakékoliv činnosti má své kořeny ve středověku minulého tisíciletí, jako je například zpoplatněné využívání lesů, organizování trhů nebo poskytování služeb. Poskytovatelé v tomto případě byli čelní představitelé církve, šlechta nebo králové. Pokud se zaměříme na události 19. století, největšími poskytovateli, prvních předchůdců dnešních licencí, byli představitelé řemeslných cechů v Británii, kteří po předcházejícím zaškolení byli uzpůsobeni k udělování povolení k vykonávání řemeslné činnosti.

Jako u většiny finančních instrumentů, tak jako je známe dnes, můžeme jejich rozmach a kořeny najít v Americe. Právě v Americe zažila franšíza největší rozmach, ne nadarmo je USA považováno za kolébkou moderního franšizingu. Za pomyslné otce se považují Izák Singer a John S. Pemberton. Izák byl výrobcem šicích strojů, který v 19. století vytvořil síť distributorů, kteří výměnou za poplatek mohli distribuovat jeho výrobky. V návaznosti na Izáka koncem 19. století zpřístupnil John S. Pemberton své

---

<sup>43</sup> *Forfaiting* [online]. Credit Europe Bank, 2015 [cit. 2021-3-25]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.crediteuropebank.com/bank-relations/forfaiting.html>

<sup>44</sup> *Advantages and Disadvantages of Forfeiting: LetsLearnFinance - Finance Guide for Beginners* [online]. Udaipur: Lets Learn Finance, 2009 [cit. 2021-3-25]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.letslearnfinance.com/advantages-and-disadvantages-of-forfeiting.html>

know-how na výrobu Coca Coly americkým výrobcům nápojů. Ti tak mohli vyrábět naprosto stejný nápoj jako on. Franchising je neodmyslitelně spojený s pokrokem a rozvojem motorizace ve 30. letech 20. století, kdy byli výrobci automobilů nuceni hledat nové způsoby prodeje. Tento způsob prodeje přetrval do současnosti ve formě dealerských sítí, které fungují na principu franchisingu. Naprostou revoluci na poli franchisingu znamenalo období po druhé světové válce, a to nejen v automobilovém průmyslu, ale napříč všemi hospodářskými oblastmi. Především ve službách a gastronomii. Služby a gastronomie vyžadují větší zapojení ze strany majitelů licencí. Franšízanti tedy získávali zkušenosti jak s řízením celého podniku, tak s prodejem či s poskytováním služeb. Po ustálení na americkém trhu začal franchising expandovat do Evropy.<sup>45</sup>

### 1.4.2 Definice<sup>46</sup>

Jednotná definice franchisingu neexistuje, vždy záleží na právním řádu dané země, která vede k rozdílné definici. Nejlepší definice, promítající se do všech ostatních pochází, od DFV (Německý franchisový svaz) a zní následovně: „*Franchising je vertikálně – kooperativně organizovaný odbytový systém právně samostatných podnikatelů na bázi smluvních dlouhodobých závazků. Tento systém vstupuje na trh jednotně a vytváří se prostřednictvím vzájemného plnění partnerů patřících do jednoho systému a kontrolním systémem. Franchisorův souhrn podmínek pro poskytnutí franchisingu se nazývá franchisový balík. Je sestaven z nákupního, odbytového a organizačního konceptu, využívání ochranných práv, výchovy franchisanta, závazku franchisora podporovat aktivně franchisanta a průběžně rozvíjet tuto koncepci. Franchisant vystupuje vlastním jménem a na vlastní účet. Má právo a povinnost využívat franchisový balík za úplatu. Jako výkonnostní příspěvek dodává práci, kapitál a informace.*“<sup>47</sup>

Podle doporučení Mezinárodní asociace amerických franchisorů může být franchising definován jako: „*Smlouva nebo dohoda, písemná nebo psaná, mezi dvěma nebo více partnery, za podmínek, kdy:*

- *Je franchisantovi poskytnuto právo podle marketingového plánu sestaveného franchisorem, a to především prodávat výrobky, nebo poskytovat služby.*
- *Řízení podnikatelské činnosti, které je spojeno s označením výrobků, služeb, a především obchodního jména a ostatních symbolů, podle kterých jsou jednotliví podnikatelé rozpoznatelní,*

---

<sup>45</sup> *Historie franšízingu: Franšíza a vlastní firma* [online]. Praha: Franchising.cz, 2019 [cit. 2021-3-28]. Forfaiting. Dostupné z: <https://franchising.cz/abc-franchisingu/1/historie-fransizingu/>

<sup>46</sup> Podle ŘEZNIČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 7–9.

<sup>47</sup> Podle ŘEZNIČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 7–9.

- *franchisant se dobrovolně zavazuje platit předem stanovenou částku za využívání franchisingu.*<sup>48</sup>

Co ale samotný franchisor, kromě zisku, poskytováním franšizy získá? Především možnost expanze na určitém teritoriu, což je obvykle jednou z jeho nejvyšších priorit. Také získává dobře motivované lidské zdroje disponující motivací po úspěchu, schopností mezilidské interakce a podnikatelským smýšlením.

### 1.4.3 Charakteristické znaky

Charakteristické znaky vystupují přímo z definic franchisingu, jsou jimi např.

- Spolupráce dlouhodobého charakteru mezi franchisantem a franchisorem,
- z německé definice odvozená vertikálně organizovaná struktura systému,
- naprostá právní a částečně podnikatelská samostatnost franchisanta,
- poskytnuté právo používat ochrannou známku, obchodní jméno a značku výrobků/technologií, know-how, image, zkušenosti, nebo obytné a marketingové programy,
- právo franchisora řídit franchisový systém,
- povinnosti franchisanta jednat ustanoveným způsobem,
- podpora franchisora při vedení a výstavbě podniku.<sup>49</sup>

Na základě charakteristických znaků můžeme franchising jasně oddělit např. od licenční smlouvy. Na rozdíl od licenční smlouvy jsou předmětem franchisové smlouvy mimo průmyslová práva také práva týkající se prodeje výrobků/služeb pod obchodním jménem, franchisant takto v podstatě přebírá image, goodwill a celé know-how, stejně jako systémy výroby a prodeje. Franchisová smlouva je tedy mnohem širší pojem a licenční smlouva do ní bývá velmi často implementována. Podobným, i když ne stejným systémem, je komisionářský systém, kde se komisionář zavazuje, že zařídí vlastním jménem, přitom ale na účet komitenta, určité obchodní úkony, a komitent se zavazuje vyplatit úplatu. Komisionář, podobně jako franchisant, je povinen jednat odborně a podle pokynů komitenta. Hlavním rozdílem mezi komisionářským a franchisovým systémem je v délce vztahu mezi jednotlivými stranami. Komisionářský systém je krátkodobého charakteru a naplno nevyužívá veškerého know-how, obchodní známky atd., zároveň nezná kontrolní právo komitenta. Příkladů bych našel mnohem více, ale pro představu nám tyto dva příklady postačí.

---

<sup>48</sup> Podle ŠTENSOVÁ, Antónia a Zuzana GIERATOVÁ. *Viete čo je franchising?*. Bratislava: Elita, 1991. ISBN 80-85323-10-9, str. 40.

<sup>49</sup> ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8. str. 7–9.



## 1.4.4 Druhy franchisingu

Franchising můžeme rozdělit s ohledem na několik hledisek, např.:

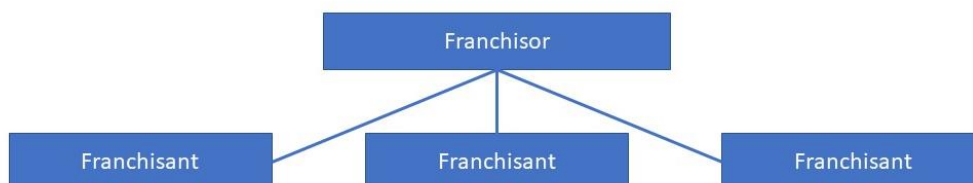
- podle historického hlediska, kdy prvním a nejstarším zástupcem byl tzv. výrobní franchising, s kterým jsme se již setkali na začátku této podkapitoly. Mluvím samozřejmě o vynálezci receptury Coca Coly, Johnu S. Pembertonovi, který vydával povolení a know-how na výrobu Coca Coly. Každý franchisant získal přesný popis výrobního postupu pro výrobu a následnou distribuci. Tento výrobní franchising se postupně vyvíjel a nyní bývá upřednostňován odbytový nebo také package franchising. Dal by se označit jako podnikání na klíč, kdy podnikatel získává otestovaný podnikatelský nápad, popřípadě také pomoc se založením a řízením vlastního podniku. Tento typ franchisingu je typický pro oblast služeb,
- podle vertikálního členění, dělíme franchising na jednostupňový, který spolupracuje pouze s franchisanty na stejné úrovni a dále na franchising víceúrovňový, kde jsou franchisanti na více úrovních.
- s ohledem na předmět můžeme franchising dělit následovně, výrobní/průmyslový franchising (zaměřeno na samotnou výrobu), odbytový/distribuční franchising (zaměřeno na prodej výrobků), franchising služeb (předmětem je poskytování služeb),
- podle vztahu ke třetím stranám, master franchising, kde franchisor poskytuje právo "distribučovat" franchising dalším franchisantům, poté hovoříme o tzv. subfranchisingu. Quasi franchisoři tak mohou vykonávat svou činnost, i když jen v pevně vymezené oblasti. Druhým typem je jednoduchý franchising, kdy má franchisant zakázané takové typy činností, které by mohly vést k prozrazení důležitých informací a údajů týkajících se franchisingového systému jakékoliv třetí straně.<sup>50</sup>

Pro přehlednost si oba typy franchisingů ukážeme na schématu. Jako první uvedu jednoduchý franchising, ze kterého posléze vychází master franchising.

---

<sup>50</sup> ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 13–15.

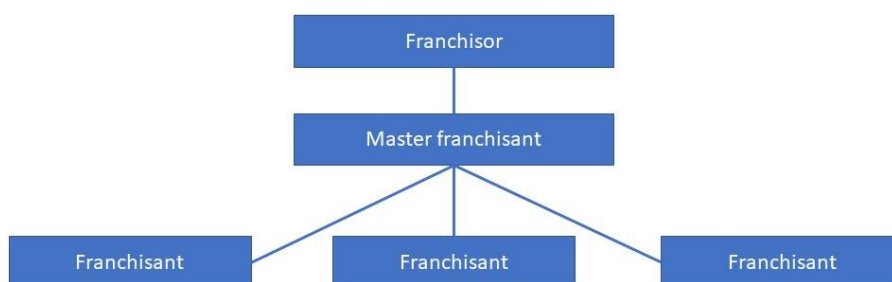
Obrázek 6 Jednoduchý franchising-schéma



Zdroj: Vlastní zpracování podle (ŘEZNÍČKOVÁ Martina, 1999, str. 15)<sup>51</sup>

Ve schématu je vyobrazen jednoduchý franchising, ve kterém franchisor zakazuje jakoukoliv činnost, která by mohla prozradit důležité informace a údaje týkající se podnikání a franchisového systému třetím stranám. Firma tedy není oprávněna provádět master franchising, to je možné až v schématu následujícím.

Obrázek 7 Master franchising-schéma



Zdroj: Vlastní zpracování podle (ŘEZNÍČKOVÁ Martina, 1999, str. 15)<sup>52</sup>

Master franchising vychází z franchisingu jednoduchého, pouze je rozšířen o master franchisanta, který disponuje právem dále poskytovat franchising dalším franchisantům. Koncoví franchisanti se tak stávají quazi franchisanty, kteří mají ale omezená oprávnění, která jsou smluvně ošetřena.

V úvahu musíme také vzít členění podle teritoria neboli území. Z tohoto pohledu členíme franchising na národní, který je uskutečňován mezi franchisantem a

---

<sup>51</sup> ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 15.

<sup>52</sup> ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 15.

franchisorem z téhož státu. Druhým typem bude poté franchising mezinárodní, který je poskytován do jiného státu.

Jako poslední zmíním dělení podle exkluzivity (výlučnosti) výrobků. V případě exkluzivních výrobků je spíše používaný výraz minifranchising. Tyto výrobky jsou určeny pro velmi malý okruh spotřebitelů a jsou poskytovány exkluzivními firmami. Franchisor poskytuje právo prodeje těchto výrobků na předem domluveném území. Mimo to také určuje samotný franchisový sortiment, vstupní kapitálový vklad, reklamní materiály, dodržování předepsaných cen, specifické zařízení prodejen a to právě pro optimální naplnění nabídky exkluzivních firem.<sup>53</sup>

### **1.4.5 Výhody a nevýhody<sup>54</sup>**

#### **Výhody**

Samotná podstata franchisingu, kdy franchisor zprostředkovává jednomu nebo i více franchisantům právo využívat cizí předmět podnikání, ochrannou známku, obchodní značku a jméno a další specifické znaky spojované s franchisingem jako takovým, což ale samozřejmě představuje pro obě strany mnoho výhod a nevýhod. Přitom má každá ze stran snahu co nejvíc minimalizovat nevýhody a maximalizovat výhody. Nesmí přitom ale opomíjet jejich společné cíle. Mezi ty především patří dosažení výhodnější pozice na trhu, snížení nákladů, lepší finanční hospodaření, nebo lepší organizace podnikového řízení. Výhod, které franchising nabízí, je mnoho. Pro lepší orientaci je podle mě dobré jednotlivé výhody rozdělit na výhody pro franchisora a dále na výhody pro franchisanta.

#### **Výhody pro franchisora**

Výhody franchisingu, pro franchisora, které budu dále uvádět, mohou být brány jako obecné a platí pro všechny odvětví franchisingu.

- Tvorba vlastní struktury odbytové sítě a její následný rozvoj. Tímto se franchising stává prostředkem expanze při zapojení minima vlastního kapitálu, neboť franchisant vynakládá svůj kapitál a riziko spojené s podnikáním nese také on.
- Přímá expanze a s tím spojené získání podílu na trhu. Franchisor využívá zkušenosti franchisanta, ke kterým by jinak neměl přístup a získává tak atraktivní umístění svých podniků.

---

<sup>53</sup> ŘEZNIČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 15.

<sup>54</sup> Podle ŘEZNIČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8., str. 17-23.

- Intenzivní zpracování a pokrytí trhu. Franchisor může trh kontrolovat a zároveň ho diverzifikovat tak, aby si jednotlivý franchisanti vzájemně nekonkurovali.
- Celkové snížení nákladů na provoz a zavedení nových poboček. Celkově se tedy bude jednat o výhodnější financování a zlepšení ekonomické situace. S tím se samozřejmě pojí další přísun příjmů pro vývoj a expanzi na trhu.
- Propagace a prezentace firmy jako jeden celek. Při využití franchisingu značka roste a nadále upevňuje pozici na trhu. To vše díky faktu, že franchisanti i franchisor vystupují pod jednotnou značkou.
- Zajištění kvalitního personálu. Franchisor si může jednotlivé franchisanty vybírat a následně zasahovat do samotného výběru zaměstnanců, tak aby vyhovovali jeho cílům a celkové vizi. To vše je zahrnuto ve smlouvě o poskytnuté licenci.

## Výhody pro franchisanta

Výhody, ze kterých těží především franchisanti, mohou být následující:

- Okamžitý přístup na trh, franchisanti je tímto způsobem schopni snížit rizika při vstupu na trh a je v začátcích podnikání jistější. Již jsem zmiňoval, že franchisor získává zkušenosti a know-how franchisanta. Ten samý vztah funguje i naopak a franchisanti se může při vstupu na trh spolehnout na zkušenosti franchisora.
- Franchisanti získají přístup k samotné marketingové strategii, která je již ověřená a pouze ji začnou aplikovat. Franchisor zpřístupní již osvědčený podnikatelský plán, či projekt.
- V zájmu franchisora i franchisanta je úvodní zaškolení a předání klíčových myšlenek a vzdělání, ze kterých ale především profituje franchisanti. Franchisor poskytuje i průběžná školení pro personál, často zakončená určitým certifikátem či osvědčením. Franchisanti si tak poměrně jednoduše může v průběhu podnikání udržovat vzdělané a připravené zaměstnance.
- Stabilní komunikace mezi zainteresovanými subjekty zajišťuje absolutní možnost věnovat se jen a pouze svému podnikání, franchisanti tedy nemusí rozdělovat své síly.
- Jedna z hlavních výhod je propůjčení image velkopodniku a velkého hráče na trhu. S tím souvisí chráněné obchodní jméno či ochranná známka. V zákaznících je vyvolán dojem, že franchisanti je pouhou pobočkou franchisora.
- Franchisor také poskytne pomoc při tvorbě sortimentové skladby, tím pomůže předejít problémům se zásobováním. Tomu ze strany franchisora předchází průzkum k přesnému určení sortimentu a nabídky služeb či výrobků na určitém území. Určený dodavatel, nebo dodavatelé poté

zajišťují zásobování a franchisant se tak již nemusí touto problematikou zabývat. S tímto typem zapojení do zásobovacího systému se také pojí určité výhody. Může díky velkému objemu dodávek levněji nakupovat, využívá tedy benefitů z rozsahu.

- Franchisant také využívá faktu, že franchisor má předem zpracované cenové hladiny pro sortiment, konkrétní ceny si ovšem franchisant stanoví sám.
- Franchisant disponuje vyšší kreditovou schopností. Díky tomu, že je schopen poskytnout ověřené podnikatelské plány, mu mohou být poskytnuty úvěry. A to i díky tomu, že jako ručitel vystupuje známá a silná společnost franchisora. Bankovní instituce mají přímo oddělení pro styk se subjekty využívající franchising, jako předmět podnikání, začaly proto vznikat týmy zaměřené přímo na franchising. Tímto způsobem musely banky reagovat na stále přibývajícím počtem franchisingových podnikatelů.
- Podnikání, založené na principu franchisingu, pod vedením franchisora vytváří srovnatelný zisk oproti konvenčnímu způsobu podnikání, ale za nesrovnatelně kratší dobu. I proto je franchisant schopen rychleji splatit např. poskytnutý úvěr, a i potom zbývají finanční prostředky potřebné na další investice.
- Celkové riziko se rozloží mezi franchisanta a franchisora, i když větší část rizika nese stále franchisant. Franchisor na sebe bere riziko spojené s chodem a kvalitou celého franchisového systému.
- Minoritní výhodou je finanční a časová úspora při tvorbě loga, názvu, nebo např. sloganu firmy.

### **Ekonomické výhody franchisingu**

Kromě výhod pro franchisora, či franchisanta nelze opomenout výhody přímo pro firmu a její ekonomiku (hospodářství) a pro spotřebitele. Nejdůležitější výhody jsou následující:

- udržení současných podniků a tvorba podniků nových,
- udržení a tvorba nových pracovních míst,
- restrukturalizace a změny v hospodářství,
- zlepšení v oblasti využití lidských a podnikových faktorů (práce, kapitál, know-how),
- podpora a rozvoj střední podnikatelské vrstvy, jako vyrovnávací síly proti koncernům, popřípadě velkopodnikatelům,
- franchising zdůrazňuje prvky a důležitost spolupráce v kontextu konkurence,
- franchising nabízí blízkost zavedených a osvědčených služeb, díky tomu lze franchising provozovat i mimo velkoměsta, kde by jinak ekonomicky nedávalo smysl zřizovat samostatné závody, či pobočky,

- franchising napomáhá transparentnosti a celkovému přehledu na trhu, díky produktům, či službám, které jsou pod záštitou velké značky a ochranné známky,
- franchising napomáhá a garantuje kvalitu a stabilitu, kvalita by měla být hlavním cílem každého podniku, u franchisingu, kdy má franchisor kontrolní právo vůči franchisorovi je důraz na kvalitu ještě zřetelnější,
- jako poslední výhodu je nutné zmínit dostupnost jednotlivých výrobků a služeb, ze strany spotřebitele, to je možné především díky rychlé expanzi, kterou franchisingová síť umožňuje.

## Nevýhody

Vedle výhod musí nutně existovat i nevýhody, které se s franchisingem pojí. I proto se na poli franchisingu musí počítat s určitými kompromisy. Dále zmíněné nevýhody pocítují obě strany, jak franchisor, tak franchisant. Za obecné nevýhody spojené s franchisingem se považují tyto:

- obchodní koncept jako takový je hotový a neměnný, nenabízí se prostor pro vlastní nápady a kreativitu,
- většinou se nepřipouští sebemenší změny, vše podléhá určitému řádu,
- pokud se v rámci franšizy přistoupí ke změnám, je nutné brát na zřetel všechny franchisanty a ne pouze jednoho,
- franchisant se musí celkovému konceptu podnikání podřídit,
- franchisor získává veškerá důležitá data od všech partnerů z franchisingového systému (je běžná vysoká míra transparentnosti),
- velké franchisingové systémy trpí stejnými nemocemi, jako velké korporáty, všechny procesy mají tendenci spadat k byrokracii, častým problémem je vznik vztahu nadřízeného a podřízeného (franchisor má tendenci franchisanta chránit, vést, nebo dokonce řídit).

Kromě těchto obecných nevýhod musíme rozlišovat také nevýhody z pohledu franchisora a samozřejmě franchisanta.

## Nevýhody pro franchisora

Pro franchisora v tomto odvětví představují největší problém personální otázky, mnoho z níže uvedených nevýhod se s touto problematikou přímo či nepřímo pojí. Je nutné si uvědomit, že dobré vztahy s franchisanty jsou pro franchisora klíčové. Tyto vztahy je nutné neustále prohlubovat a rozvíjet, pokud má vzájemná symbioza nadále fungovat. Mezi nevýhody z pohledu franchisora řadíme především:

- nezanedbatelné náklady na provádění kontroly, franchisor má právo na kontrolu franchisanta, která je ovšem limitována postavením samot-

ného franchisanta, který vystupuje jako samostatný podnikatelský subjekt, tuto formu kontroly tedy nejde srovnávat s pravomocemi např. ředitele, či vedoucího směny,

- z hlediska, již zmíněné kontroly, je největším problémem dodržování požadovaného standartu, franchisant nedodržující zavedený standart celé sítě může ohrozit celý franchisingový systém,
- vždy hrozí, že z "podřízeného" franchisanta si franchisor, díky svým zkušenostem a know-how, která poskytují, mohou jednoduše vychovat možného konkurenta,
- franchisingová smlouva obsahuje ujednání, které upravuje dobu, po kterou se franchisant vzdá jakéhokoliv konkurenčního jednání vůči franchisorovi. Toto jednání bývá zpravidla vynucováno tzv. smluvním ujednáním (pokutou), jehož porušení bývá kompenzováno možným odškodněním. Jakmile ale přestane franchisant s franchisorem spolupracovat a dojde k rozvázání smluvního vztahu, franchisant jen těžko nabyté informace zapomene,
- s nabytými zkušenostmi souvisí také pocit samostatnosti ze strany franchisanta, to je samozřejmě nevýhodná situace pro franchisora, který se těmto tlakům musí bránit, většinou na tyto situace pamatuje franchisor ve společné smlouvě, kdy franchisorovi umožňuje do určitého poměru prodávat zboží cizích dodavatelů,
- obecnou nevýhodou je striktní dodržování podmínek ve franchisingové smlouvě.

### Nevýhody pro franchisanta

- Franchisor kontroluje franchisantovo podnikání, nikoli pouze z pozice nadřazenosti, ale hlavně pro udržení kvality služeb, či výrobků pod svou ochrannou známkou.
- Franchisant je tedy částečně omezen ve svém podnikání, to především v nemožnosti získání většího tržního podílu, ten je přesně vymezen v uzavřené smlouvě.
- Snížené podnikatelské riziko je vyvažováno nemožností získání většího tržního podílu.
- Kapitálová návratnost je zpravidla dlouhodobějšího charakteru, díky vysokým vstupním investicím, franchisant by nicméně měl být schopen, po dobu svého působení pod společnou smlouvou amortizovat svou vstupní investici.
- Jednou z největších nevýhod je povinnost platit franchisorovi pravidelné poplatky za poskytnutí franchisy (většinou se jedná o procenta ze zisku, či obrátu).

## 1.5 Projektové financování

Projektové financování splácí vlastní i úvěrové zdroje z cash-flow generovaného projektem. Finanční struktura je tedy připravována především s důrazem na samofinancovatelnost projektu. Projekt musí tedy být schopný generovat finanční prostředky takové, aby byly dostatečné na splátku dluhové služby, dosáhly dostatečné návratnosti kapitálu a vytvořily dostatečné rezervy na pokrytí rizik. Projektové financování tedy získává finanční prostředky alternativním způsobem.<sup>55</sup>

### 1.5.1 Vznik a historie

Projektové financování vděčí za svůj vznik především energetickému průmyslu 70. let minulého století. Z původně vyspělých oblastí jako byla Severní Amerika, Japonsko a Západní Evropa se především vlivem reforem a politiky 80. let rozšiřuje projektové financování i do rozvojových zemí. K samotnému rozvoji a rozmachu projektového financování dochází až o deset let déle.<sup>56</sup>

### 1.5.2 Definice

Projektové financování bylo vždy využíváno pro pokrytí rozsáhlých a kapitálově náročných investičních projektů. Převážně se s touto formou financování můžeme setkat při investicích do těžebních projektů, energetiky, náročné dopravní infrastruktury (např. železniční, vodní doprava), ropovodů a elektráren.<sup>57</sup>

### 1.5.3 Charakteristické znaky

Charakteristických znaků je více, uvedeme si ty hlavní:

- předpokladem je existence rozsáhlého investičního projektu se speciálním finančním a technickým ohodnocením projektu nezávislým expertem,
- samotné financování projektu je nutné oddělit od ostatních aktivit podniku, toho se dosáhne tvorbou nové, speciální projektové firmy, do této nové firmy se soustředí veškeré zdroje na předpokládaný projekt. Z největší části se na financování podniku podílí syndikované úvěry bank

---

<sup>55</sup> Projektové financování: Co je to projektové financování? [online]. [cit. 2021-8-4]. Dostupné z: <https://www.ipp-consulting.cz/novinka-projektove-financovani>

<sup>56</sup> Why The World Needs Project Finance (And Project Finance Lawyers...): Finance and Banking - United States. Welcome to Mondaq [online]. Franchising.cz [cit. 2021-3-29]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.mondaq.com/unitedstates/project-financeppp-pfi/814988/why-the-world-needs-project-finance-and-project-finance-lawyers>

<sup>57</sup> VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 3. přeprac. a rozš. vyd.* Praha: Ekopress, 2010, 513 s. ISBN 9788086929712.



dlouhodobého a střednědobého charakteru. Podíl vlastních prostředků (vlastního kapitálu) je relativně nízký, většinou méně než 20 %. Minoritně se ve financování projektu mohou objevit např. i dotace od státu, či leasingové zdroje,

- kompletační záruka a záruka stavební firmy, kompletační záruka je v podstatě záruka za zpoždění při realizaci projektu, termínu dokončení projektu. Dodržení lhůt a nákladů na stavbu jsou největším nebezpečím pro věřitele. Banky proto vyžadují tzv. kompletační záruku od akcionářů (sponzorů), ti v případě porušení této záruky platí penále a hradí výdaje, které vznikly při nedodržení lhůt. V různých fázích během realizace projektu se setkáváme s tzv. zárukou stavební firmy. Tato záruka je poskytována bankou stavební firmy firmě projektové. Jedná se např. o záruku za převzetí kontraktu,
- splátky dlouhodobých úvěrů musí co nejlépe odpovídat možnostem projektu generovat peněžní prostředky na jejich úhradu, splátky jsou při projektovém financování hrazeny z provozování projektových aktiv.<sup>58</sup>

#### 1.5.4 Předměty financování

Při využívání služeb projektového financování chce klient především financovat velké investiční záměry (energetika, obnovitelné zdroje energie, infrastruktura, telekomunikace apod.). V takovém případě se bavíme o financování výrobních celků.

Pokud se podnikatelský záměr týká např. financování developerských projektů, a to i včetně rezidenčních projektů, nákupu komerčních nemovitostí či přímo portfolia nemovitostí atd., hovoříme o financování nemovitostí. S předmětem podnikání se také pojí způsob čerpání úvěru, které může být:

- postupné, spočívá především v postupném vyplácení na základě daňových či jiných dokladů, které dokazují provedené práce, ty musely být předem odsouhlaseny externím expertem bankovní instituce,
- jednorázové, čerpání úvěru přímo na účet úvěrovaného, případě na příslušný účet v závislosti na formě prodeje (např. dražební účet).<sup>59</sup>

#### Úroková sazba

---

<sup>58</sup> VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.

<sup>59</sup> *Projektové financování: Raiffeisenbank. Banka inspirovaná klienty* [online]. Praha: Raiffeisenbank, 2021 [cit. 2021-3-30]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/projektove-financovani>

Úroková míra projektového financování může být:

- pohyblivá,  
tato úroková sazba se skládá z nestálé referenční sazby, PRIBOR, referenční sazba určená a používaná komerčními subjekty, EURIBOR, referenční sazba vyhlášená ECB (Evropská centrální banka), LIBOR, referenční sazba pro měnu LIBRA.
- fixní,  
tato sazba je stanovena na předem stanovené období (1-15 let), vždy seale přihlíží k splátkovému plánu jistiny úvěru. Je důležité zmínit, že pro období čerpání může být nastavena jiná úroková sazba než pro období samotného splácení. Je nutné vzít v úvahu možnou kapitalizaci úroku.

### Zajištění úvěru

Firma nejčastěji zajišťuje takto velké úvěry veškerými aktivy, kterými disponuje, především však předmětem financování (hodnotné vybavení, budovy). Běžná je také zástava podílů nebo samotných akcií financované společnosti. Doba splatnosti bývá 15 let i více, přičemž nesmí být delší, než samotná životnost investice. Samotný splátkový kalendář může být nepravidelný, anuitní, popřípadě lineární. Nepravidelný splátkový kalendář lze nastavit přímo podle potřeb a přání klienta. Odklad splátek je možný při výstavbě a může být např. v délce 2 let od data podpisu smlouvy.

### Požadavky na poskytnutí projektového financování

K samotné žádosti o čerpání úvěru je třeba vždy přiložit doklady, které prokazují účelovost čerpání samotného úvěru. Pokud úvěr požadujeme ze stavebních důvodů, bankovní instituce bude požadovat posudek nezávislým odhadcem. Žádost se obvykle musí podložit doklady, které prokazují účelovost čerpání (kupní smlouvy, faktury, ostatní dokumenty atd.). Jednotlivé požadavky bychom v bodech mohli shrnout následovně:

- žadatel je oprávněn a schopen podnikat na území České republiky, přičemž disponuje zkušenostmi s daným typem investice,
- klientem může být pouze právnická osoba, kdy jediným provozovaným objektem je objekt, který je zároveň předmětem financování,
- od žadatele je požadován především finanční plán, dále pak harmonogram výstavby, kupní smlouva a smlouva o dílo, to vše akceptovatelné bankou pro doložení budoucích výnosů,
- podpis smlouvy o úvěru s příslušnou zajišťovací dokumentací,
- v poslední řadě je nutné splnění všech podmínek k čerpání.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> *Projektové financování: Raiffeisenbank. Banka inspirovaná klienty* [online]. Praha: Raiffeisenbank, 2021 [cit. 2021-3-30]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/projektove-financovani>

## Zainteresované strany projektového financování

V projektovém financování vystupuje většinou 5 zainteresovaných stran:

- Akcionáři (sponzoři projektu),  
vkládají vlastní kapitál do samotného projektu, jedná se především o mateřskou společnost, odběratele a dodavatele, stavební firmu, provozovatele a v neposlední řadě stát,
- Projektová firma,  
usměřňuje kapitálový tok, stará se o samotnou ekonomicko-technologickou přípravu projektu. Koordinuje celý proces a zajišťuje kooperaci mezi všemi zúčastněnými stranami,
- Stavební firma,  
zajišťuje samotnou výstavbu. Je obvyklé, že v případě větších projektů spolupracuje více stavebních firem dohromady. Na ty se samozřejmě váží další dodavatelé a subdodavatelé,
- Provozovatel,  
samotný uživatel projektové investice. Provozovatel uzavírá smlouvu s projektovou společností, hlavní náplní této smlouvy je především údržba a provozování dokončené investice.
- Konsorcium bank,  
poslední a snad i nejdůležitější strana zapojená do projektového financování. Bankovní instituce jsou hlavním zdrojem financování projektů. Přitom celou dobu spolupracují s ostatními stranami, podílí se na zpracování souhrnného dokumentu o projektu (tzv. informační memorandum), oceňují, pomocí expertů riziko projektu. Vystupují jako kontrolní orgán při dodržování podmínek v uzavřené smlouvě

### 1.5.5 Výhody

Objektivně nejdůležitější výhoda projektového financování je přenos velké části rizika každého projektu na banky. Dluhy vůči bankám se dlužné společnosti neprojevují v bilanci. Získání jednoho úvěru na projekt ve společné režii více firem je zpravidla snadnější než získání více úvěrů pro řadu firem, které vystupují samostatně. Životaschopnost projektu financovaného projektovým financováním je poté podporována systémem splátek úvěrů.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> *Projektové financování: Raiffeisenbank. Banka inspirovaná klienty* [online]. Praha: Raiffeisenbank, 2021 [cit. 2021-4-12]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/projektove-financovani>

---

# **PRAKTICKÁ ČÁST**

## 2 Tuzemský vývoj leasingu

Následující část je věnována především popisu a analýze financování formou leasingu. Leasing je jeden z nejpoužívanějších alternativních zdrojů financování, proto se jím budu zabývat podrobněji. Zabývat se každým alternativním zdrojem financování zvláště by bylo nad rámec této práce.

V praktické části budu vycházet především z dat České leasingové a finanční asociace. Budu především vycházet z dat pro rok 2020. Jedná se o nejnovější data, která tím pádem věrně odrážejí poptávku po nebankovních finančních produktech.

Tento sektor zaznamenal výrazný pokles poptávky vlivem pandemie onemocnění COVID-19. Určitá odvětví, díky pozastavení dodávek a poklesu poptávky musela přerušit veškeré aktivity spojené s podnikatelskou činností. V návaznosti na to se snížila např. investiční aktivita či spotřeba domácností, signifikantní pokles zaznamenal prodej dopravních prostředků. V důsledku toho se meziroční objem nebankovního financování podstatně snížil.

### 2.1 Informace o vývoji nebankovní ekonomiky v ČR pro rok 2020

Naše domácí ekonomika v roce 2020 zaznamenala ve svých dějinách bezprecedentní propad. Jednalo se zdaleka o nejhorší výsledky v historii. Hrubý domácí produkt (HDP) meziročně klesal následovně:

- 1. čtvrtletí: o 2,0 %,
- 2. čtvrtletí: o 11,0 %,
- 3. čtvrtletí: o 5,0 %,
- 4. čtvrtletí: o 5,0 %.

Podle předběžných odhadů je pokles HDP pro rok 2020  $\approx$  5,6 %.

- I přes celkově nepříznivou situaci se na poli průmyslové produkce, i přes počáteční propad ve druhém čtvrtletí, v říjnu, realizoval nárůst o 1,3 %, v listopadu poté o 0,4 %.
- Významný propad proběhl na poli investičních aktivit, pokles zaznamenala především tvorba hrubého fixního kapitálu (HFK), meziroční pokles činil 10,7 %.
- Maloobchodní tržby klesaly vlivem opatření pro šíření koronaviru, především pak v říjnu o 0,2 %, znatelněji poté v listopadu o 5,3 %. Tato opatření se dotýkala především prodejen se spotřebním zbožím. Tyto provozovny byly omezeny nebo úplně uzavřeny.
- V automobilovém odvětví, se kterým souvisí i mnou zmiňovaný leasing, poklesl prodej nových automobilů. Těch bylo zaregistrováno o 18,8 % méně než v roce předešlém. Zaregistrováno bylo pouze 202 971 ks vozů.

Totéž platilo i v případě dovozu ojetých aut, který meziročně klesl o 15 % na pouhých 150 731 ks.

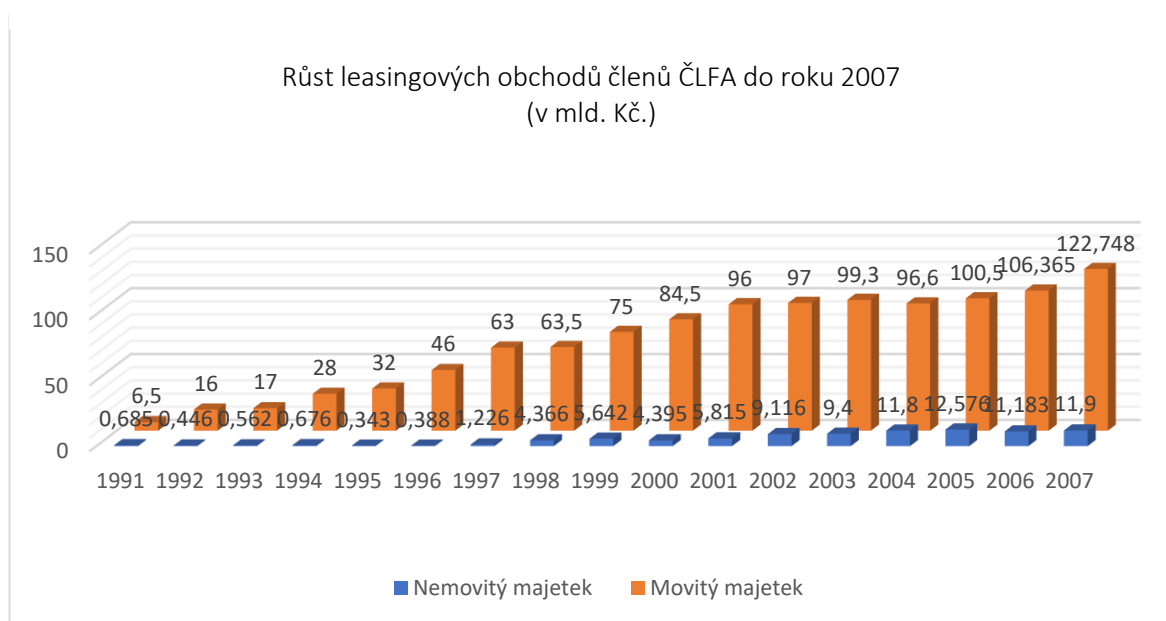
- Inlace, i v důsledku epidemie, vzrostla na 3,2 %.
- Míra nezaměstnanosti se, v kontextu s danou situací, však zvýšila o pouhé 0,3 %, z 2,9 % (konec r. 2019) na 3,2 % (konec r. 2020).

Poptávka po finančních produktech, jako je právě například leasing, byla spojena se značnými riziky, která nemohla být obezřetným zákazníkem akceptována. To mělo za následek znatelný pokles celkového objemu financování podnikatelských subjektů, stejně jako objem poskytnutých spotřebitelských úvěru a leasingu. Samotný pokles podnikatelského financování byl výrazně vyšší než pokles spotřebitelského financování. V případě financování podnikatelských subjektů rostlo využití úvěrového financování na úkor financování formou finančního leasingu.

## **2.2 Leasing v ČR**

Webové stránky České leasingové a finanční agentury poskytují data o vývoji leasingu na českém trhu již od roku 2007. Od té doby se mnohé změnilo. Členská společnost ČLFA za rok 2007 financovali prostřednictvím leasingu, stroje, dopravní prostředky a zařízení v pořizovacích cenách 122,75 mld. Kč. (před přičtením DPH), to proti předchozímu roku znamenalo nárůst o 14,94 %. Leasingové obchody měly již od roku 2007 rostoucí trend. To platí pro leasing movitých, ale i nemovitých věcí.

Obrázek 8 Růst leasingových obchodů členů ČLFA do roku 2007



Zdroj: Vlastní zpracování podle (ČLFA, 2007)<sup>62</sup>

Dle grafu, který znázorňuje vývoj leasingových obchodů do roku 2007, využívání a oblíbenost leasingu rostla již od roku 1991. A to i přes drobný propad mezi léty 2003-2005, týkající se především financování movitého majetku. Tento trend by bezpochyby pokračoval i v dalších letech, nebýt hospodářské krize v roce 2009, kdy následoval propad všech leasingových služeb. Pro získání přesného obrazu stavu leasingu, je nutné se zabývat minulým rokem (2020), stejně jako prvním čtvrtletím roku 2021.

### 2.2.1 Analýza leasingu pro rok 2020<sup>63</sup>

Pro podrobný rozbor leasingu je nutné leasing rozdělit na:

- Leasing movitých investic,
- Leasing nemovitostí.

#### Leasing movitých investic (dopravní prostředky, zařízení, stroje)

V tomto typu leasingu byl zaznamenán jednoznačný pokles objemu využívání tohoto nebankovního produktu. Vstupní dluh činil 29,22 mld. Kč (to je o 14,96 mld.

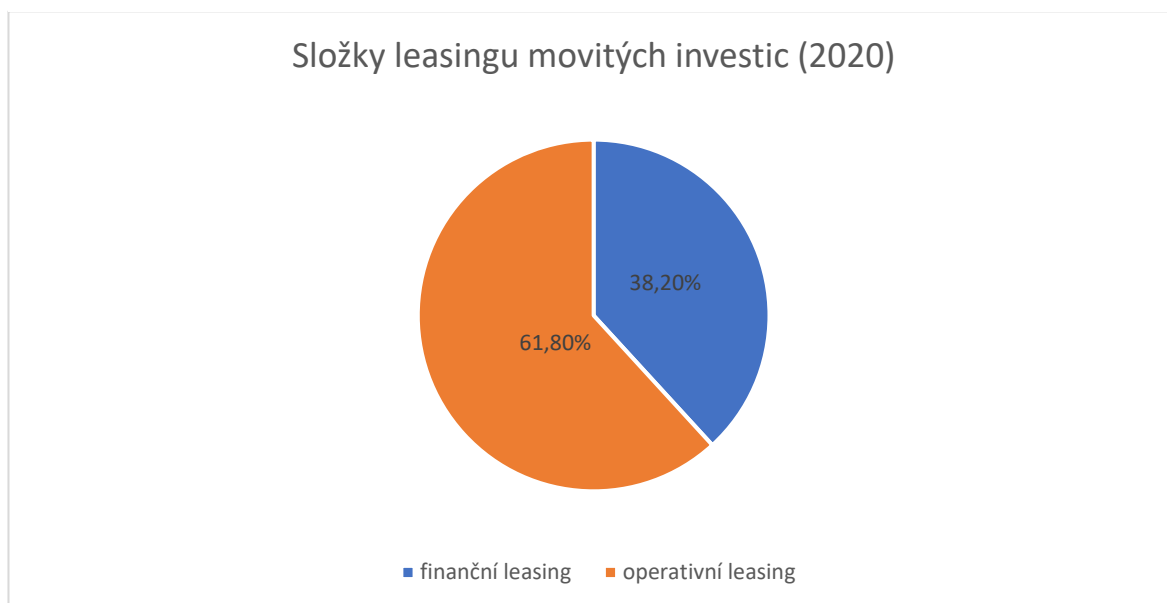
<sup>62</sup> Vlastní zpracování, ze zdroje Statistika ČLFA (2007) - grafy [online]. Česká leasingová a finanční asociace, 2007 [cit. 2021-4-14]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/263-2007-grafy.xls>

<sup>63</sup> Podle Statistiky rok 2020 - zpráva: Statistiky ČLFA. Česká leasingová a finanční asociace [online]. Praha, 31.12. 2020 [cit. 2021-7-19]. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf>



méně, než v roce předešlém), meziroční pokles o 33,9 %. Odhad celého trhu přitom činil 33,20 mld. Kč. Většinu leasingových obchodů movitých věcí přitom způsobil operativní leasing.

Obrázek 9 Složky leasingu movitých investic



Zdroj: Vlastní zpracování podle (ČLFA, 2020)<sup>64</sup>

Operativní leasing měl již v roce 2019 majoritní zastoupení na poli leasingu movitých investic (55,9 %), meziročně to znamená nárůst o 5,9 %. Tento nárůst se dá připisat mimo jiné i snaze držet finanční prostředky, vlivem nejistoty vzniklé okolo pandemie, která u nás naplno propukla začátkem minulého roku.

Tato nejistota měla vliv i na počet leasingových smluv uzavřených v roce 2020. Celkem bylo uzavřeno 33 654 smluv o leasingu zařízení, dopravních prostředků a strojů pro podnikatelskou činnost. Celkový pokles oproti roku 2019 byl o 15 940 smluv, to značí pokles o 32,1 %. Jednotlivé typy smluv uzavřené za rok 2020 jsem rozřadil pro větší přehlednost do tabulky (1).

*Tabulka 1 Dělení smluv o leasingu movitých věcí (2020)*

| Druh               | 2019  | 2020 | Pokles o | Pokles v % |
|--------------------|-------|------|----------|------------|
| Finanční leasing   | 13184 | 7634 | 5550     | 42,1 %     |
| Operativní leasing | 11135 | 6927 | 4208     | 37,8 %     |

<sup>64</sup> Vlastní zpracování, ze zdroje Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva. Home - člfa [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf> str. 3.

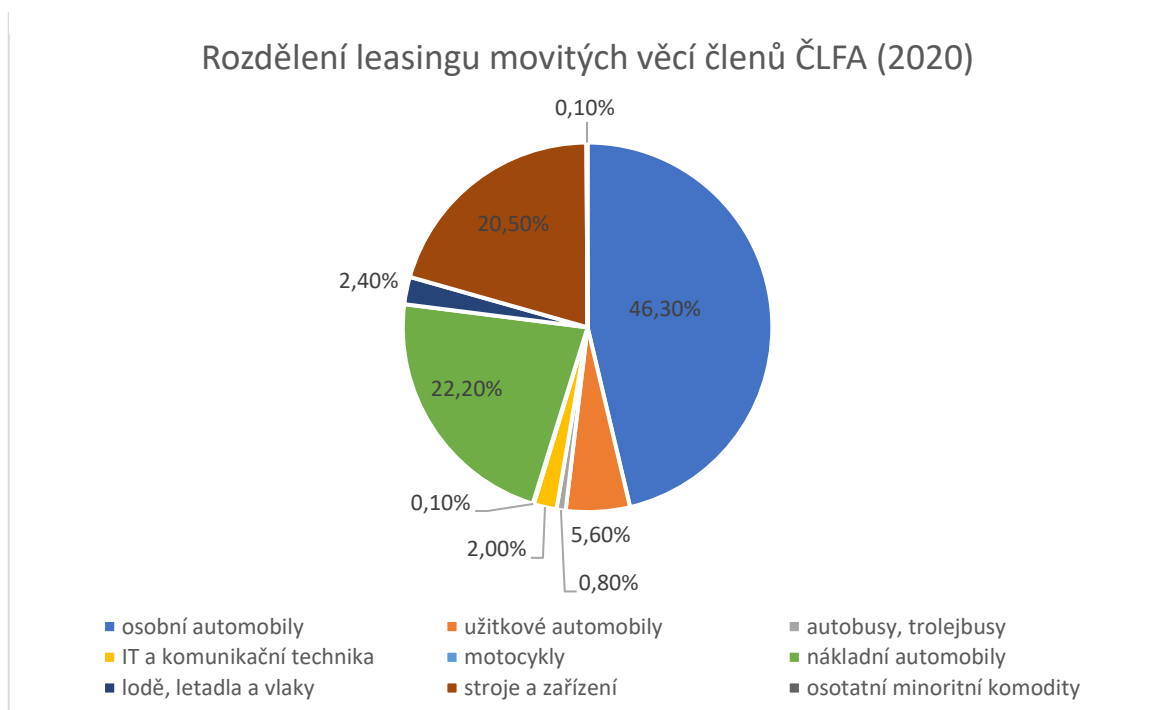
|                      |       |       |      |        |
|----------------------|-------|-------|------|--------|
| Full servise leasing | 23747 | 18034 | 5713 | 24,1 % |
| Krátkodobý pronájem  | 1528  | 1059  | 469  | 30,7 % |

Zdroj: Vlastní zpracování podle: (ČLFA, 2020, str. 4)<sup>65</sup>

Kromě nově vzniklých smluv probíhaly leasingy dopravních prostředků, strojů a zařízení uzavřené již v předchozích letech. Celkem se jednalo o 181 317 leasingových smluv uzavřených členskými společnostmi ČLFA. Podrobněji se jednalo o:

- 65 112 smluv o finančním leasingu,
- 29 135 smluv o operativním leasingu,
- 86 644 smluv o full servise leasingu,
- 426 smluv o krátkodobém pronájmu.

Obrázek 10 Rozdělení leasingu movitých věcí členů ČLFA



Zdroj: Vlastní zpracování podle (ČLFA, 2020, str. 3)<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Vlastní zpracování, ze zdroje Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva. Home - člfa [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf> str. 4.

<sup>66</sup> Vlastní zpracování, ze zdroje Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva. Home - člfa [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf> str. 3.

Jednotlivé komodity se, podle očekávání, objemově řadí podle širší možnosti využití v podnikatelské činnosti. Největší zastoupení mají proto osobní automobily, nejmenší zastoupení na druhé straně mají např. autobusy či motocykly. Jedná se o položky, které jsou buďto velmi specializované (již zmíněné autobusy a trolejbusy), nebo prostě nejsou tolik nákladné, aby se uživatel rozhodl pro financování formou leasingu (motocykly).

Celkové pohledávky z uzavřených smluv o leasingu movitých věcí pro podnikatelskou činnost dosáhly na konci roku 2020 97,41 mld. Kč (pokles oproti roku 2019 o 7,91 mld. Kč, tzn. o 7,5 %).

Lze s jistotou konstatovat, že v rámci podnikatelské činnosti se zvýšil podíl úvěrového financování a výrazně poklesl podíl financování formou finančního leasingu.

### Leasing nemovitostí

I v případě leasingu nemovitostí došlo k poklesu objemu financované částky. Vstupní dluh činil 1,62 mld. Kč (pokles oproti roku 2019 o 0,62 mld. Kč, tzn. 27,8 %). Celý objem financované částky byl financován prostřednictvím finančního leasingu. Přitom v roce 2020 probíhaly leasingy na základě 221 evidovaných leasingových smluv, z toho 209 na základě smlouvy o finančním leasingu a 12 na základě smlouvy o operativním leasingu. Uzavřené smlouvy a pohledávky z nich plynoucí dosáhly ke konci roku 2020 10,1 mld. Kč (růst oproti konci roku 2019 o 1,28 mld. Kč, tzn. o 14,5 %).

## 3 Operativní leasing

Ze zprávy ČLFA pro rok 2020 vyplývá stále se zvyšující zájem o využívání operativního leasingu jako zdroje financování hmotného i nehmotného majetku. Tato kapitola vyvrátí či potvrdí výhodu operativního leasingu jako takového ve srovnání se standardním úvěrem.

Jako podnikatelský subjekt, který bude využívat operativní leasing, byla vybrána společnost PricewaterhouseCoopers (zkráceně PWC). PWC je nadnárodní poradenská společnost poskytující auditorské, daňové a poradenské služby. Společnost se specializuje především na firmy působící v těžkém a dopravním průmyslu, ale neomezuje se pouze na tuto odvětví. Po celém světě zaměstnává více než 276 000 lidí (2021)<sup>67</sup>, lze tedy předpokládat, že jako formu financování firemní vozové flotily firma zvolí právě operativní leasing, ze kterého bude schopna nejvíce profitovat.

---

<sup>67</sup> PWC: *O nás* [online]. Praha, 2021 [cit. 2021-8-4]. Dostupné z: <https://www.pwc.com/cz/cs/o-nas.html>

### 3.1 Plánovaná investice

Firma PWC se rozhodla pro nově vzniklou pobočku v Brně zakoupit nový vůz. Celkově se bude jednat o 1 vůz určený pro nižší management firmy. Vzhledem k rostoucím pořizovacím cenám, bude ideální využít operativního leasingu.

Do užšího kruhu výběru se dostaly, díky nízké pořizovací ceně, následující osobní automobily:

- Škoda Scala – 1,0 TSI, 70 kW
- Hyundai i30 – 1,4l, 73 kW

Vzhledem k rozsáhlé servisní síti a lepšímu zastoupení zvolíme Škodu Scala. Konkrétní specifikace je uvedena včetně volitelné výbavy a samozřejmě je zahrnuto i DPH.

Specifikace podle Škoda Auto konfigurátoru

- tovární značka: Škoda,
- model: Scala,
- typ karosérie: hatchback,
- palivo: benzín,
- motorizace: 1,0 TSI/70 kW, 6 - stup. mech.,
- výbava: Ambition,
- cena vč. DPH: podle jednotlivých nabídek.

Pro financování toho vozu se budeme rozhodovat mezi operativním leasingem a úvěrem. K samotnému financování jsem zvolil 3 zavedené leasingové/bankovní společnosti, jejichž jednotlivé nabídky budou posouzeny a vybrána bude ta finančně nejvýhodnější.

### 3.2 Financování operativním leasingem

V případě leasingu (v našem případě operativního) budeme počítat s dobou trvání dvou let (24 měsíců), jedná se o dobu, na kterou leasingové společnosti nejčastěji vypočítávají operativní leasing vzhledem k opotřebení a snížení zůstatkové ceny vozidla. V případě těchto vozů můžeme očekávat vyšší roční nájezd, budeme tedy počítat s nájezdem 20 000 km/rok.

### 3.2.1 Nabídka operativního leasingu – Barth Operák

Mnou vybraná společnost poskytuje Full-servise leasing, který zahrnuje:

- havarijní pojištění (spoluúčast 10 %),
- servisní náklady včetně rutinní údržby,
- finanční služby spojené s vozem,
- povinné ručení,
- pojištění čelního skla,
- poplatek za silniční daň,
- poplatky spojené s rozhlasovým vysíláním,
- poplatky spojené s registrací vozidla.<sup>68</sup>

V rámci marketingové strategie nabízí společnost volnou hranici přejetých kilometrů, a to až do hranice 5000 kilometrů. Volná hranice přejetých kilometrů se stává častou praxí, dříve se za každý přejetý kilometr vyměřovalo penále (např. 1,5 Kč/km). Kompletní nabídka leasingové společnosti je shrnuta v následující tabulce (2).

Tabulka 2 Barth Operák

| Cena            | bez DPH    | s DPH      |
|-----------------|------------|------------|
| Hodnota vozu    | 347 700 Kč | 420 700 Kč |
| Měsíční splátka | 6317 Kč    | 7644 Kč    |

Zdroj: Vlastní zpracování podle (Barth Operák, 2021)<sup>69</sup>

Podle vygenerované nabídky operativního leasingu při nájezdu 10 000 km/rok a smluvní lhůtě 24 měsíců činí měsíční splátka 6317 Kč bez DPH, 7644 Kč je poté cena zahrnující DPH. Hodnota nového vozu činí 347 700 Kč bez DPH, cena s DPH je poté 420 700 Kč.

Vzhledem k tomu, že se automobil, z pohledu daňových odpisů, považuje za hmotný majetek za podmínky, že jeho cena přesahuje 80 000 Kč a jeho technický stav umožňuje alespoň rok používání, lze si ho odepsat jako daňově uznatelný výdaj. To lze učinit i v případě, že je vůz předmětem leasingové smlouvy jako tomu je právě v našem případě. Podle paragrafu 30 o daních z příjmů (zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů-ZDP), se hmotný majetek dělí do šesti odpisových skupin. Osobní automobily se řadí do druhé odpisové skupiny a musí se odepisovat minimálně pět let.

---

<sup>69</sup> Vlastní zpracování, ze zdroje BARTH Operák. *Operativní leasing | BARTH Operák* [online]. Copyright © BARTH Operák, 2021 [cit. 21.07.2021]. Dostupné z: <https://barth-operak.cz/detail/skoda-scala-1-0-tsi-ambition-70-kw-564577?annualRaid=10000&rentalPeriod=48&variants=true>

Před samotným podpisem smlouvy o operativním leasingu je nutné stanovit tzv. leasingový koeficient. Ten je nutný, ke stanovení poměru určujícího, kolik ve výsledku firma za operativní leasing zaplatí navíc oproti konvenčnímu zakoupení nového vozu. Pro samotný výpočet je nutné zjistit leasingovou cenu, ve které jsou zahrnuty:

- leasingové splátky,
- zůstatková cena vozu,
- částka za zprostředkování,
- leasingová marže.

Leasingové splátky stanoví sama leasingová společnost (Barth Operák), zůstatková cena se určí podle rovnoměrných daňových odpisů automobilu, po čtyřech letech používání (tuto cenu si vypočteme v dalším kroku). Částku za zprostředkování si určí každá leasingová společnost sama, tudíž se bude lišit v závislosti na firmě. Tato cena není ani u jednoho zprostředkovatele zveřejněna. Leasingová marže je poté tvořena rozdílem mezi cenou výrobku a zaplacenými splátkami, tuto cenu leasingové společnosti rovněž nezveřejňují. Je nutné si nejprve stanovit výši odpisů.

Při výpočtu odpisů vycházíme z pořizovací ceny vozu vč. DPH. Cena vozu s DPH je, viz. tabulka (2), 420 700 Kč. Pro odpis hmotného majetku přiřazujeme ke každému roku tzv. maximální roční odpisovou sazbu. V prvním roce odpisování je sazba stanovena na 11 %, v každém následujícím roce je poté sazba stanovena na 22,25 %. K samotnému výpočtu odpisů použijeme následující vzorec (1).

$$\text{roční odpisová výše} = \frac{\text{pořizovací cena} \times \text{roční odpisová sazba}}{100} \quad (1)$$

Odpisy – 1. rok:

$$x = \frac{(420\,700 \times 11)}{100} = 46\,277 \text{ Kč}$$

Odpisy – 2. rok:

$$x = \frac{(420\,700 \times 22,25)}{100} = 93\,606 \text{ Kč}$$

Samotnou výši odpisů nalezneme v následující tabulce:

Tabulka 3 Odpisy osobního automobilu Škoda Scala

| Rok  | Zůstatková cena | Roční odpis | Oprávký celkem |
|------|-----------------|-------------|----------------|
| 2021 | 374 423 Kč      | 46 277 Kč   | 46 277 Kč      |
| 2022 | 280 817 Kč      | 93 606 Kč   | 139 883 Kč     |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (1)

Výše odpisů hmotného majetku nám je tedy známa, můžeme přejít k výpočtu leasingového koeficientu. Jak sem již zmínil, leasingový koeficient udává, kolikrát více zaplatí potencionální zájemce za předmět (automobil), než kdyby si ho zakoupil přímo. Koeficient je určen následujícím vzorcem (2).

$$\text{leasingový koeficient} = \frac{\text{celkové výdaje na leasing}}{\text{pořizovací cena vozu}} \quad (2)$$

Po dosazení do vzorce (2), získáme leasingový koeficient, který je uveden v následující tabulce:

$$k = \frac{(183\,456 + 280\,817)}{420\,700} = 1,1036$$

Tabulka 4 Výpočet leasingového koeficientu

| Položka                   | Částka        |
|---------------------------|---------------|
| Leasingové splátky celkem | 183 456 Kč    |
| Zůstatková cena           | 280 817 Kč    |
| Pořizovací cena           | 420 700 Kč    |
| Leasingový koeficient     | <b>1,1036</b> |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (2)

Výsledný koeficient je 1,1036. Společnost PwC při využití operativního leasingu přeplatí pořizovací cenu vozu o 10,36 %.

### 3.2.2 Nabídka operativního leasingu – Auto na Operák

Společnost Auto na Operák nabízí operativní leasing s pojištěním a poplatky za rádio a registraci vozidla. Na přání může společnost zahrnout do smlouvy o operativním leasingu následující položky:

- servis a mimořádnou údržbu,
- výměnu letních a zimních pneumatik,
- pojištění skel,
- monitoring vozidla,
- tankovací kartu,

- nadstandardní asistenci.<sup>70</sup>

Na rozdíl od společnosti Bart Operák si může potenciální zájemce o operativní leasing zvolit, zda bude využívat službu s akontací nebo bez ní. Pro co nejlepší srovnání s konkurenčními nabídkami je operativní leasing vyměřen na dobu dvou let a 20 000 ujetých kilometrů, stejně jako u předchozí nabídky. Kompletní nabídka je shrnuta v následující tabulce (5).

Tabulka 5 Auto na Operák

| Cena                              | bez DPH    | s DPH      |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Hodnota vozu                      | 354 131 Kč | 397 900 Kč |
| Měsíční splátka bez akontace 10 % | 6 067 Kč   | 7 341 Kč   |
| Měsíční splátka s akontací 10 %   | 4 751 Kč   | 5 749 Kč   |

Zdroj: Vlastní zpracování podle (AUTONAOPERAK.cz, 2021)<sup>71</sup>

Požizovací cena vozidla je stanovena na 354 131 Kč bez DPH a 397 900 Kč s DPH. Pokud se klient rozhodne pro variantu bez akontace, zaplatí měsíčně 6067 Kč bez DPH, splátka s DPH bude poté 7341 Kč. Splátka s akontací bez DPH bude 4751 Kč, s DPH bude měsíční splátka ve výši 5749 Kč. Splátky po celou dobu splácení jsou fixní, jejich výše se tedy nemění. Opět je nutné zjistit výši odpisů za určené období.

Odpisy – 1. rok:

$$x = \frac{(397\,900 \times 11)}{100} = 43\,769 \text{ Kč}$$

Odpisy – 2. rok:

$$x = \frac{(397\,900 \times 22,25)}{100} = 88\,532 \text{ Kč}$$

---

<sup>70</sup> Škoda Scala Ambition 1.0 TSI 70 kW na operativní leasing | AUTONAOPERAK.cz. Automobily na Operativní leasing | AUTONAOPERAK.cz - nejvýhodnější financování vozu prostřednictvím operativního leasingu [online]. Copyright © 2015 [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.autonaoperak.cz/osobni-vuz/1281>

<sup>71</sup> Škoda Scala Ambition 1.0 TSI 70 kW na operativní leasing | AUTONAOPERAK.cz. Automobily na Operativní leasing | AUTONAOPERAK.cz - nejvýhodnější financování vozu prostřednictvím operativního leasingu [online]. Copyright © 2015 [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.autonaoperak.cz/osobni-vuz/1281>



Samotnou výši odpisů shrnuji v následující tabulce (6).

Tabulka 6 Odpisy osobního automobilu Škoda Scala

| Rok  | Zůstatková cena | Roční odpis | Oprávky celkem |
|------|-----------------|-------------|----------------|
| 2021 | 354 131 Kč      | 43 769 Kč   | 43 769 Kč      |
| 2022 | 265 598 Kč      | 88 533 Kč   | 132 302 Kč     |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (1)

Po dosazení do vzorce (2) spočteme leasingový koeficient, koeficient stanovujeme pro variantu s akontací, i bez akontace. Pro přehlednost shrnuji oba výpočty v oddělených tabulkách.:

$$k = \frac{(176\,184 + 265\,598)}{397\,900} = 1,1102$$

Tabulka 7 Výpočet leasingového koeficientu

| Položka                   | Částka (bez akontace) |
|---------------------------|-----------------------|
| Leasingové splátky celkem | 176 184 Kč            |
| Zůstatková cena           | 265 598 Kč            |
| Pořizovací cena           | 397 900 Kč            |
| Leasingový koeficient     | <b>1,1102</b>         |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (2)

Výsledný koeficient je 1,1102. Společnost PwC při využití operativního leasingu přeplatí pořizovací cenu vozu o 11,02 %.

$$k = \frac{(137\,976 + 265\,598)}{397\,900} = 1,0143$$

Tabulka 8 Výpočet leasingového koeficientu

| Položka                   | Částka (s akontací) |
|---------------------------|---------------------|
| Leasingové splátky celkem | 137 976 Kč          |
| Zůstatková cena           | 265 598 Kč          |
| Pořizovací cena           | 397 900 Kč          |
| Leasingový koeficient     | <b>1,0143</b>       |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (2)

Leasingový koeficient v tomto případě vyšel mnohem menší, než v tabulce (7), je ovšem nutné samotným splátkám připočítat 10 % akontaci (39 790 Kč). Výsledný koeficient by poté vyšel 11,4 %.

### 3.2.3 Nabídka operativního leasingu – Auto Horejsek

Autosalon Horejsek vytvořil nabídku na produkt operativní leasing. Kalkulace počítá opět s nájездem 20 000 km ročně, na dobu dvou let. Leasingová společnost požaduje nulovou akontaci.

V ceně leasingu je zahrnuto:

- finanční služby,
- havarijní pojištění,
- povinné ručení,
- pojištění čelního skla,
- pojištění právní ochrany – asistence,
- poplatek za SD,
- rozhlasový poplatek,
- přihlášení/odhlášení vozidla – poplatek za registraci,
- management fee,
- údržba a servisní náklady,
- likvidace pojistných událostí.<sup>72</sup>

Jedná se tedy o full service leasing, se všemi službami, která by mohl zákazník potřebovat.

Tabulka 9 Nabídka-Auto Horejsek

| Cena            | bez DPH    | s DPH      |
|-----------------|------------|------------|
| Hodnota vozu    | 357 273 Kč | 432 300 Kč |
| Měsíční splátka | 6 723 Kč   | 8135 Kč    |

Zdroj: Vlastní zpracování podle (AUTO Horejsek, 2021)<sup>73</sup>

Hodnota vozu bez DPH je 357 273 Kč, cena se započítaným DPH činí poté 432 300 Kč. Měsíční splátka bez DPH je 6723 Kč, částka s DPH poté je 8135 Kč. Výše splátek je opět v průběhu splácení neměnná.

---

<sup>72</sup> ŠKODA SCALA 125 LET 1,0 TSI 81 kW | Operativní leasing. Prodej a servis vozidel Volkswagen, Škoda, Kia a Hyundai | Auto Horejsek [online]. Copyright © [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.auto-horejsek.cz/skoda-scala-125-let-1-0-tsi-81-kw-seda-quartz-metaliza-875720>

<sup>73</sup> Vlastní zpracování ze zdroje, ŠKODA SCALA 125 LET 1,0 TSI 81 kW | Operativní leasing. Prodej a servis vozidel Volkswagen, Škoda, Kia a Hyundai | Auto Horejsek [online]. Copyright © [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.auto-horejsek.cz/skoda-scala-125-let-1-0-tsi-81-kw-seda-quartz-metaliza-875720>

Odpisy – 1. rok:

$$x = \frac{(432\,300 \times 11)}{100} = 47\,553 \text{ Kč}$$

Odpisy – 1. rok:

$$x = \frac{(432\,300 \times 22,25)}{100} = 143\,740 \text{ Kč}$$

Výše odpisů je shrnuta v následující tabulce (10).

Tabulka 10 Odpisy automobilu Škoda Scala

| Rok  | Zůstatková cena | Roční odpis | Oprávký celkem |
|------|-----------------|-------------|----------------|
| 2021 | 383 747 Kč      | 47 553 Kč   | 47 553 Kč      |
| 2022 | 288 560 Kč      | 96 187 Kč   | 143 740 Kč     |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (1)

Vypočtené hodnoty odepisovaného hmotného majetku použijeme pro stanovení leasingového koeficientu.:

$$k = \frac{(195\,240 + 288\,560)}{432\,300} = 1,1191$$

Tabulka 11 Výpočet leasingového koeficientu

| Položka                   | Částka (s akontací) |
|---------------------------|---------------------|
| Leasingové splátky celkem | 195 240 Kč          |
| Zůstatková cena           | 288 560 Kč          |
| Pořizovací cena           | 432 300 Kč          |
| Leasingový koeficient     | <b>1,1191</b>       |

Zdroj: Vlastní zpracování podle vzorce (2)

### 3.2.4 Srovnání nabídek operativního leasingu

#### Srovnání položek operativního leasingu

Tabulka 12 Srovnání položek operativního leasingu

| Společnost            | Barth Operák  | Auto na Operák | Horejsek      |
|-----------------------|---------------|----------------|---------------|
| Měsíční splátka       | 7 644,00 Kč   | 7 341,00 Kč    | 8 135,00 Kč   |
| Součet splátek        | 183 456,00 Kč | 176 184,00 Kč  | 195 240,00 Kč |
| Požizovací cena vozu  | 420 700,00 Kč | 397 900,00 Kč  | 432 300,00 Kč |
| Leasingový koeficient | <b>1,1036</b> | <b>1,1102</b>  | <b>1,1191</b> |

Zdroj: vlastní zpracování podle (str. 55-61)

Vzájemné porovnání jednotlivých nabídek zobrazuje tabulka (12). Při využití nabídky od společnosti Barth operák by námi vybraná společnost přeplatila pořizovací cenu vozu o 10,36 %. V souhrnu by za měsíční splátky PwC zaplatilo 183 456 Kč. Druhá nejvýhodnější nabídka je poté od společnosti Auto na Operák, v tomto případě klient přeplatí pořizovací cenu vozu o 11,02 % a souhrn měsíčních splátek činí 176 184 Kč. Nejméně výhodná je nabídka od společnosti Auto Horejsek, společnost přeplatí pořizovací cenu vozu o 11,91 %, souhrn měsíčních splátek poté bude 195 240 Kč.

Jednotlivé nabídky se liší především v rozsahu nabízených služeb, pro větší přehlednost jsou opět shrnuty do následující tabulky.

Tabulka 13 Srovnání služeb operativního leasingu

| Položka                           | Barth Operák | Auto na Operák | Horejsek |
|-----------------------------------|--------------|----------------|----------|
| havarijní pojištění               | x            | x              | x        |
| servisní náklady                  | x            | na přání       | x        |
| rutinní údržba                    | x            | na přání       | x        |
| povinné ručení                    | x            | x              | x        |
| finanční služby                   |              |                | x        |
| pojištění čelního skla            | x            | na přání       | x        |
| poplatek za silniční daň          | x            | na přání       |          |
| Poplatek za rozhlas               | x            | x              | x        |
| Registrace vozidla                | x            | x              | x        |
| Tankovací karta                   |              | na přání       |          |
| Nadstandartní asistence           |              | na přání       | x        |
| management fee                    |              |                | x        |
| likvidace p. událostí             |              |                | x        |
| Volná hranice přejetých kilometrů | x (5 000 km) |                |          |

Zdroj: vlastní zpracování podle (str. 55-61)

Společnost Barth Operák nabízí v rámci full-servise leasingu vše, co by společnost PwC v rámci standardního používání firemního vozidla mohla požadovat. Nejdůležitějšími položkami jsou poté servisní náklady spojené s rutinní údržbou. Společnost se tedy vyhne "outsourcingem" těchto služeb, které nejsou v provozu vozidla zanedbatelnou položkou. Jako jediná společnost nabízí Barth Operák volnou hranici přejetí najetých kilometrů (5 000 km.). Auto na Operák nabízí většinu položek "na přání", a to včetně již zmiňovaných servisních nákladů a údržby. Lze tedy očekávat, že výsledná cena splátek operativního leasingu bude podstatně vyšší. Společnost Horejsek nabízí auto ve vyšší specifikaci než předchozí společnosti, to zahrnuje vyšší měsíční splátky vzhledem k vyšší pořizovací ceně vozu a nabízeným položkám.

Po porovnání jednotlivých leasingových koeficientů a portfolií služeb jednotlivých společností získáváme nejvýhodnější nabídku. Nejvýhodnější nabídka je od společnosti Barth Operák.

## 4 Financování úvěrem

Pro financování podnikatelského záměru úvěrem jsem vybral nabízené úvěry (online) od dvou zavedených bankovních institucí, které na českém trhu mají relativně dlouhou tradici.

- Sberbank CZ, a.s. – zapsána do obchodního rejstříku 31. 10. 1996,
- mBank S.A. – zapsána do obchodního rejstříku 14. 08. 2007.

Obě bankovní instituce mají tedy dlouhou historii a jsou vhodné pro poskytnutí úvěru v celkové výši 421 000 Kč, to je zaokrouhlená suma odpovídající pořizovací ceně automobilu u společnosti Barth Operák. Pro co nejpřesnější komparaci bude doba poskytnutí úvěru 24 měsíců (2 let).

### 4.1 Nabídka úvěru – Sberbank CZ, a.s.

Nabídka úvěru od společnosti Sberbank, v celkové výši 421 000 Kč a dobou splatnosti 24 měsíců. Nejdříve je nutné stanovit výši anuitní splátky, tu nám samozřejmě úvěrová kalkulačka nabízí, pro úplnost si měsíční splátku stanovíme podle následujícího vzorce (3).

$$S = \frac{V \times \frac{i}{12 \times 100}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \times 100}\right)^{-12 \times n}} \quad (3)$$

kdy,

- V = výše poskytnutého úvěru,

- S = výše anuitní splátky,
- i = roční úroková sazba v %,
- n = doba splatnosti v letech.

Po dosazení získáváme následující splátku.:

$$s = \frac{421\,000 \times \frac{6,49}{12 \times 100}}{1 - \left(1 + \frac{6,49}{12 \times 100}\right)^{-12 \times 2}} = \mathbf{18\,730\,Kč}$$

Sberbank CZ, a.s. nabídla roční úrokovou míru ve výši 6,49 %. Po dosazení do vzorce (3) získáváme fixní měsíční splátku, a to ve výši: 18 730 Kč.<sup>74</sup>

Tabulka 14 Jednotlivé položky úvěru

| Položka              |                   |
|----------------------|-------------------|
| Výše půjčky          | 421 000 Kč        |
| Doba splatnosti      | 24 měsíců         |
| Úroková sazba (p.a.) | 6,49 %            |
| RPSN (p.a.)          | 6,80 %            |
| Zaplacená částka     | <b>449 520 Kč</b> |
| Měsíční splátka      | <b>18 730 Kč</b>  |

Zdroj: vlastní zpracování<sup>75</sup>

Tabulka (14) shrnuje jednotlivé atributy úvěru. Úroková sazba vyjadřuje částku, kterou bankovní instituce (věřitel) získává od PwC (dlužníka) jako odměnu za zapůjčení peněz, tato sazba je 6,49 %. Roční procentuální sazba nákladů (RPSN) se využívá k porovnání spotřebitelských úvěrů od různých bankovních institucí, tato sazba je 6,80 %. Celková zaplacená částka je 449 520 Kč. Měsíční splátka, po dobu 24 měsíců, činí 18 730 Kč.

<sup>74</sup> Sberbank CZ | FÉR půjčka s bonusovou sazbou. Document Moved [online]. Dostupné z: [https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD\\_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRBmWpj200z\\_aGAUtWvn94qqdqdf1g4WoamOaAsmHE-ALw\\_wcB](https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRBmWpj200z_aGAUtWvn94qqdqdf1g4WoamOaAsmHE-ALw_wcB)

<sup>75</sup> Vlastní zpracování, dle: Sberbank CZ | FÉR půjčka s bonusovou sazbou. Document Moved [online]. Dostupné z: [https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD\\_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRBmWpj200z\\_aGAUtWvn94qqdqdf1g4WoamOaAsmHEALw\\_wcB](https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRBmWpj200z_aGAUtWvn94qqdqdf1g4WoamOaAsmHEALw_wcB)

## 4.2 Nabídka úvěru – mBank S.A.

Nabídka od společnosti mBank S.A., celková výše úvěru je 421 000 Kč. Doba splatnosti je opět 24 měsíců (2 roky). Po dosazení do výše uvedeného vzorce (3), jsme získali výši měsíční splátky.

$$s = \frac{421\,000 \times \frac{7,9}{12 \times 100}}{1 - \left(1 + \frac{7,9}{12 \times 100}\right)^{-12 \times 2}} = 19\,021 \text{ Kč}$$

mBank S.A. nabídla roční úrokovou míru ve výši 7,90 %. Po dosazení do vzorce (3) získáme fixní měsíční splátku, a to ve výši: 19 021 Kč.

Tabulka 15 Jednotlivé položky úvěru

| Položka          |            |
|------------------|------------|
| Výše půjčky      | 421 000 Kč |
| Doba splatnosti  | 24 měsíců  |
| Úroková (p.a.)   | 7,90 %     |
| RPSN (p.a.)      | 8,19 %     |
| Zaplacená částka | 456 516 Kč |
| Měsíční splátka  | 19 021 Kč  |

Zdroj: Vlastní zpracování podle (mBank SA, 2021)<sup>76</sup>

Tabulka č.15 shrnuje jednotlivé atributy půjčky. Úroková sazba je 7,90 %. RPSN je poté na úrovni 8,19 %. Celková zaplacená částka poté je 456 516 Kč. Měsíční splátka, po dobu 24 měsíců, činí 19 021 Kč.

## 4.3 Porovnání nabídek bankovních institucí

V následující tabulce 16 je znázorněno celkové shrnutí nabízených bankovních úvěrů. Oba tyto úvěry jsou poskytnuty ve výši 421 000 Kč a vyměřeny jsou na dobu 24 měsíců. Bankovní společnosti nevyžadují akontaci ani u jednoho z úvěrů. Rozhodující pro nás tedy bude celková zaplacená částka, měsíční splátka a celkový přeplatek za poskytnutí úvěru.

---

76 Vlastní zpracování, podle Výhodná půjčka online: Až do 1 000 000 Kč | mBank.cz. [online]. Copyright © mBank S.A. [cit. 28.07.2021]. Dostupné z: <https://www.mbank.cz/osobni/uvery/mpujcka/>

Tabulka 16 Porovnání jednotlivých úvěrů

| Bankovní instituce   | mBank S.A.        | Sberbank CZ       |
|----------------------|-------------------|-------------------|
| Výše půjčky          | 421 000 Kč        | 421 000 Kč        |
| Doba splatnosti      | 24 měsíců         | 24 měsíců         |
| Úroková sazba (p.a.) | 7,90 %            | 6,49 %            |
| RPSN (p.a.)          | 8,19 %            | 6,80 %            |
| Zaplacená částka     | <b>456 516 Kč</b> | <b>449 520 Kč</b> |
| Měsíční splátka      | <b>19 021 Kč</b>  | <b>18 730 Kč</b>  |
| Celkový přeplatek    | <b>35 516 Kč</b>  | <b>28 520 Kč</b>  |

Zdroj: Vlastní zpracování podle (str. 64-65)

Podle tabulky (16) je výhodnější nabídka od společnosti Sberbank CZ, a.s. V obou případech si povinné a havarijní pojištění platí klient nad rámec úvěrové smlouvy, v tabulce proto není pojištění zahrnuto.

## 5 Porovnání leasingu a úvěru

Pro samotné srovnání operativního leasingu a úvěru jsem vybral tzv. metodu čisté výhody leasingu, ta porovnává výhodnost leasingu a úvěru. K porovnání může být také využita tzv. metoda diskontovaných nákladů, tu ovšem můžeme použít pouze v případě, že dokážeme odhadnout potřebná data (např. hodnotu peněz v budoucích obdobích). Oproti metodě diskontovaných nákladů je metoda čisté výhody leasingu jednodušší. Tato metoda je založena na čisté současné hodnotě investice financované leasingem a čisté současné hodnotě investice financované úvěrem. Pro samotný výpočet využívám následujícího vztahu:

ČVL = kapitálový výdaj ( $K$ ) – (diskontované a zdaněné leasingové splátky + diskontovaný odpisový daňový štít). Při samotném výpočtu čisté výhody leasingu porovnáváme čistou současnou hodnotu (ČSH) úvěru (kapitálového výdaje ( $k$ )) s čistou současnou hodnotou leasingových splátek. Platí tedy: ČVL = ČSH úvěru – ČSH leasingu.

$$\text{ČVL} = K - \sum \frac{L_n \times (1-t) + O_n \times t}{(1+i \times (1-t))^n} \quad (4)$$

kde:

- ČVL - čistá výhoda leasingu,
- $K$  - výdaj kapitálu (výše úvěru),
- $L_n$  - leasingové splátky v jednotlivých letech,
- $O_n$  - odpisy v jednotlivých letech,
- $i$  - RPSN
- $t$  - sazba daně z příjmů



- $n$  – léta trvání leasingové smlouvy.

Po dosazení do vzorce (4) získáváme následující hodnotu ČVL.

$$\begin{aligned} \text{ČVL} &= 421\,000 - \frac{91\,728 \times (1-0,21) + 46\,277 \times 0,21}{(1+0,068 \times (1-0,21))^1} + \frac{91\,728 \times (1-0,21) + 93\,606 \times 0,21}{(1+0,068 \times (1-0,21))^2} = \\ &= 421\,000 - \frac{82\,183,29}{0,84372} + \frac{92\,122,38}{0,711863438} = 421\,000 - 226\,816,0672 = 194\,183,9328 \text{ Kč} \end{aligned}$$

Čistá výhoda leasingu je po zaokrouhlení 194 184 Kč. Pokud tato hodnota vyjde kladná, znamená to, že pořízení firemního automobilu je výhodnější financovat pomocí operativního leasingu.

## 5.1 Shrnutí

Společnosti PwC lze tedy doporučit vůz Škoda Scala financovat pomocí operativního leasingu od společnosti Barth Operák. Financování operativním leasingem bude finančně výhodnější především z důvodu, že společnost PwC nebude po dvou letech vůz vlastnit, ten se tak vrátí do vlastnictví leasingové společnosti jako dvouroční ojetý vůz. Pro nadnárodní společnost typu PwC je typické časté obměňování vozového parku, proto jsem i po konzultaci se zaměstnanci této firmy vybral dobu leasingu 24 měsíců. Pokud by si chtěla firma vůz nechat na delší užívání, volil bych formu úvěru. Možné je samozřejmě vůz od leasingové společnosti následně odkoupit, to vše je poté na individuální domluvě.

## Závěr

Cíl bakalářské práce je porovnání operativního leasingu s konvenční formou financování podniku (konkrétně úvěru) při koupi služebního automobilu. V mé práci srovnávám jednotlivé nabídky operativního leasingu od společností Barth Operák, Auto na Operák a Auto Horejsek. Nejvýhodnější operativní leasing poté srovnávám s nejvýhodnějším úvěrem. Úvěr poskytují zavedené společnosti a to mBank S.A. a Sberbank CZ a.s. Následně pomocí metody čisté výhody leasingu volím nejvýhodnější formu financování vozu Škoda Scala.

V první části se věnuji nejprve samotnému dělení financování podnikatelské činnosti, poté se zaměřuji na pět nejčastějších druhů alternativního financování podniku a to leasingu, faktoringu, forfaitingu, franchisingu a projektovému financování. U jednotlivých forem financování podniku se věnuji historickému kontextu a vzniku, samotné definici, dělení, charakteristickým znakům a v neposlední řadě pozitivním a negativním stránkám jednotlivých forem financování podniku.

V druhé, praktické části se poté věnuji nejprve vývoji nebankovní ekonomiky v České republice, především pak leasingu, za využití dat ČLFA. Poté se již zabývám financováním podnikatelského záměru za využití operativního leasingu. Nejprve

stručně představuji plánovanou investici a následně její financování za využití operativního leasingu. Nadále srovnávám celkem tři nabídky od zavedených leasingových společností. Ze srovnání vychází nejlépe nabídka od společnosti Barth Operák, u které by byla pořizovací cena vozu přeplacena o 10,36 %. Samotné porovnání nabídek operativního leasingu je provedeno za pomoci leasingového koeficientu. Nabídku od společnosti Barth Operák, jako nabídku s nejnižším leasingovým koeficientem, následně srovnávám s nejvýhodnějším úvěrem. Pro pořízení nového firemního automobilu jsou vybrány dvě zavedené bankovní společnosti. Výhodnější úvěr dokáže poskytnout společnost Sberbank. Oba úvěry jsou ve výši 421 000 Kč, a to na dobu 24 měsíců. Využívám vzorce umořovatele pro výpočet měsíční splátky. Následně jsou oba úvěry srovnány v závislosti na celkovém přeplatku za poskytnutí úvěru. Nejvýhodnější je nabídka společnosti Sberbank CZ a.s., kde klient přeplatí 28 520 Kč. Tento úvěr je poté metodou čisté výhody leasingu srovnán s nejvýhodnějším operativním leasingem. Vzhledem k výsledku tohoto porovnání je poté zvolen nejvýhodnější zdroj financování. Nejvýhodnější je operativní leasing od společnosti Barth Operák, ten je levnější o 194 184 Kč, než nejvýhodnější úvěr od společnosti Sberbank CZ a.s.

Podle výsledku metody čisté výhody leasingu potvrzují hypotézu H1, která zněla „Operativní leasing je nejvýhodnější formou financování firemního vozu“. Vždy však musíme brát v úvahu specifické požadavky klienta (PWC). Zároveň lze potvrdit hypotézu H2, která zněla „Operativní leasing je pro zavedenou společnost finančně výhodnější, než klasický úvěr“. V případě, kdy firma nadnárodního formátu neobměňuje vozový park každé 2 roky, a má zájem o následný prodej automobilu tato hypotéza platit nemusí. Pokud pomineme období pandemie, které lze jen těžko považovat v bankovním/nebankovním prostředí za „normální“, můžeme alternativní zdroje financování považovat za budoucnost bankovního/nebankovního trhu. Potvrzují tedy hypotézu H3, která zněla „Alternativní zdroje financování jsou budoucností bankovního/nebankovního trhu“.

# Seznam použité literatury a elektronické zdroje

1. WAWROSZ, Petr. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. Ostrava: Sagit, 1999. ISBN 80-7208-106-3.
2. SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8.
3. KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.
4. VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. ISBN 80-86119-38-6, s. 404-408.
5. MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1.
6. ZEMAN, Václav a Tomáš MELUZÍN. *Bankovníctví: studijní text pro prezenční i kombinovanou formu studia*. Vyd. 2., rozš. a dopl. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3581-0.
7. DVOŘÁK, Petr. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha: Linde, 2005. Vysokoškolská učebnice (Linde). ISBN 80-7201-515-x.
8. ŘEZNIČKOVÁ, Martina. *Franchising: podnikání pod cizím jménem*. Praha: C.H. Beck, 1999. Beckova edice právo a hospodářství. ISBN 80-7179-257-8.
9. ŠTENSOVÁ, Antónia a Zuzana GIERATOVÁ. *Viete čo je franchising?* Bratislava: Elita, 1991. ISBN 80-85323-10-9.
10. *Akční nabídky vozů na operativní leasing* [online]. Praha [cit. 2021-2-26]. Dostupné z: [https://www.arval.cz/cs/nabidky?type\\_car=3&manufacturer=301](https://www.arval.cz/cs/nabidky?type_car=3&manufacturer=301)
11. *Amortizace* [online]. Tišnov [cit. 2021-2-28]. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/544-charakteristika-leasingu.docx>

12. *Daně, banky, kalkulačky, spoření, kurzy měn* [online]. Praha: Finance.cz, 2021 [cit. 2021-3-15]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/uvery-a-pujcky/leasing/abeceda-leasingu/vyhody-a-nevyhody/>
13. *Výhody a nevýhody leasingu* [online]. Praha: Zprávy - Aktuálně.cz, 2021 [cit. 2021-3-15]. Dostupné z: <https://zpravy.aktualne.cz/finance/vyhody-a-nevyhody-leasingu/r~i:article:250445/>
14. *A Brief History of Factoring* [online]. Istanbul: Fiba Faktoring, 2013 [cit. 2021-3-17]. Dostupné z: <https://www.fibafactoring.com.tr/en/a-brief-history-of-factoring>
15. *Factoring České spořitelny: Časté dotazy*. [online]. Copyright © 2021 Factoring České spořitelny, a.s. [cit. 10.03.2021]. Dostupné z: <https://www.factoringcs.cz/cs/faq>
16. *Alternativní zdroje financování* [online]. Brno: Masarykova Univerzita [cit. 2021-3-20]. Dostupné z: [https://is.muni.cz/el/1456/jaro2005/KFFF/um/FF\\_p11\\_Alt..pdf](https://is.muni.cz/el/1456/jaro2005/KFFF/um/FF_p11_Alt..pdf)
17. *Vše o Faktoringu pro malé firmy: iFaktoring - Vaše cesta k prosperitě* [online]. Praha [cit. 2021-3-20]. Dostupné z: <https://ifaktoring.cz/faktoring-od-a-do-z/>
18. *Forfaiting Services-Export Financing Forfaiting. Trade Funding · Project Finance · Import Finance · Monetization* [online]. Copyright © 2016 [cit. 15.03.2021]. Dostupné z: <https://globaltradefunding.com/trade-finance-solutions/export-financing/export-forfaiting/>
19. *Factoring a forfaiting | Průvodce podnikáním | ČSOB. Průvodce podnikáním | ČSOB* [online]. Copyright © 2021 ČSOB [cit. 16.03.2021]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/factoring-a-forfaiting-zlepsete-si-provozni-cash-flow-firmy/>
20. *Obvyklá struktura forfaitingové operace* [online]. 2019 [cit. 2021-8-3]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Forfaiting#/media/Soubor:Forfaite.png>
21. *Forfaiting* [online]. Credit Europe Bank, 2015 [cit. 2021-3-25]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.crediteuropebank.com/bank-relations/forfaiting.html>
22. *Advantages and Disadvantages of Forfeiting: LetsLearnFinance - Finance Guide for Beginners* [online]. Udaipur: Lets Learn Finance, 2009 [cit. 2021-3-25].

Forfaiting. Dostupné z: <https://www.letslearnfinance.com/advantages-and-disadvantages-of-forfeiting.html>

23. *Historie franšizingu: Franšiza a vlastní firma* [online]. Praha: Franchising.cz, 2019 [cit. 2021-3-28]. Forfaiting. Dostupné z: <https://franchising.cz/abc-franchisingu/1/historie-fransizingu/>
24. *Projektové financování: Co je to projektové financování?* [online]. [cit. 2021-8-4]. Dostupné z: <https://www.ipp-consulting.cz/novinka-projektove-financovani>
25. *Why The World Needs Project Finance (And Project Finance Lawyers...): Finance and Banking-United States. Welcome to Mondaq* [online]. Franchising.cz [cit. 2021-3-29]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.mondaq.com/united-states/project-financeppp-pfi/814988/why-the-world-needs-project-finance-and-project-finance-lawyers>
26. *Projektové financování: Raiffeisenbank. Banka inspirovaná klienty* [online]. Praha: Raiffeisenbank, 2021 [cit. 2021-3-30]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/projektove-financovani>
27. *Statistika ČLFA (2007) - grafy* [online]. Česká leasingová a finanční asociace, 2007 [cit. 2021-4-14]. Forfaiting. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/263-2007-grafy.xls>
28. *Statistiky rok 2020 - zpráva: Statistiky ČLFA. Česká leasingová a finanční asociace* [online]. Praha, 31.12. 2020 [cit. 2021-7-19]. Dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf>
29. *Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva. Home - člfa* [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf>
30. *Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva. Home - člfa* [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf>

31. *Statistika ČLFA, Statistiky rok 2020 – zpráva*. Home - člfa [online]. copyright © [cit. 19.07.2021]. dostupné z: <https://www.cdfa.cz/data/dokumenty/1164-rok2020zprava.pdf>
32. BARTH Operák. *Operativní leasing | BARTH Operák* [online]. Copyright © BARTH Operák, 2021 [cit. 21.07.2021]. Dostupné z: <https://barth-operak.cz/detail/skoda-scala-1-0-tsi-ambition-70-kw-564577?annualRaid=10000&rental-Period=48&variants=true>
33. *Škoda Scala Ambition 1.0 TSI 70 kW na operativní leasing | AUTONAOPE-RAK.cz. Automobily na Operativní leasing | AUTONAOPE-RAK.cz - nejvýhodnější financování vozu prostřednictvím operativního leasingu* [online]. Copyright © 2015 [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.autonaoperak.cz/osobni-vuz/1281>
34. *ŠKODA SCALA 125 LET 1,0 TSI 81 kW | Operativní leasing. Prodej a servis vozidel Volkswagen, Škoda, Kia a Hyundai | Auto Horejsek* [online]. Copyright © [cit. 22.07.2021]. Dostupné z: <https://www.auto-horejsek.cz/skoda-scala-125-let-1-0-tsi-81-kw-seda-quartz-metaliza-875720>
35. *Sberbank CZ | FÉR půjčka s bonusovou sazbou. Document Moved* [online]. Dostupné z: [https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD\\_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRB-mWpj200z\\_aGAUtWvn94qqdqdqf1g4WoamOaAsmHEALw\\_wcB](https://www.sberbank.cz/cs-cz/obcane/pujcky/fer-pujcka?gclid=Cj0KCOjw3f6HBhDHARIsAD_i3D-7FVq3LpPCgixccpgRB-mWpj200z_aGAUtWvn94qqdqdqf1g4WoamOaAsmHEALw_wcB)
36. *Výhodná půjčka online: Až do 1 000 000 Kč | mBank.cz.* [online]. Copyright © mBank S.A. [cit. 28.07.2021]. Dostupné z: <https://www.mbank.cz/osobni/uvery/mpujcka/>

## Seznam obrázků

|  |    |
|--|----|
| Obrázek 1 Druhy financování podniku.....                         | 8  |
| Obrázek 2 Amortizace při 40 000 km/rok.....                      | 12 |
| Obrázek 3 Schéma faktoringu České spořitelny.....                | 16 |
| Obrázek 4 Mezinárodní faktoring.....                             | 18 |
| Obrázek 5 Mezinárodní forfaiting-schéma.....                     | 22 |
| Obrázek 6 Jednoduchý franchising-schéma.....                     | 29 |
| Obrázek 7 Master franchising-schéma .....                        | 29 |
| Obrázek 8 Růst leasingových obchodů členů ČLFA do roku 2007..... | 43 |
| Obrázek 9 Složky leasingu movitých investic.....                 | 44 |
| Obrázek 10 Rozdělení leasingu movitých věcí členů ČLFA.....      | 45 |

## Seznam tabulek

|  |    |
|--|----|
| Tabulka 1 Dělení smluv o leasingu movitých věcí (2020) ..... | 44 |
| Tabulka 2 Barth Operák .....                                 | 48 |
| Tabulka 3 Odpisy osobního automobilu Škoda Scala .....       | 49 |
| Tabulka 4 Výpočet leasingového koeficientu .....             | 50 |
| Tabulka 5 Auto na Operák .....                               | 51 |
| Tabulka 6 Odpisy osobního automobilu Škoda Scala .....       | 52 |
| Tabulka 7 Výpočet leasingového koeficientu .....             | 52 |
| Tabulka 8 Výpočet leasingového koeficientu .....             | 52 |
| Tabulka 9 Nabídka-Auto Horejsek .....                        | 53 |
| Tabulka 10 Odpisy automobilu Škoda Scala .....               | 54 |
| Tabulka 11 Výpočet leasingového koeficientu .....            | 54 |
| Tabulka 12 Srovnání položek operativního leasingu .....      | 55 |
| Tabulka 13 Srovnání služeb operativního leasingu .....       | 55 |
| Tabulka 14 Jednotlivé položky úvěru .....                    | 57 |
| Tabulka 15 Jednotlivé položky úvěru .....                    | 58 |
| Tabulka 16 Porovnání jednotlivých úvěrů .....                | 59 |



