

LEASINGOVÉ OBCHODNÍ OPERACE

R. Presová, O. Tvrdoň, A. Živělová

Došlo: 16. prosince 2009

Abstract

PRESOVÁ, R., TVRDOŇ, O., ŽIVĚLOVÁ, A.: *Leasing transactions*. Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun., 2010, LVIII, No. 3, pp. 207–218

The paper describes trade operations in leasing companies as specific businesses enabling acquisition of possession by legal and physical persons by gradual repayments of the purchase price. On a diagram it shows the complexity of business relations between the main participants of a leasing transaction, which are production companies, leasing companies and those interested in the subject of leasing. To capture the complexity of relations, there are also included all other participants. Their function in a leasing transaction starts only at the moment, when the leaseholders are not able to pay their liabilities to which they agreed in the innominate contract. Paper clarifies the term “leasing with zero mark-up”. With the help of calculation it describes the basis of a leasing transaction, where significantly participates also the production company, insurance company and commercial bank. All these subjects have certain benefits from a realized transaction. These are enabled by their close business relationships with the leasing company, which is sufficiently clear from the diagram and it is also substantiated by calculations. Paper includes a definition of leasing operations, as well as a mathematical model of leasing payments calculation for a car. A part of the paper is also dealing with a cession of a leasing contract in the person of a leaseholder as a specific case enforced by financial issues of the leaseholder. The paper elaborates alternatives of evaluating client's bonding capacity with the help of financial indicators.

leasing, price, contract, operations, installment, support, discount

Každý obchodní případ je svým způsobem jedinečný. Jedinečnost vyplývá ze samotné podstaty předmětu, s nímž se obchoduje, termínu plnění sjednané v příslušné dohodě, jednotkové ceny, platbních a dodacích podmínek a všech specifik dal-

ších, které obchodní partneři považují za nezbytné pro úspěšný průběh obchodní transakce.

V podnikatelském prostředí se vyskytují obchodní případy relativně jednoduché a jednoznačné, ale rovněž komplikované. Vyžadují dokonalou, možno říci až detailní přípravu, zvláště, po-

kud se obchodní transakce účastní více obchodních partnerů. Mezi komplikované případy patří operace v leasingových¹ společnostech. Starší literatura (1972, s. 459) definuje leasing jako „pronájem movitých či nemovitých investic na střední nebo dlouhou dobu za pevně sjednané měsíční nájemné s určitou přesně stanovenou nebo vypověditelnou lhůtou.“

Vymezení obchodních operací

Pojem operace² se u některých profesí běžně používá. V obchodní terminologii je frekventován velmi sporadicky, pro neznalost obsahové náplně významu tohoto slova. Není ani rozšířen v odborné obchodní a právní terminologii. V dalším pojetí obchodních operací v leasingových společnostech vycházíme z vymezení Ovečkové, O. a kol. (1996).

„Obchodní operace – závěrečná fáze určitých činností na nejrozličnějších úsecích vnitřního a zahraničního obchodu, které svými relevantně právními důsledky vedou ke vzniku určitých smluv. V oblasti vnitřního obchodu jde o navazující prodejní, nákupní, skladovací a další technicko-ekonomické činnosti a s nimi spjaté právní úkony v rámci národní ekonomiky. U operací v zahraničním obchodě jde o finální fázi určitých činností představujících ekonomické výstupy do vnitřní ekonomiky ze zahraniční a ekonomické výstupy z vnitřní ekonomiky do vnějšího ekonomického prostředí“ (Ovečková a kol., 1996, s. 157).

Určitý nedostatek tohoto vymezení spatřujeme v tom, že je definován pouze s akcentem na právní stránku věci, aniž se přihlíží k ekonomické, obchodní i manažerské problematice. Bez ní je úspěšná transakce nerealizovatelná. Pojem operace se běžně používá v bankovní terminologii, jak je zřejmé z následující citace: „obchod vyžaduje od bank bezhotovostní operací, jakou je operace

debet-kredit zatěžující účet odběratele a zapisující dodavateli příslušnou částku“ a dále je „základem bezpečnostních obchodních operací spolehlivost, dobrá obchodní morálka a platební schopnost partnerů“ (Marvanová, 1996).

Obchodní operace bezprostředně navazují na výsledky obchodního jednání, které je „sociálním interakčním procesem, při kterém dochází k vzájemnému ovlivnění jednajících stran,“ (Farhstein, 1992, s. 19) jsou dojednány nezbytné doklady provázející zboží, zejména pokud je zboží připravováno pro export bez ohledu na to, zda do zemí EU nebo zemí třetích. Obchodní operace se liší podle sortimentu výrobků, což je „souhrn výrobků, se kterými podnik vystupuje na trh“ (Farhstein, 1992, s. 24) zvláště, pokud jde o výrobky strojírenského průmyslu, investiční výstavbu. Obchodní operace se vyskytují ve všech částech nákupního, výrobního, skladovacího a prodejního cyklu podniku. Vždy bude záležet na tom, zda jde o obchodní transakci jednorázovou nebo transakci opakovanou, kdy „technicky kvalifikovaní a profesionální nákupci se řídí zavedenými pravidly a procedurami“ (Tomek, 1999, s. 45).

Obchodní operace nedefinuje ani Mestre, J. ve Francouzském obchodním právu. Zmiňuje se pouze o leasingu jako „úvěrové operaci realizované prostřednictvím dvou smluv“ (Mestre, 2002, s. 177). Obchodní operace ani nedefinuje Janatka, Hándl, Novák a kol. v publikaci *Obchodní operace ve vývozu a dovozu*, přesto, že podrobně seznamují s jednotlivými exportními a importními instrumenty a principy jejich používání.

CÍL, MATERIÁL A METODY

Cílem příspěvku, jako jednoho z výstupů id. Kód VZ: 62156 48904 tematický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změ-

1 Leasing je jednou z možných forem pořízení movitého a nemovitého dlouhodobého investičního majetku. V České republice se systematicky využívá od počátku devadesátých let. Umožnily to právní a ekonomické podmínky získávání produktů leasingu, ale zejména boom vzniku a rozšiřování leasingových společností. S kvantitativním rozvojem leasingového trhu současně docházelo k diverzifikaci služeb a produktů leasingových společností. Uvedme alespoň leasing s nulovým navýšením, leasing s variabilními hodnotami první navýšené splátky, produkty založené na vyšším rozsahu doprovodných služeb a dalších, často zcela specifických služeb leasingových společností.

Ve zprávě České leasingové a finanční asociace (ČLFA) za rok 2008 se uvádí, že „členské společnosti ČLFA v roce 2008 uzavřely 120 492 smluv na leasing strojů, zařízení a dopravních prostředků (proti 163 731 smlouvám uzavřeným v roce 2007). Z toho bylo 92 071 smluv o finančním leasingu a 28 421 smluv o operativním leasingu. Proti roku 2007 došlo ke snížení počtu smluv o finančním leasingu (o 48 112) a zvýšení smluv o operativním leasingu (4 873 smluv). V roce 2008 se zvýšila průměrná pořizovací cena movité věci financovaná leasingem.“

Za první tři čtvrtletí roku 2009 členské společnosti ČFLA profinancovaly leasing movitých věcí v částce 27,36 mld. Kč, přičemž podíl osobních a užitkových vozidel operativního leasingu dosáhl 47%. U osobních aut proti srovnatelnému období roku 2008 se zvýšil z 24,3% na 25,6%. Naopak podíl nákladních automobilů se snížil z 24,1% na 20,1%. Podíl leasingu strojů a zařízení se zvýšil z 24,5% na 33,3%. Z těchto údajů můžeme vyvodit, že hospodářská krize se projevila v nákupu těžké dopravní techniky v důsledku snížených přepravních výkonů, předimenzovanosti vybavení podnikatelských jednotek dopravními prostředky a zavedením úsporných opatření pro udržení v silném konkurenčním prostředí.

2 Operace, provedení nějaké činnosti, výkonu nebo úkonu.

Pramen: KLIMEŠ, L., Slovník cizích slov. Praha: Státní nakladatelství pedagogické literatury. 1985. s. 489.

3 Uvedme, že předpoklad pro určité zlepšení a odstranění tohoto nedostatku vytvořila Provozně ekonomická fakulta Mendelovy univerzity zařazením předmětu Obchodní operace do výuky a státní závěrečné zkoušky studentů manažerského a obchodního oboru.

nami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ řešeného na PEF Mendelovy univerzity v Brně, za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT ČR je definovat obchodní operace mezi leasingovou společností a zákazníkem, jako pronajímatelem a nájemcem, resp. mezi prodávajícím a kupujícím, zpracovat schéma vztahů mezi subjekty leasingové transakce, pro potřeby výuky předmětu Obchodní operace. Vymezit náležitosti leasingových smluv a nezbytných dokladů dokládající opodstatněnost uzavření leasingové smlouvy. Na praktickém příkladu ukázat na algoritmus výpočtu výše splátek předmětu leasingu a zůstatkové prodejní ceny.

Materiál

Pro zpracování příspěvku poskytla podklady leasingová společnost Unicredit Leasing CZ, s jehož pracovníky byl postup výpočtu i schéma vztahů mezi subjekty leasingové transakce konzultován. Částečně byly využity interní materiály společnosti UNILEasing, a. s. a Previa, s. r. o. Zdrojem se staly informace České leasingové a finanční asociace, jakož i zákon č. 513/91 Sb., obchodní zákoník v platném znění.

Metodika vychází ze studia literatury vztahující se k řešenímu problému, konzultací s pracovníky leasingových společností, i praktických poznatků autorů příspěvku. Pro sepsání byly použity metody poznávací, analytické a syntézy grafické.

VÝSLEDKY

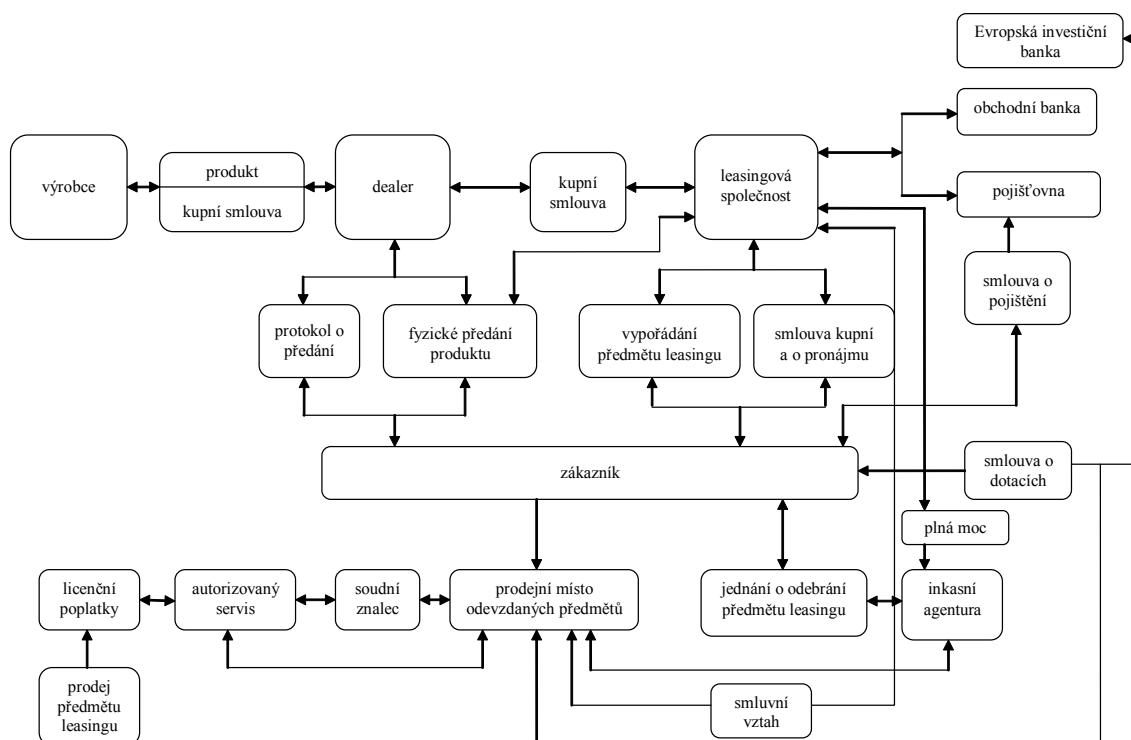
Vymezení leasingových operací

Při vymezení leasingových operací vycházíme ze skutečností, že jde o specifické činnosti, jejichž předmětem jsou věci movité a nemovité:

- vlastníkem předmětu leasingu je leasingová společnost (pronajímatel) nájemcem zákazník přesto, že předmět leasingu leasingová společnost fakticky nadržuje a využívá ho nájemce,
- nájemce si zpravidla pořizuje předmět leasingu s cílem získat k němu po splnění sjednaných podmínek vlastnické právo, po skončení nájemní smlouvy se často předmět vrací leasingové společnosti a pořizuje předmět nový. Tím podnikatel má neustále nové předměty movitých věcí.

Na základě těchto stěžejních kritérií za leasingové obchodní operace považujeme všechny činnosti prováděné v leasingových společnostech směřující k tomu, aby na jejich základě byl získán zákazník, leasingová společnost s ním uzavřela kupní smlouvu a současně smlouvu o finančním pronájmu, připravila ekonomické a obchodní podmínky individuálně zpracované s ohledem na finanční a majetkové poměry zákazníka, aby se po úspěšném splnění stal vlastníkem předmětu nájmu.

Problematiku obchodních operací mezi subjekty leasingových transakcí se snažíme přiblížit na schématu č. 1 „Vztahy mezi subjekty leasingové transakce.“



1: Vztahy mezi subjekty leasingové transakce (Zdroj: autoři příspěvku)

1: Relationships between entities leasing transactions (Source: authors contribution)

Popis schématu

Základní subjekty leasingových obchodních transakcí jsou výrobce, vyrábějící předmět leasingu, dealer, nakupující a fyzicky vlastníci předmět leasingu, leasingová společnost, uzavírající se zákazníkem smlouvu kupní a současně o finančním pronájmu, a samotný zákazník (nájemce a kupující).

Dalšími subjekty jsou obchodní banky, od níž leasingová společnost získává peněžní úvěr (v některých případech přímo doporučují svým klientům leasingovou společnost), pojišťovny, s nimiž má leasingová společnost navázané obchodní kontakty (zákazník se ale může rozhodnout i pro jinou pojišťovací společnost). Zákazník (podnikatel) může získat dotace od Evropské investiční banky.

Významnou součástí je inkasní agentura. Na základě plné moci vystavené leasingovou společností eviduje včas nesplacené pohledávky u zákazníků leasingové společnosti a ve prospěch leasingové společnosti realizuje jejich inkaso. V prodejním místě se soustřeďují odevzdané (odebrané) předměty leasingu, pokud zákazník není schopen dostat řádně a včas sjednaným podmínkám. Prodej odebraných předmětů se realizuje na základě odborného stanoviska soudního znalce a autorizovaného servisu. Je tedy zřejmé, že v praxi se jedná o složité a komplikované vztahy, pokud se zákazník stal nesolventním a včas s leasingovou společností nesjednal změnu leasingové smlouvy.

Posloupnost leasingové operace

Leasingové operace rozděluje Pulz, J. a kol. (1993, s. 35) do následující posloupnosti:

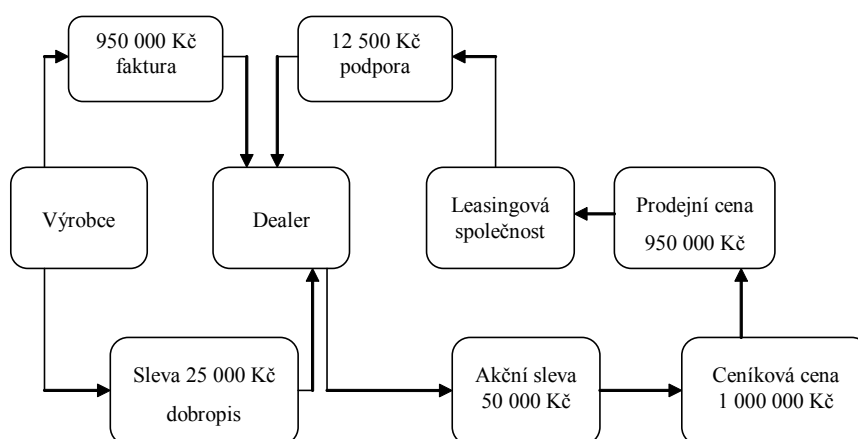
- a) „první kontakt leasingové společnosti se zájemcem o leasing,

- b) základní informace a požadavek na předložení podkladů,
c) prověřování informací o potenciálním klientovi a podkladů pro uzavření leasingové smlouvy,
d) uvedení předmětu leasingu do provozu,
e) ukončení leasingové smlouvy.“

První kontakt navazuje zájemce o leasing s leasingovou společností sám ze své iniciativy, na doporučení přátel i doporučení obchodní banky, resp. pojišťovací společnosti. Účelem kontaktu je seznámení s možnostmi a podmínkami předmětu leasingu a uzavření leasingové smlouvy. Často se zájemci o leasing zajímají o možnosti získání předmětu leasingu ve zvláštním režimu, prodejci označovaném „nulové navýšení, nulový leasing, nulová akontace“ a připojištění 3 + 1 zdarma⁵. Nulový leasing a nulové navýšení je v podstatě jeden produkt. Je umožněn úzkou spoluprací mezi leasingovou společností, výrobcem, obchodní bankou a pojišťovnou. Na základě těchto obchodních vztahů je možné vytvořit produkt, který se dobře prodává. Zpravidla se jedná zejména o osobní automobily, které se obtížně prodávají, případně výrobce končí s jejich výrobou. Tok finančních prostředků u leasingu s nulovým navýšením přibližuje obr. č. 2.

Ze schématu můžeme shrnout:

nákupní cena osobního automobilu	
dealera od výrobce	950 tis. Kč
ceníková cena dealera	1 000 tis. Kč
marketingová podpora od výrobce	25 tis. Kč
marketingová podpora leasingové společnosti	12,5 tis. Kč
marketingová podpora dealera	12,5 tis. Kč
Nabízená cena zákazníkovi	950 tis. Kč
Koeficient navýšení	0 %



2: Tok finančních prostředků u leasingu s „nulovým navýšením“ (Zdroj: autoři příspěvku)

2: Flow of funds for lease with a zero increase (Source: authors contribution)

4 Produkt a terminologie používaná většinou u značkových leasingových společností <http://www.elfa.cz/statistiky/zpravaostavutruhu2008zebrickxy.xls>.

5 V rámci smlouvy o nájmu neplatí nájemce tři roky havarijní pojištění a jeden rok zákonné pojištění.

Podmínky pro sjednání leasingu s nulovým navýšením jsou:

1. povinné sjednané pojištění v rámci leasingových splátek (v této pojistné částce je zaúčtována poskytnutá sleva ze strany leasingové společnosti a část její finanční marže a provize pro prodejce předmětu leasingu ve výši standardní provize za zprostředkování obchodu cca 2,5 % z financované částky),
2. „akontace“ neboli první navýšená splátka nesmí být nižší než 50%,
3. nájemce nemůže uplatnit bezeškodné bonusy po dobu trvání leasingové smlouvy,
4. při odcizení vozidla je pojistná výše plnění krácena o celkovou výši částky za pojištění předmětu leasingu a jeho smluvní trvání,
5. nájemní smlouvu je možno předčasně ukončit po určité době, většinou po jednom roce trvání. Proces předčasného ukončení je vždy zpoplatněn, ve výši sjednané smluvní pokuty.

Tento druhý „akční“ slevy je vždy časově a v některých případech i početně omezen, zejména z důvodu vyčerpání bagetu finanční podpory ze strany výrobce. Jeho částka se podle poměrového klíče rozděluje mezi obchodníky a leasingové společnosti. Ačkoli nejvíce je zatížená leasingová společnost, téměř celé skryté finanční navýšení zaplatí nájemce, za spoluúčasti výrobce předmětu leasingu, který snížil vstupní cenu pro leasingový kontrakt. Dokládá to následující výpočet:

PC	950 000 Kč
A akontace	50% => 475 000 Kč
Počet splátek	60
Σp celkové pojistné za 5 let	200 000 Kč
Výše splátky	$PC - A + \Sigma p / \text{počet splátek} = 11\,250 \text{ Kč}$

Pojištění sjednané mimo leasingovou smlouvu s možností započtení bezeškodného bonusu by se pohybovalo v částce kolem 80 000 Kč oproti 200 000 Kč za stejné pětileté období. Nájemce v tomto případě má téměř stejně vysoké celkové náklady jako při klasickém finančním leasingu bez využití této akční nabídky.

„Nulový leasing“ je obdobný jako nulové navýšení. Postrádá podporu ze strany poskytnutí slev v rámci pořizovací ceny. Výchozí cenou je částka nabídnutá prodejcem, a kterou může ovlivnit pouze svým podílem na slevě. I kdyby věnoval zákazníkovi celou svou marži, vstupní cena by byla o 10 000 Kč vyšší než v předešlém případě. Průběh výpočtu nulového leasingu je shodný i včetně finanční transakce v rámci pojištění, kde se opět veškeré navýšení skrývá. Je tedy o něco méně výhodnou variantou ve srovnání s nulovým navýšením. Hlavním motivem reklamy je, že koeficient navýšení vlastně neexistuje = 0.

Poměrně běžným akčním produktem finančního leasingu je leasing s nulovou akontací. Je to ekonomicky nákladnější produkt jak pro nájemce, tak pro pronajímatele. Jelikož pronajímatel podstupuje větší riziko (financování celé částky předmětu ná-

jmu bez jakéhokoli finanční spoluúčasti nájemce). Toto riziko je obsaženo ve zvýšeném leasingovém koeficientu (na bázi zvýšení RPSN), který se od roku 2007 nemusí uvádět.

Je to však produkt daňově podobný operativnímu leasingu. Mezi podnikateli je oblíben. Pojistné může být sjednáno individuálně, pokud to umožňuje leasingová společnost.

Výpočet měsíční splátky

K výpočtu se používají excelovské tabulkové editory pro výpočet kalkulací.

$PC \text{ bez DPH} / \text{počet splátek} \times \text{koeficient navýšení} + \text{měsíční náklad na pojištění}$

$$840\,336,13 / 60 \times 1,14 + 1\,666 = 17\,632,49 \text{ Kč.}$$

V případě 60 lineárních splátek vč. pojištění bude výše jedné splátky rovna částce

$$17\,632,40 + \text{DPH } 20\% = 21\,158,88 \text{ Kč.}$$

Uvedený příklad výše koeficientu navýšení je „akční slevou“. Většinou se u nulové akontace koeficient pohybuje kolem 1,19–1,21.

Poslední akční nabídkou může být oblíbený produkt ve spolupráci s pojišťovnami „3 + 1“. V současnosti to je na základě změny minimálního trvání leasingové smlouvy u osobních automobilů „5 + 1“. I v tomto případě musí někdo slevu zaplatit. Téměř vždy je to nájemce. Zde naopak náklad nese pojišťovna. Navýšení určené k vyrovnání poskytnutých slev je nyní ze strany leasingové společnosti ve zvýšeném koeficientu. K určitému bilančnímu vyrovnání přispívá také nevyplacení provizních odměn prodejcům předmětu leasingu, a to jak od pojišťovny, tak od leasingové společnosti. Naopak v tomto případě je dána povinnost prodejci nekombinovat slevy a prodávat předměty pro účely této akce za plné ceníkové ceny.

Některé leasingové společnosti umožňují kromě tradičních lineárních měsíčních nebo čtvrtletních splátek i tzv. sezonní (nepravidelné) splátky. Využití této nabídky využívají především podniky zemědělské prvovýroby, potravinářské a stavební podniky. Produkt je ovšem dražší z důvodu vyššího úročení v obdobích s nízkými splátkami. Leasingová společnost klade důraz na kontrolu nad těmito obchody a musí mít vždy připravena náhradní řešení v období snížených splátek, kdy je ohroženo její cash-flow.

Doklady nezbytné pro uzavření nájemní smlouvy

Leasingové společnosti požadují dodání hodnověrných dokladů za účelem posouzení bonity klienta. Některé jsou nezbytné pro získání ekonomického přehledu o potenciálním klientovi, jiné pro identifikaci klientů, statistické účely, případně uzavření pojistné smlouvy. Jsou to:

- vyplněná oprávněnou osobou podepsaná žádost o poskytnutí vybrané leasingové smlouvy,

- ověřená kopie výpisu z obchodního rejstříku u právnické osoby (nesmí být starší jak tři měsíce), ověřená kopie živnostenského listu, resp. koncesní listiny fyzické osoby (podnikatele),
- osvědčení o registraci DIČ, pokud je potenciální nájemce plátcem DPH,
- kopie posledního daňového přiznání k dani z příjmu právnických osob, včetně rozvahy a výsledovky, potvrzené příslušným finančním úřadem. V případě, že fyzická osoba je živnostníkem, pak k žádosti dokládá daňové přiznání k dani z příjmu fyzických osob, potvrzené finančním úřadem,
- aktuální výpis z bankovního účtu, z něhož budou hrazeny leasingové splátky,
- u firem vedoucí podvojné účetní závěrka za předcházející rok a interní účetní závěrka za období běžného roku,
- seznam nemovitého majetku podle výpisu z katastru nemovitostí, majetek zadržený zástavním právem a jinými omezeními výkonu vlastnických práv, přehled o úvěrech poskytnutých peněžními ústavami, výše zůstatků, ev. další doklady v závislosti na předmětu, velikosti firmy a výši sjednaného obchodu,
- občanské průkazy a další doklady totožnosti osoby oprávněné k podpisu nájemní smlouvy, pokud smlouvu nepodepisuje statutární zástupce zapsaný v obchodním rejstříku.

Pověřování informací o potenciálním klientovi

Leasingová společnost velice důsledně hodnotí bonitu budoucího klienta, ze dvou hledisek:

1. první hledisko se získá objektivním hodnocením z údajů uváděných v rozvaze a výsledovce. K tomu se využívají relativní ukazatele používané ve finančním řízení podnětů. Tyto ukazatele umožňují komparaci výsledků po sobě jdoucích časových obdobích. Jsou to především ukazatele běžné likvidity, celkové likvidity, kapitálové struktury, finanční zadluženosti, rentability tržeb, doba inkasa pohledávek a další, dokládající ekonomickou efektivnost podniku,
2. druhé hledisko vychází ze subjektivního stanoviska získaného zástupcem leasingové společnosti, provádějícím pohovor s budoucím klientem. Utváří si zejména názory na perspektivu firmy, managementu firmy, počet dodavatelů a jejich podíl na celkových dodávkách, počet odběratelů a jejich podíl na celkovém prodeji, názoru klienta na goodwill leasingové společnosti a cash flow, jako významného ukazatele předpokladu k pravidelné výši splátek.

Cena finančního leasingu

Cena finančního leasingu⁶ z pohledu leasingové společnosti se odvíjí od pořizovací ceny předmětu, ceny úvěru, marže leasingové společnosti, zahrnující náklady, rizikovou složku a přiměřený zisk. Mezi rizikové faktory se řadí výše první splátky placené klientem, doba splácení předmětu leasingu, zůstatková cena po skončení nájmu, předmět financování a jeho případná další prodejnost, zkušenosti s klientem, dostupné informace z bankovních i nebankovních registrů, předmět a doba podnikání klienta, bonita klienta, zjištění předmětu leasingové operace, reálnost podnikatelského záměru, frekvence splátek + splátky na začátku splátkového období a na konci splátkového období.

Další faktory, které mohou výrazně ovlivnit cenu leasingu, je úroveň a doba spolupráce s jednotlivými subjekty, majícími vztah k leasingové společnosti. Je to:

- pojišťovna (glotové podmínky pro klienty, fixace po dobu splácení, možnosti nižší ceny pojištění a různé bonusy),
- výrobce, importér, poskytování dotací za účelem marketingové podpory prodeje,
- prodejce, dotace do financování za účelem stimulu prodeje, získání konkurenční výhody,
- konkurence, nabízející stejný produkt předmětu leasingu.

Pro výpočet konečné ceny leasingu se používá roční procentní sazba nákladů. Mimo úrokové sazby⁷ jsou v ní obsaženy veškeré další poměrné náklady leasingové společnosti, jako např. poplatky za uzavření leasingové smlouvy, fixace splátek, náročnost leasingové smlouvy a další. Do roku 2007 se k výpočtu ceny leasingu používal leasingový koeficient. Byl to poměr veškerých plateb spojených s pronajatým majetkem leasingové společnosti (mimořádná splátka, počet splátek a doba splácení, výše poplatků a zůstatková cena předmětu nájmu) oproti pořizovací ceně. Koeficient určoval násobek pořizovací ceny, o kterou se navýšovala pořizovací cena v komparaci s placením cash.

Výše leasingových splátek přiblížíme na modelovém příkladu nového osobního automobilu značky Suzuki Swilt pro podnikatelské účely.

Vstupní data:

● cena bez DPH	420 168 Kč
● cena vč. DPH	504 201 Kč
● DPH z předmětu leasingu	84 033 Kč
● DPH z marže leasingové společnosti	20%
● fixní splátka	1,50%, 7 500 Kč
● typ splátek	konstantní

6 „Cenou leasingu bývá označována celková částka vyplývající z leasingové smlouvy, která je postupně hrazena v průběhu leasingové operace leasingovým nájemcem leasingovému pronajímateli, a to především v podobě splátek leasingového nájemce a případně odkupní cena na konci leasingu“ (Živělová, 1998, s. 77).

7 Představuje procentní navýšení půjčené částky za určité časové období. Pro účely ceny leasingu má vyšší vypovídací schopnost, neboť v nich jsou zahrnuty poplatky, zůstatkové hodnoty.

I: Výpočet splátek při různé výši akontace

I: Calculate payments for a variety of down payment

Počet splátek	Mimořádná splátka					Splátka					K úhradě Kč
	%	Kč	DPH	Kč celkem	%	Kč				pojistné Kč	
						bez DPH	DPH	DPH1	vč. DPH		
48	40,00	168 067	31 933	200 000	1,2500	5 252	994	4	6 250	1 232	7 482
48	45,00	189 076	35 924	225 000	1,1458	4 814	911	4	5 729	1 232	6 961
48	50,00	210 084	39 916	250 000	1,0417	4 377	828	4	5 209	1 232	6 440
48	55,00	231 092	43 908	275 000	0,9375	3 939	744	4	4 688	1 232	5 919
48	60,00	252 101	47 899	300 000	0,8333	3 501	661	4	4 167	1 232	5 398
48	65,00	273 109	51 891	325 000	0,7292	3 064	578	4	3 646	1 232	4 878
48	70,00	294 118	55 882	350 000	0,6250	2 626	495	4	3 125	1 232	4 357

Zdroj: interní materiály Unicredit Leasing ČR

Pozn. ¹ DPH z leasingových služeb

- havarijní pojištění
 - roční sazby 2,42 %, 10 168 Kč
 - povinné ručení 4 613 Kč
- pojištění celkem 14 781 Kč
- pojištění měsíčně 1 323 Kč

Celkový přehled o výši splátek obsahuje tab. č. I.

K údajům v tabulce č. I je nutné uvést, že z provozního hlediska je vhodná 40% mimořádná splátka, poněvadž proti 70% první splátce může být k dispozici méně o 150 000 Kč disponibilních zdrojů. Výše měsíční splátky rovnoměrně zatěžuje náklady. Avšak přistoupit na tyto obchodní podmínky vyžaduje takový předmět činnosti, který poskytuje určitou záruku, že produkt z výrobního a technologického procesu se bude soustavně prodávat po celou dobu 48 měsíců. Roční výše splátek = 89 784 Kč, při počáteční splátce 70% pořizovací ceny 52 284 Kč (58,23 %). Vztah výše první splátky a měsíčních splátek přibližuje obr. č. 3.

Ve smlouvě o finančním pronájmu se sjednává doba splatnosti nulté splátky a poplatku, číslo běžného účtu, na který se splátky poukazují a doba, do kdy musí být měsíční splátky poukázány. Některé leasingové společnosti nemají konstantní výši splátek, ale výše splátek se odvozuje od úrokové sazby PRIBOR. Ve všeobecných smluvních podmínkách se v konkrétním případě uvádí pohyblivá výše dílčích leasingových splátek. Ta je závislá na vývoji fixingu úrokových sazeb na trhu mezibankovních depozit (G MS PRIBOR). Dojde-li v průběhu trvání leasingové smlouvy ke zvýšení fixingu úrokových sazeb na trhu mezibankovních depozit oproti její výchozí úrovni v den uzavření leasingové smlouvy, je pronajímatel oprávněn o toto zvýšení přepočítat finanční službu příslušné leasingové

splátky koeficientem ve výši podílu mezi uvedenou sazbou G MS PRIBOR v den splatnosti příslušné splátky a sazbou G MS PRIBOR v den uzavření leasingové smlouvy^{48,9}.

Splácení splátek leasingu

Při uzavření smlouvy nájemce hradí pouze první navýšenou splátku, tzv. akontaci. Splátka není záloha, ale platba, ve které je poměrnou částí rozpočítána DPH daného předmětu leasingové smlouvy a leasingové navýšení. V případě předmětu leasingu, u nichž je možno uplatnit odpočet DPH, je tento princip výhodou.

Dále nájemce platí měsíční nebo ve výjimečných případech čtvrtletní splátky, vždy v počtu o jednu méně (příklad: doba leasingu 60 měsíců) hrazeny budou pouze splátky 2–60. Splátka první je uhrazena jako navýšená první splátka (tzv. akontace).

Po zaplacení všech splátek a zároveň uplynutí sjednané doby leasingového kontraktu je vlastnické právo předmětu nájmu převedeno na základě zaplacení kupní ceny sjednané již na počátku celé leasingové operace a po podepsání kupní smlouvy. Smlouva je podepsána až v případě uhrazení veškerých dlužných částek, např. u pojištění nebo penalizaci pozdních plateb. Standardní výše kupní ceny u společnosti UNILEasing, a. s. je 1 190 Kč vč. 20% DPH. Existuje mnoho variant kupní cenu změnit na tzv. navýšenou kupní cenu předmětu leasingu.

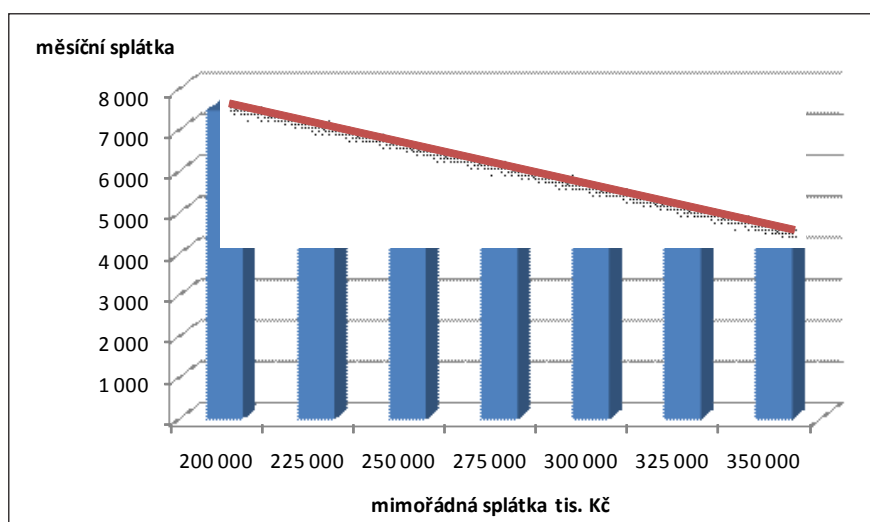
Pojištění v rámci leasingu

Klient si může zvolit pro účely pojištění předmětu leasingu¹⁰ jednu z uvedených možností. Má právo využít celé nabídky pojistných služeb v rámci tzv. flotily, což je soubor všech druhů pojištění vztahujících se k předmětu leasingu za zvýhodněnou

8 Leasingová smlouva je tzv. smlouvou nepojmenovanou (contractus inominati). To znamená, že „občanský i obchodní zákoník specificky upravuje některé typické smlouvy. Uzavřou-li strany inominátní smlouvu, nekonkretizují zpravidla žádná obecná ustanovení zákona a platí mezi nimi lex contractus“ (Knapp, 1995, s. 143–144).

9 Interní materiály leasingové společnosti S MORAVALEasing, a. s.

10 § 273 čl. 5 zák. č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, v platném znění.



3: Vztah výše první splátky a měsíčních splátek (Zdroj: autoři příspěvku)

3: The relation between the first installment of a monthly installment (Source: authors contribution)

cenu. Je rovněž oprávněn ke sjednání pojistných smluv s pojišťovnami, dle svého uvážení, na základě vinkulačního protokolu¹¹. Možnosti jednotlivých sjednání pojistných produktů:

- pojištění odpovědnosti za škodu (samostatně),
- havarijní pojištění (samostatně),
- pojištění odpovědnosti za škodu + havarijní pojištění (v rámci leasingové smlouvy nebo individuálně),
- pojištění flotila (pro více předmětů leasingu, doplněné o pojištění např. čelního skla, pojištění neschopnosti splácet leasing z důvodu ztráty zaměstnání nebo dlouhodobé nemoci).

Jsou leasingové společnosti, které umožňují sjednání individuálního pojištění. Je povinností při podpisu smlouvy o leasingu podepsání pojistné smlouvy s pojišťovnou předem určenou, se stanovenou maximální výší spoluúčasti (většinou 10 %).

Postup v případě pojistné události spojené s předmětem leasingu je stanoven vždy v podmínkách leasingové smlouvy v návaznosti na vinkulační doložku. Jedná-li se o totální škodu nebo odcizení, je pojistné plnění součástí konečného finančního vyrovnání a leasingová smlouva je automaticky předčasně ukončena.

Ukončení leasingové smlouvy

Není-li v leasingové smlouvě dohodnuto jinak, leasingová smlouva končí splněním závazků nájemce, přičemž se tak může stát těmito způsoby¹²:

- uplynutím sjednané doby leasingu a převodem vlastnictví předmětu leasingu na nájemce,
- dohodou mezi pronajímatelem a nájemcem o ukončení leasingu při zaplacení všech splátek před uplynutím stanovené doby leasingu,

- trvalým vyloučením předmětu leasingu z činnosti a zaplacením všech splátek. Pak je nájemce povinen odstranit předmět leasingu podle dispozic pronajímatele,
- prodejem předmětu leasingu a rozdělením získané částky v dohodnutém poměru,
- dalším pronájmem většinou za výhodnějších podmínek.

Odstoupení od smlouvy

Pronajímatel může od smlouvy odstoupit podle příslušných ustanovení smlouvy v těchto případech:

- jestliže bylo zahájeno konkurzní nebo vyrovnávací řízení týkající se majetku nájemce nebo pokud nájemce vstoupil do likvidace nebo jinak ukončil podnikatelskou činnost,
- odstoupil-li dodavatel předmětu leasingu od kupní smlouvy ještě před dodáním předmětu leasingu,
- porušuje-li nájemce podstatným způsobem leasingovou smlouvu,
- nájemce, fyzická osoba zemřela,
- nájemce přemístil své sídlo nebo bydliště mimo ČR,
- pokud nájemce uvedl při uzavření smlouvy nesprávné údaje, zamlčel okolnosti, za kterých by pronajímatel smlouvu neuzavřel.

Ukončení smlouvy nezavazuje nájemce povinnosti uhradit pronajímateli všechny dosud nezaplacené splátky za dobu, na kterou byla smlouva uzavřena, a dále výdaje pronajímatele spojené s ukončením smlouvy a odebráním předmětu, úroky z prodlení, smluvní pokuty a náhrady škody.

¹¹ § 273 čl. 5 zák. č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, v platném znění.

¹² Pramen: vnitropodniková směrnice společnosti UNILeasing, a. s.

Tato okolnost je pro nájemce natolik zásadní, že předčasné ukončení smlouvy by mělo být již předem upraveno v leasingové smlouvě, anebo by v ní měl být odkaz na všeobecné obchodní podmínky. Tuto situaci všeobecné podmínky řeší jen v obecné rovině. Proto lze každému, kdo o leasingu uvažuje, jen doporučit, aby se ještě před podpisem smlouvy informoval i na důsledky, které pro něho budou plynout z mimořádného ukončení smlouvy. Není to časté, ale stává se, že některé, zejména málo známé leasingové společnosti využívají neznalosti nájemce při vzájemném finančním vyrovnání ve svůj prospěch.

DISKUSE

Administrativní náročnost a práva disponování s majetkem

Pro jednoduchost administrace leasingového porřízení investic je v české republice toto financování populární. Jedná se o daleko nižší procedurální zatížení než v případě získání úvěru. V současné době je v případě uzavření leasingové smlouvy zapotřebí doložit pouze dva doklady totožnosti a u většiny leasingových společností jako další doklad čestné prohlášení o výši příjmů. V případě právnické osoby doklad totožnosti odpovědné osoby a živnostenský list, u společností výpis z obchodního rejstříku nebo jiný doklad opravňující k provozování podnikatelské činnosti (např. lékaři, právníci, notáři apod.). Daňové přiznání předkládají osoby, které vedou daňovou evidenci a podvojný účetnictví (Valouch, 2009, s. 19). V případě získání úvěrového financování jsou tyto administrativní kroky daleko složitější, ale stále větší tlak konkurenčního prostředí působí na úvěrovou politiku příznivě vůči svým klientům. Začíná se vyrovnávat negativum ve složitosti administrativní náročnosti. Z hlediska práva je však výhoda na straně úvěrů. Vlastnické právo k danému DHM, jež je předmětem úvěrového financování, přechází automaticky k datu podpisu smlouvy. Na rozdíl u leasingu toto právo přechází až po skončení leasingové smlouvy v případě, jedná-li se o smlouvu s následným odkupem.

Daňové dopady

Z hlediska leasingu a koupě na úvěr platí dle zákona o dani z příjmů, že za podmínek v tomto zákoně uvedených je placené nájemné v případě leasingového kontraktu uznatelným nákladem (výdajem), kdežto u úvěru jsou nákladem pouze úroky a daňové odpisy. Daňové odpisy jako náklad nejsou ve většině případů možné u financování prostřednictvím leasingu. Výjimky jsou pouze u nehmotného majetku, přesně vymezeného v zákoně o daních z příjmů¹³.

Výhody leasingu

Můžeme zde zařadit:

- vyřízení leasingové smlouvy může být rychlejší než získání úvěru,
- riziko inflace nese obvykle leasingová firma,
- při pořizování předmětu leasingu není nutný kapitál na jednorázové vynaložení všech prostředků na investici, kapitál je možné použít na jiné účely,
- předmět leasingu „vydělává“ v průběhu splácení na pokrytí pořizovací ceny,
- leasingové splátky mohou být při domluvě s leasingovou společností shodné se skutečnými výkonovými parametry. Tak může nájemce splácet jen tolik, kolik předmět leasingu produkuje, nebo jaký finanční objem realizuje,
- jestliže se předmět využívá jen během sezony, je možné po dohodě s leasingovou společností sjednat nepravidelné splátky.

Nevýhody leasingu

Nejvýznamnější nevýhody:

- v leasingových splátkách. Je nutno zaplatit finanční službu a zisk leasingové společnosti. Proto pořízení na leasing bývá dražší než pořízení na úvěr či za hotové,
- výrazně omezená vlastnická práva k předmětu leasingu. Po celou dobu pronájmu patří předmět leasingové společnosti, nájemce nemůže provádět úpravy bez jejího souhlasu,
- předmět po skončení leasingu získá nájemce zcela nebo téměř odepsaný, takže ztrácí výhodu daňových odpisů, i když předmět dále užívá,
- některá vlastnická rizika jsou přenášena na nájemce, například v případě odcizení nebo totálního zničení předmětu, pokud není poskytnuta náhrada od pojišťovny v plné výši,
- nájemce nemůže vypovědět smlouvu, popř. může tak učinit s rizikem dosti vysokého penále,
- v případě, že by se leasingová společnost dostala do špatné finanční situace nebo až do likvidace, musí nájemce vrátit předmět pronajímateli a jednat o vyrovnání.

U leasingu je nezbytné důkladné seznámení s textem smlouvy a všeobecnými podmínkami.

Rizika leasingu

Vlastnické riziko – s vlastnictvím předmětu se pojí riziko, že po uplynutí záruční lhůty nebude předmět fungovat bez závad. Při sestavování leasingové smlouvy se leasingová společnost snaží toto riziko přenést na nájemce.

Investiční riziko – nájemce je smluvně zavázán k úhradě nájemného bez ohledu na efektivitu využití předmětu leasingu.

13 § 32a odst. 3 zák. č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů ve znění pozdějších předpisů, zejména zákona č. 2/2009 Sb.

Možnosti snížení investičního rizika:

- s leasingovou společností je možno v případě signalizovaných potíží jednat o vrácení předmětu leasingu i během základní nájemní lhůty,
- v případě potíží může být k dispozici know-how leasingové společnosti při zhodnocení předmětu leasingu. Pozitivně působí poradenská funkce lea-

singové společnosti v rámci podnikových investičních záměrů.

Každá leasingová společnost pro snížení rizik důkladně prověřuje v celém průběhu přípravy a realizace leasingové operace jednotlivé doklady a informace. Je nezbytné celou leasingovou operaci zajistit co nejdůkladnějším způsobem.

SOUHRN

Pořízení nemovitého a zvláště movitého majetku formou leasingu je jednou z možností, jak podniky a podnikatelé mohou mít neustále nové dopravní prostředky, stroje a zařízení, umožňující dosahovat lepší výrobní výsledky. Podmínkou však je, že dovedou sjednat leasing se společností, která má dobrou pověst v konkurenčním leasingovém i podnikatelském prostředí. Vždy bude záležet na obchodních podmínkách, na jejichž základě je sjednán kontrakt, výši měsíčních splátek i poplatků navyšující pořizovací cenu předmětu leasingu.

Prostudování obchodních podmínek, zvážení jednotlivých kritérií i komparace s podmínkami jiných leasingových společností je nezbytným předpokladem, že v průběhu plnění leasingové smlouvy nedojde k žádným překvapením, tak častým v podnikatelské praxi, pokud s obchodními podmínkami byl zájemce o leasing seznámen jenom zevrubně.

V průběhu plnění leasingové smlouvy mohou nájemci leasingu nastat nepředvídatelné okolnosti mající vliv na ekonomické výsledky předmětu činnosti firmy a nemožnosti dostát sjednanému závazku. Ve všech těchto případech je neprodleně nutné jednat s leasingovou společností o změně podmínek leasingové smlouvy a tak předejít odebrání předmětu i ztrátě již zaplacených finančních částek leasingové společnosti. Pokud skutečně leasingová společnost musí odebrat předmět sjednaný ve smlouvě, snaží se postupovat korektně a zmírnit finanční dopady nájemci. Za tím účelem objedná posouzení technického stavu odebíraného předmětu soudním znalcem a na základě posudku předmět může prodat. Z utržené částky uhradí všechny náklady spojené s prodejem a včas neuhrazené finanční splátky, zbývající částku vrátí nájemci. Přes rizika, která leasing přináší, stále dochází k jeho rozšiřování, což je pozitivní především pro podnikatelské subjekty.

Je nutno uvést, že vzájemné vztahy a vazby mezi velkým počtem subjektů leasingových transakcí prošly od začátku devadesátých let minulého století zásadními změnami. Leasing se stal rozšířenou formou financování investičních aktivit podnikatelských subjektů, především pro poměrně snadnou dostupnost, nízkou administrativní náročnost, jednoduché získávání zejména movitého majetku v době, kdy obchodní banky zavedly tzv. „klasifikované úvěry.“ Požadavky na produkty poskytované leasingovými společnostmi vyvolaly vznik nových leasingových společností, často nedostatečně ekonomicky silných, i personálně vybavených. Byly to faktory vyvolávající vznik asociace leasingových společností. V leasingových operacích došlo k rozšíření dřívějších obchodních vztahů výrobce – dealer – leasingová společnost, klient o vztahy s obchodními bankami a pojišťovnami. Tyto finanční domy se staly významnými partnery pro leasingové společnosti snadno dostupným zdrojem financování.

V průběhu devadesátých let některé obchodní banky samy zakládaly leasingové společnosti. Současně se zbavovaly dříve poskytovaných rizikových úvěrů, čímž vytvářely silné konkurenční prostředí, nejenom mezi bankovním sektorem samotným, ale i ve vztazích k leasingovým společnostem. Na nově vzniklou situaci začaly leasingové společnosti reagovat nižšími úvěrovými sazbami, poskytováním operativních, komplexnějších služeb s cílem získat zákazníky a tím i zdroj finančních příjmů. Určité uvolnění podmínek získávání majetku prostřednictvím leasingu mělo i negativní stránky. Mnozí zájemci o leasing nebyli schopni dostát sjednaným závazkům v čase, k nimž se smluvně zavázali. Leasingové společnosti musely řešit nastalou situaci ekonomiky efektivně, přitom korektně, aby neutrpěl jejich dříve získaný goodwill. Součástí leasingových operací se staly inkasní agentury, právní kanceláře, začaly vznikat bankovní a nebankovní registry sdružující informace o klientech. Konkurence mezi leasingovými společnostmi, ale i leasingovým a bankovním sektorem vyvolala potřebu rozšířit služby leasingových společností o konstrukci nových produktů, zejména v poskytování doprovodných služeb, mezi něž se řadí vyřizování bankovních úvěrů v případě, že zájemce o leasing není dostatečně solventní.

Cílem příspěvku bylo vymezit subjekty a vzájemné vazby mezi nimi, které i v současné době, kdy legislativní změny částečně znevýhodňují financování investic formou finančního leasingu, nabízejí produkt klienty vyhledávaný. V textu zpracované schéma vazeb přináší nový, přitom komplexní pohled na vztahy a vazby mezi všemi účastníky leasingové operace. Doposud se v literatuře uváděly je-

nom vztahy výrobní podnik – leasingová společnost – zákazník. Schéma zahrnuje i subjekty, které vyvíjejí činnost pro leasingovou společnost v době, kdy nájemci je předmět leasingu odebrán. Příspěvek naznačuje, které vzájemně provázané subjekty umožňují vytvářet produkt, z pohledu podnikatele z důvodu daňového, cash flow nebo zahájení podnikatelského záměru zajímavější v komparaci s jinými formami financování. Dále příspěvek seznamuje i s rizikem z pohledu poskytovatele a činností související s realizací nesplacených předmětů pořízených formou leasingu. Proti dosavadnímu literárním zdrojům je v příspěvku zpracováno schéma finančních vztahů mezi leasingovými partnery, čímž se objasňuje podstata populárních leasingů s nulovými splátkami.

leasing, cena, kontrakt, operace, splátka, podpora, sleva

SUMMARY

Acquisition of a immovable and specifically movable assets by leasing is one of the options enabling continuous innovation of transportation means, machinery and facilities enabling an improvement of business results for businesses and entrepreneurs. There is a condition, though, of being able to negotiate a leasing contract with a reputable leasing company within the competitive leasing and business environment. It will always depend on business conditions based on which the contract is negotiated, as well as the monthly repayments and payments increasing the purchase price of the subject of leasing.

Studying the terms of trade, considering particular criteria and comparison of conditions of other leasing companies is a necessary precondition of preventing the so often surprises realized within fulfilment of a leasing contract, when the leaseholder was not deeply acquainted with the terms of trade. Within the leasing contract, the leaseholder can get into an unpredictable situation influencing the economic result, and difficulties in terms of being able to fulfil the negotiated liability. In all these cases it is necessary to immediately negotiate with the leasing company about a change of the leasing contract conditions, and thus prevent a withdrawal of the subject of leasing and loss of already paid instalments. If a leasing company really has to withdraw the subject of leasing, it proceeds correctly and reduces the financial impacts on the leaseholder. For these reasons it lets the technical status of the subject of leasing evaluate by a lay assessor, and base on this evaluation it sells the subject. The received sum serves for coverage of all costs connected with the sales and the repayments, that haven't been realized, and the remaining sum is returned to the leaseholder. In spite of the risks leasing brings its utilization still grows, what can be positively evaluated, specifically by businesses.

It is necessary to state, that mutual relations and interconnections between many subjects of leasing transactions went through substantial changes from the beginning of the 90-ies of the past century. Leasing became an extensively used form of financing investment activities of businesses, specifically thanks to its easy availability, low administrative demands, ease of acquiring namely the movable assets in the period, when commercial banks have introduced the so called "classified credits". Demands on products provided by leasing companies induced establishment of new leasing companies, often not enough economically personally strong. These were the factors inducing establishment of the association of leasing companies. In leasing operations there came about an extension of previous business relations producer-dealer-leasing company-client, by the relations with commercial banks and insurance companies. These financial houses became important partners for leasing companies as an easily available source of financing.

Within the 90-ies of the past century some of the commercial banks have established their own leasing companies. At the same time they got rid of the risky credits provided in the previous period, which formed a strongly competitive environment not just within the banking sector itself, but also in relation to leasing companies. These started to react to the new situation by lower interest rates, providing operative, complex services with the aim to acquire customers, and thus also a source of financial revenues. Certain loosening the conditions of acquiring assets via leasing have also had some negative aspects. Many applicants were not able to cope with the liabilities in the time agreed in the leasing contract. Leasing companies had to solve the economic situation effectively, but correctly, not to lose their previously gained goodwill. A part of leasing operations became encashment agencies, law offices, there started to appear bank and non-bank registers gathering information about the clients. Competition between leasing companies, but also between the leasing and banking sector evoked a need to extend the services of leasing companies by constructing new products, namely in providing supplementary services including arrangement of credits in case of insolvency of the leasing applicant.

The aim of the paper was to define the subjects of leasing, and mutual relations between them. Leasing companies offer a demanded product even in the current period, when legislative changes partly disadvantage investment financing by leasing. The scheme included in the text brings about a new and complex view of relations and interconnections between all participants of a leasing operation.

So far, the literature covered only the relation producer-leasing company-customer. The scheme covers also the subject cooperating with a leasing company in the period, when the subject of leasing is withdrawn from the lessee. The paper shows, which mutually related subjects enable to create a product, which would be more interesting for a lessee than other forms of financing because of taxation, cash flow or start-up reasons. Further on the paper describes the risks from the viewpoint of provider and activities connected with selling the unpaid entities bought via the leasing form. In comparison with the other literature, the paper further elaborates the scheme of financial relations between the leasing partners, which clarifies the substance of popular leasing forms with zero instalments.

LITERATURA

- JANATKA, F., HÁNDL, J., NOVÁK, R. A KOL., 1999: *Obchodní operace ve vývozu a dovozu*, Praha: CODEX Bohemia, s. r. o., 1999. 408 s. ISBN 80-85963-94-9.
- FARHSTEIN, W. a kol., 1992: *Podnikáme na náročných trzích III. Průmysl a obchod*, Praha: Profit, a. s., 407 s. ISBN 80-85603-17-9.
- KLIMEŠ, L., 1985: *Slovník cizích slov*. Praha: Státní nakladatelství pedagogické literatury. 489 s.
- KNAPP, V., 1995: *Teorie práva*, Praha: C. H. Beck, 247 s. ISBN 80-7179-028-1.
- MARVANOVÁ, M., JUŘÍK, P., VÍTKOVSKÝ, K., 1996: *Platební styk*. Praha: Bankovní institut, 251 s., ISBN 80-85278-03-5.
- MESTRE, J., 2002: *Francouzské obchodní právo*, Praha: Orac, s. r. o. 283 s. ISBN 80-86199-58-4.
- OVEČKOVÁ, O., 1996: *Slovník obchodního práva*. 1. vyd. Praha: Codex, 1996. 339 s. ISBN 80-85963-08-6.
- PULZ, J. A KOL., 1993: *Leasing v teorii a praxi*. Praha: Grada a. s., 320 s. ISBN 80-7169-021-X.
- TOMEK, J. HOFMAN, J., 1999: *Moderní řízení nákupu podniku*, Praha: Management Press. 45 s. ISBN 80-85943-73-5.
- VALOUCH, P., 2009: *Leasing v praxi*. Praha: Grada, ISBN 978-80247-2923-7.
- Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, v platném znění.
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů ve znění pozdějších předpisů.
- ŽIVĚLOVÁ, I., 1998: *Finanční řízení podniku I*. 1. vyd. Brno: Ediční středisko MZLU v Brně, 106 s. ISBN 80-7157-339-6.

Adresa

Ing. Radmila Presová, Ph.D., doc. JUDr. Ing. Oldřich Tvrdý, CSc., Bc. Andrea Živělová, Ústav marketingu a obchodu, Mendelova univerzita v Brně, 602 00 Brno, Česká republika, e-mail: radkapr@centrum.cz, tvrdon@mendelu.cz, andrea.zivelova@mendelu.cz.