

Vydává Federální ministerstvo financí ve spolupráci se Státní bankou československou a Federálním cenovým úřadem

© SNTL — nakladatelství technické literatury, n. p., Spálená 51, Praha 1

Adresa redakce:

Krakovská 8, 113 02 Praha 1, Nové Město

Telefon: 26 43 51—8

meziměstské hovory: 26 43 07

Vedoucí redaktor:

Ing. Ivan Kočárník, CSc.

Издает Федеральное министерство финансов, в сотрудничестве с Государственным банком Чехословакии и Федеральным управлением цен

С СНТЛ — издательство технической литературы, н. п., Спалена ул. № 51, Чехословакия

Редакция: Краковска ул. № 8, 113 02 Прага 1, ЧСФР

Главный редактор:

Иван Кочарник

OBSAH

Ing. I. KOČÁRNÍK, CSc.: Státní rozpočet v roce 1990	217
Ing. V. VÁLEK, CSc. — Ing. V. KULHÁNEK: Leasingové financování	222
Ing. R. HORÁKOVÁ: Finance výrobních družstev v nových ekonomických podmínkách	232

Ekonomická reforma

Ing. T. JEŽEK, CSc. — Ing. M. HRNČÍŘ, DrSc. — Ing. M. KEROUŠ: Finanční trh v čs. ekonomice — 1. část	241
Ing. J. VRBA — Ing. J. FOGL, CSc.: K pojetí ekonomické reformy a přechodného období	255

Diskuse

Ing. M. SÁSIK, CSc.: Úloha a perspektivy finančních ekonomických nástrojů zahraničního obchodu	259
Dr. V. JINDRA: Zamyšlení nad zákonem o SBČS	268

Poznámky a zkušenosti

Ing. B. ONDRUŠOVÁ: K dosavadním výsledkům konsolidačních programů v lehkém průmyslu ČR	275
--	-----

Finance a úvěr v zahraničí

Ing. Z. GRÖNINGEROVÁ: Některé otázky financování francouzských podniků	278
--	-----

Informace	288
---------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

И. КОЧАРНИК: Государственный бюджет в 1990 г.	217
В. ВАЛЕК — В. КУЛГАНЕК: Лизинговое финансирование	222
Р. ГОРАКОВА: Финансы производственных кооперативов в новых экономических условиях	232

Экономическая реформа

Т. ЕЖЕК — М. ГРНЧИРЖ — М. КЕРОУШ: Финансовый рынок в чехословацкой экономике — 1-ая часть	241
Я. ВРБА — Й. ФОГЛ: К пониманию экономической реформы и переходного периода	255

Дискуссия

М. САСИК: Роль и перспективы финансово-экономических инструментов внешней торговли	259
В. ЙИНДРА: Соображения по закону о Госбанке	268

Заметки и обмен опытом	275
----------------------------------	-----

Финансы и кредит за рубежом

З. ГРЭНИНГЕРОВА: Некоторые вопросы финансирования французских предприятий	278
---	-----

Информация	288
----------------------	-----

REDAKČNÍ RADA: ing. Belo Bosák, CSc., ing. Arnošt Culík, ing. Miroslav Filip, ing. Miroslav Hrnčíř, DrSc. ing. Milan Jurčeka, CSc., ing. Ivan Kočárník, CSc., ing. František Krejča, ing. Vratislav Kulhánek, ing. Hugo Kysilka, CSc., prof. ing. Vladimír Kyzliňk, DrSc., ing. Kamil Mikulíč, CSc., ing. Oldřich Nepraš, ing. Michal Oláh, CSc., prof. ing. Jiří Petřivalský, DrSc., ing. Ivan Svitek, ing. Lubomír Šedrla, ing. Stanislav Šourek (předseda), ing. Marián Tkáč, CSc., ing. Vladimír Valach, ing. Anton Vavro, CSc., ing. Jan Velek, doc. ing. Karol Vlachynský, CSc., ing. Jan Vrba, ing. Jaromír Zahradník

Leasingové financování¹

Ing. Vratislav VÁLEK, CSc. — Ing. Vratislav KULHÁNEK

Skutečně jen velmi málo finančních kategorií se dnes v odborném i populárním tisku zemí s rozvinutými tržními ekonomikami objevuje tak často jako leasing. Rozebírá se jeho podstata, formy, vnitřní i zahraničněobchodní aspekty, daňová a účetní problematika, institucionální zajištění atd. Je nesporné, že bez analýzy této alternativy financování se dnes neobejde žádné podstatnější rozhodnutí o alokaci finančních zdrojů ve vyspělých průmyslových zemích. A je příznačné, že v socialistických státech byl až do nedávna leasing okrajovou záležitostí a teprve s opouštěním administrativně centrálních a naturálních forem řízení se logicky dostává do popředí pozornosti.

Velmi často se však stále ještě považuje — a to platí i pro Československo — za jakýsi druh zahraničněobchodní operace; to je dáno doposud uplatňovaným monopolem zahraničního obchodu ve většině centrálně plánovaných ekonomik. Velký význam zde má i skutečnost, že při chronické deficitnosti volnoměnových prostředků v těchto státech se leasing může stát významným zdrojem financování nákupu moderních technologií, know-how ap., přičemž vnitřní finanční aspekty jeho působení zůstávají poněkud stranou. Tuto kategorii však lze pochopit, a tím i racionálně využívat jen na základě komplexního přístupu, který si klade za cíl náš seriál příspěvků a navazující diskuse.

Podstata leasingu

V dnešním pojetí vznikl leasing na počátku 50. let v USA. Za uplynulých téměř 40 let se pochopitelně objevilo velké množství definic, které vyhovují různým účelům: právnickým, účetním, fiskálním, marketingovým apod. S tím, jak se leasingové financování rychle rozšiřovalo v mezinárodním měřítku, vyvstal problém jeho mezinárodního výkladu. Určité vyjasnění přinesl do této oblasti v září 1982 Mezinárodní komitét pro účetnické standardy (JADC), který publikoval celou řadu definic mnoha běžných leasingových pojmů. Z praktického hlediska má značný význam tzv. úmluva UNIDROIT, o mezinárodním finančním leasingu, která byla uzavřena 28. 5. 1988 v Ottawě v Kanadě; upravuje transakce finančního leasingu, tj. obsah smluvní úpravy.

¹ Tímto článkem o leasingu redakce zahajuje seriál příspěvků k této aktuální problematice financování, která je dnes v popředí pozornosti ve všech rozvinutých tržních ekonomikách. Uvítá proto všechny další materiály, zejména konkrétní příspěvky z praxe.

Doslovný překlad slova leasing z angličtiny je pronájem. Tento obecný význam leasingu je však nutné specifikovat v několika směrech: zda jde o dlouhodobý finanční leasing, nebo o krátkodobý operativní leasing; jedná-li se o leasing umožňující odkup předmětu pronájmu, či nikoliv; zda jde o leasing, při kterém výhody odpisování daní a investiční stimuly jdou ve prospěch vlastníka zařízení, nebo ve prospěch uživatele; zda jde o leasing, při kterém je vlastník ze zákona oprávněn odebrat dané zařízení při prodlení v placení nájemného, či o leasing, kde takovéto právo nemá; zda se jedná o tuzemské, či mezinárodní transakce atd.

Postupem doby vykryštalizovaly dva základní typy leasingových smluv: leasing finanční a leasing operativní. Finanční leasing je založen na dlouhodobém pronájmu upraveném příslušnou smlouvou, v jejímž rámci vlastník zařízení převádí na uživatele v podstatě všechna rizika a výnosy spojené s vlastnictvím daného majetku. Toto vlastnické právo přitom může, ale i nemusí být převedeno právně. V průběhu dohodnutého nájemního vztahu by nájemce (tzv. lessee) měl pronajímateli (tzv. lessor) prostřednictvím dohodnutých splátek uhradit pořizovací náklady předmětu, úrokové náklady z dané finanční transakce a odpovídající ziskovou marži. Operativní leasing je potom vše ostatní, přičemž pronajímatel nejen vlastní daný předmět, nýbrž ho i udržuje. Jde tedy zpravidla o krátkodobý pronájem specifických druhů strojů, dopravních prostředků, počítačů apod., kde v průběhu pronájmu nedochází k plné amortizaci tohoto zařízení.

Finanční leasing

Při finančním leasingu si uživatel volí druh a typ zařízení, dodavatele a zvláštní požadované vlastnosti. Uživatel dále sjedná s dodavatelem podmínky záruky, údržby, dodávky a instalace a v neposlední řadě kupní cenu daného předmětu. Vlastník potom dodává finanční prostředky ke koupi, a to buď na základě přímého styku s dodavatelem, nebo prostřednictvím uživatele, a to po dodávce zařízení na základě prodeje nebo po zpětném leasingu před užíváním. V této oblasti v tržních ekonomikách existuje celá řada alternativ, které si můžeme přiblížit nejlépe na podkladě praktických příkladů. Vycházíme ze situace, kdy předmětem finančního leasingu je obráběcí stroj o prodejní ceně 20 000 USD, který má být pronajat na dobu 36 měsíců.

Leasing bez nároku na koupi nebo obnovu

Nejjednodušší leasingové ujednání předpokládá stejný nájem splatný měsíčně po dobu pronájmu. Za těchto okolností vlastníku zařízení připadá zůstatková hodnota obráběcího stroje po třech letech jeho používání. Ekonomický smysl této transakce by se ztrácel za situace, kdyby životnost zařízení byla menší než tři roky a nevznikala by tak žádná zůstatková hodnota. Vlastník proto obvykle nehledá náhodný zisk na konci leasingové lhůty na úkor uživatele. S výjimkou případů, kdy to vyžadují platné daňové normy, proto leasing zahrnuje běžně jak koupi, tak i zpětný odkup vlastníkem. Bez tohoto zpětného odkupu by byly obchodní podmínky následující:

cena zařízení: 20 000,00 USD

měsíční nájem: 728,07 USD

36 úhrad splátek nájemného po 728,07 USD činí 26 210,52 USD. Suma 20 000 USD kryje investiční náklad a zbývajících 6 210,52 USD kryjí úroky a režii a zahrnují pochopitelně i zisk. Jestliže je nájem placen měsíčně pozadu, výnos pro vlastníka dosahuje 18,5 % p.a. při měsíční valorizaci.

Leasing s nárokem na koupi

Leasingová smlouva v tomto případě obsahuje nárok uživatele na koupi stroje za 20,0 USD na konci nájemní doby.

cena zařízení:	20 000,00 USD
měsíční nájem:	728,07 USD
odkupní cena na konci období:	20,00 USD

20,0 USD má jen velmi malý dopad na výnos vlastníka. Při měsíční valorizaci a za předpokladu úhrad nájemného předem by činil výnos 18,54 %, jestliže se vezme v úvahu uvedených 20,0 USD. V opačném případě jde o výnos ve výši 18,5 %. Důležité při tom však je, že vlastnické právo obráběcímu stroji zůstává vlastníkovu a přechází na uživatele v okamžiku koupě po uplynutí platnosti dané leasingové smlouvy.

Leasing s úhradou nájmu předem a s požadavkem koupě

V určitých případech některé leasingové společnosti z důvodů zvýšení důvěryhodnosti a konkurenceschopnosti navrhuji takovou leasingovou smlouvu, kde určitý počet splátek nájemného je placen v den uzavření smlouvy a tomu potom odpovídá určité období bez splátek na konci nájemní lhůty (dopředu uhrazené nájemné jsou náhradou za nájem v posledních obdobích smlouvy). Předpokládáme-li, že 3 splátky jsou splatné předem, potom měsíční nájem poskytující výnos 18,5 % p.a. by byl 696,14 USD.

cena zařízení:	20 000,00 USD
předem uhrazené splátky:	2 088,42 USD (3 × 696,14 USD)
měsíční nájemné:	696,14 USD (33 úhrad od konce 1. měsíce)
zůstatková hodnota:	20,00 USD

Přesně stejného výnosu by dosáhl vlastník, který poskytuje zařízení v hodnotě 17 911,58 USD (20 000 – 2 088,42) při 33 splátkách nájemného splatných měsíčně předem po dobu 2,75 roku leasingu a 20 USD zůstatkové hodnoty obdržené o 3 měsíce později.

Leasing s počáteční splátkou a nárokem na koupi

Jestliže vlastník zařízení považuje za nutné snížit svůj úvěrový vklad nebo uživatel chce snížit měsíční splátky a má dostatek prostředků pro počáteční jednorázovou splátku, může leasing zahrnovat počáteční splátku – například 10 % ceny stroje – a 35 stejných splátek splatných měsíčně dopředu. Aby se zachoval vlastníkův výnos 18,5 % p.a., měsíční nájem by se mohl snížit z 728,07 USD na 668,88 USD (na 669,31 USD, pomineme-li zůstatkovou hodnotu 20,00 USD).

cena zařízení:	20 000,00 USD
počáteční splátka:	2 000,00 USD
měsíční nájem:	668,88 USD
zůstatková hodnota:	20,00 USD

V některých zemích se pronájem s odkupem nepovažují za leasingové operace z právních, daňových nebo účetních důvodů. Rozšířenější je však názor, že leasing může obsahovat i odkupní záměr.

Leasing s nárokem na odkup za vyšší než zůstatkovou hodnotu

V rámci tohoto finančního leasingu může být sjednán nárok na odkup za vyšší hodnotu, než je hodnota zůstatková. Tím, že se například ve smlouvě stanoví

nárok uživatele odkoupit od vlastníka ke konci sjednané lhůty zařízení v hodnotě 10 % původních nákladů, se nemusí měnit výnos vlastníka. Kdyby zařízení bylo po 3 letech bezcenné, nárok se pochopitelně neuplatní. Při tomto typu leasingu lhůta stanovená pro každou jednotlivou splátku bude taková, že na konci období si zařízení ponechá hodnotu převyšující zůstatkovou odkupní hodnotu. Při výnosu 18,5 % p.a. klesá na tomto základě nájem na 686,10 USD.

cena zařízení: 20 000,00 USD

měsíční nájem: 686,10 USD

odkupní cena: 2 000,00 USD

Leasing s úhradou nájmu předem a odkupní cenou vyšší, než je zůstatková hodnota

Podobně může leasingová smlouva obsahovat jak částečnou úhradu předem, tak i odkupní cenu vyšší, než je zůstatková hodnota.

cena zařízení: 20 000,00 USD

úhrada nájmu předem: 1 969,14 USD (3 × 656,38 USD)

měsíční nájem: 656,38 USD (33 splátek od konce 1. měsíce)

odkupní cena: 2 000,00 USD

Výnos opět dosahuje pro vlastníka 18,5 %.

Ve všech už uvedených případech s výjimkou prvního uživatel získává celou zůstatkovou hodnotu obráběcího stroje tím, že uplatňuje jeho odkup. Vlastník tak nemá další ekonomický zájem na zařízení.

Leasing s dělbou zbytkové hodnoty

Touto leasingovou formou může uživatel získat větší část a někdy téměř celou zůstatkovou hodnotu pronajatého zařízení. Celou tuto hodnotu může uživatel získat tehdy, jestliže se do leasingové smlouvy uvede, že na konci nájemní lhůty (za předpokladu, že není sjednán nárok na obnovení smlouvy) se zařízení prodá a čistý výnos prodeje zůstává k dispozici uživateli jako sleva nájmu nebo prodejní provize. V tomto případě je měsíční nájem kalkulován hned zpočátku s předpokladem, že stroj nebude mít žádnou zůstatkovou hodnotu na konci období. Jednotlivé splátky by byly přitom nižší, než kdyby byla zaručena tato zůstatková hodnota.

Alternativně může vlastník požadovat podíl na zůstatkové hodnotě jako součást odměny za to, že vstoupil do leasingového vztahu. Tento podíl by měl být minimální (například 1 % vlastníka, 99 % uživatel) nebo vyjadřovat výrazněji odměnu za vlastnicko riziko na bázi spravedlivé dělby. Tento typ smluv se sjednává v těch zemích (například ve Velké Británii), kde vlastník nemá nárok na investiční stimuly nebo jiné daňové výhody, v případě, že uživatel má nárok na koupi zařízení. Místo nároku na koupi má uživatel obvykle dvě rozdílné možnosti dohodnuté na počátku leasingu;

- obnovit leasing po uplynutí jeho lhůty na další období za původní nebo nižší nájem,
- požadovat prodej zařízení po uplynutí leasingové lhůty a dosáhnout rabatu z nájmu stanoveného v návaznosti na sjednané procento čistého výnosu z prodeje.

Uživatel obvykle přijímá obě možnosti. Druhá alternativa je realizovatelná nikoliv pouze po uplynutí první leasingové lhůty, ale také kdykoliv během druhého smluvního vztahu. Za předpokladu, že uživatel požaduje prodej zařízení po uplynutí lhůty a má obdržet 98 % čistého výnosu z prodeje, by vlastníkův

výnos dosáhl 18,54 % p.a. při leasingu s měsíčním nájmem 728,07 USD, když čistý výnos z prodeje by dosáhl 1000 USD a vlastníkův podíl by byl do toho započítán. Jestliže se pomine těchto 20,0 USD, výnos dosáhne opět 18,5 % p.a.

cena zařízení:	20 000,0 USD
měsíční nájem:	728,7 USD
čistý výnos z prodeje na konci období:	1 000,0 USD
podíl zbytkové hodnoty připadající na vlastníka:	20,0 USD (2 % z 1000)

Jestliže vlastník obdrží celý výnos z prodeje, měsíční nájem by klesl na 707,52 USD, aby byl zachován výnos 18,54 % za předpokladu zůstatkové hodnoty 1000 USD při skončení leasingu.

Leasing s postupně rostoucím nájmem

Tato varianta finančního leasingu předpokládá růst plateb nájmemného podle předpokládané potřebné výše cash flows uživatele tak, aby se postupně dosahovalo rostoucího výnosu plynoucího z využívání daného stroje nebo aby se tak čelilo důsledkům inflace. 18,5procentní výnos ve prospěch vlastníka zařízení poskytují tyto podmínky leasingu:

cena zařízení:	20 000 USD
měsíční nájem:	1. rok 600 USD
	2. rok 745 USD
	3. rok 890 USD
zůstatková odkupní hodnota:	20 USD

Leasing se záručním depozitem a odkupní cenou vyšší, než je zůstatková hodnota

V některých zemích obsahuje smlouva o finančním leasingu požadavek, aby uživatel složil vlastníkovu záruční vklad. Vklad obvykle nahrazuje nájem částečně zaplacený předem, avšak může být sjednán i k němu. Typické přitom je, že záruční vklad, který vlastně snižuje kapitálovou potřebu vlastníka a poskytnutí úvěru uživateli stejným způsobem jako částečně zaplacený nájem předem, nenese úrok. Jde zde o analogickou situaci jako v případě vyšší odkupní ceny, než je zůstatková hodnota zařízení. V těchto případech se vychází z toho, že záruční vklad, jehož vrácení je splatné na konci leasingové lhůty, bude využit k odkupu zařízení ze strany uživatele. Tento systém může mít různé daňové aspekty pro vlastníka i uživatele. Předpokládáme-li odkupní nárok a záruční vklad ve výši 10 % ceny zařízení, měsíční nájem vynášející 18,5 % by činil 655,64 USD.

Kromě výše uvedených forem finančního leasingu existují i některé další varianty. Například nájemné může klesat, může také střídavě klesat a stoupat, když se začíná s nízkým nájmem, které stoupá ke svému vrcholu uprostřed leasingového období a potom klesá na původní výši apod.

Operativní leasing

Při této formě leasingu pořizovací cena daného předmětu není plně kryta z nájmemného obdrženého během nevypověditelného období, které je zpravidla podstatně kratší než odhadovaná životnost předmětu. Zůstatková hodnota zařízení musí být taková, aby vlastníkovu vyrovnala investované částky a přinesla příslušný zisk. Zůstatková hodnota reprezentuje přitom hodnotu nájmemného, které lze očekávat z další leasingové transakce, případně částku získanou z jeho

prodeje. Obvykle se tento leasing uplatňuje u těch předmětů, s kterými dále obchodují další firmy. Bývají to také zařízení, která uživatel neplánuje dále užívat po dobu jejich životnosti v důsledku technologických změn.

Operativní leasing zahrnuje širokou škálu obchodních činností. V zahraničí je přitom možné se běžně setkat s tím, že z účetních hledisek se zahrnuje pod pojem leasing, zatímco při běžné charakteristice jde o krátkodobý pronájem televizorů, automobilů, počítačů atd. Nejlépe lze tuto formu leasingu ilustrovat na krátkodobém pronájmu automobilů a počítačovém leasingu.

Krátkodobý pronájem

Předpokládejme, že podnik provozující pronájem aut vlastní 20 vozů v hodnotě 20 000 USD. Západní zkušenosti ukazují, že automobil má životnost 24 měsíců. Během tohoto dvouletého období se může vyskytnout i 100 nájemců s nájemní dobou od několika hodin do 1 měsíce. Po dvouletém období se vozy zpravidla prodávají. Úspěšnost leasingu z hlediska vlastníka je dána těmito parametry:

nájem (denní):	70,00 USD	
průměrný měsíční příjem:	1 166,67 USD	$\left(\frac{100 \times 4 \times 70}{24} \right)$

průměrné náklady na údržbu:	125,00 USD
čistý měsíční příjem:	1 041,67 USD
čistý měsíční příjem na konci období:	3 000,00 USD

Vychází se zde přitom z předpokladu, že každý automobil bude pronajat 100krát na průměrnou dobu 4 dnů. Hrubý výnos těchto cash flows je 31,4 % ročně. Jestliže finanční náklady činily 15 %, výnos z investice do tohoto podnikání bude dosahovat 16,4 % ročně. Tím je vytvořen dostatečný prostor pro zisk i zisk. Jestliže by však počet pronájmů z jakýchkoliv příčin klesl na 80, finanční výsledek by byl následující:

nájem za den:	70,00 USD	
průměrný měsíční příjem:	933,33 USD	$\left(\frac{80 \times 4 \times 70}{24} \right)$

čistý měsíční příjem:	829,16 USD
průměrné měsíční výdaje:	104,17 USD
čistý výnos z prodeje na konci období:	3 200,00 USD

Za těchto podmínek by hrubý výnos činil 12,6 % ročně a podnik by ztrácel 2,4 % z investovaného kapitálu, aniž by se mu kryly režijní náklady. Náklady na údržbu jsou nižší a příjmy z prodeje vyšší v druhém případě vzhledem k nižšímu stupni opotřebení.

Na rozdíl od finančního leasingu je pronajímatel povinen automobil vyměnit, jestliže se stane z jakýchkoliv příčin nepoužitelný. Kdyby tuto výměnu neprovedl, může nájemce přestat platit nájemné. Pronajímatel také odpovídá za údržbu vozidla, přičemž předmětem leasingu zde může být poskytnutí i dodatečných služeb. Například vlastník mobilního jeřábu může dodat i zkušenou obsluhu, pronájem lodi nebo letadla může být spojen se zajištěním posádky, paliva atd, pronájem nápojových a potravinových automatů může zahrnovat dodávku kávy, čaje, čokolády aj.

Počítačový leasing

Pro názorné přiblížení tohoto způsobu operativního leasingu předpokládejme, že výrobce počítačů vyvinul počítačový systém, u kterého očekává velkou

poptávku alespoň po dobu 3 let. Tento systém nabízí leasingové společnosti (pronajímateli) za 20 000 USD, přestože běžně by výrobce mohl získat na trhu 24 000 USD. Leasingová společnost stanovila měsíční nájem ve výši 875 USD při 6měsíčním pronájmu. Na základě těchto výchozích charakteristik je možných několik variant:

Varianta 1:

Jak výrobce předpokládal, počítačový systém zůstal provozuschopný po 36 měsících; mezitím byl na trhu uveden nový systém, levnější a výkonnější. Starý systém již nemá odbyt.

pořizovací cena: 20 000,0 USD

měsíční nájem: 875,0 USD

Zůstane-li systém pronajat celých 36 měsících, vlastníková návratnost a klesající hodnota investice je 32,35 % ročně. Předpokládáme-li náklady finančního kapitálu 15 %, potom hrubé obchodní rozpětí činí 17,35 % ročně (kumulované měsíční hodnoty).

Varianta 2:

Jestliže je výrobce předpoklad příliš optimistický a zastará-li systém za 26 měsíců a zákazník systém vrátí, potom vlastníková návratnost dosáhne jen 11,75 %. Tím zaznamená ztrátu 3,2 %, aniž by se vzala v úvahu jeho reálie. Při operativním leasingu nese vlastník, resp. výrobce riziko, že systém nezůstane vhodný pro pronájem na dostatečně dlouhou dobu, která by zajistila uspokojivý výnos z investovaného kapitálu. Jestliže je požadován výnos 5 % p.a. a náklady investovaného kapitálu činí 15 %, musí vlastník pronajmout systém alespoň na 30 měsíců za měsíční nájem 875 USD, má-li dosáhnout požadované návratnosti.

Varianta 3:

Vlastník počítačového systému je schopen zajistit si cílový výnos prodejem jeho části, například tiskárny, za 24 měsíců:

cena zařízení: 20 000 USD

měsíční nájem: 875 USD

čistý výnos z prodeje tiskárny: 4 200 USD

Za těchto podmínek bude činit návratnost 20,1 % p.a., přičemž výše zisku je důsledkem vlastníkovy dobré znalosti poptávky po daném zařízení.

Varianta 4:

Vychází z toho, že výrobce odhad je sice správný, avšak uživatel má vysoké nároky a podle jeho potřeb nemá systém po 6 měsících nevypověditelné nájemní lhůty dostatečnou kapacitu. Uživatel zruší pronájem a zařízení vrátí. Vlastník si zajistí jiného zákazníka a sjedná s ním další leasing o 3 měsíce delší, tj. na 27 měsíců za 810 USD:

cena zařízení: 20 000 USD

nájem za první období: 875 USD (6měsíční)

měsíční nájem za 2. období: 810 USD (27 měsíců)

Vlastník výnos z investovaného kapitálu bude činit 20,1 % p.a.

Tím, že při operativním leasingu zůstává vlastnické riziko u vlastníka (výrobce, leasingové společnosti), je nutná důkladná znalost trhu příslušných druhů zařízení i zpracování kvalitní prognózy.

Tuzemský a mezinárodní (zahraniční) leasing

Klasifikace leasingu na finanční a operativní je nesporně základním tříděním. V teritoriálním průřezu však můžeme rozlišovat mezi vnitrostátními leasingo-

vými operacemi a mezinárodním leasingem. S postupující integrací vyspělých průmyslových států světa, s internacionalizací bankovního a finančního sektoru se přitom do popředí pozornosti jednoznačně dostává zahraniční leasing. Pronájem zařízení vlastníkem se sídlem v jedné zemi uživateli v téže zemi se považuje za tuzemský leasing, i když může mít do jisté míry i mezinárodní charakter. Je tomu tak například tehdy, kdy dodavatel zařízení může mít sídlo v jiné zemi nebo vlastník může být filiálkou cizozemské firmy. Vzhledem k tomu, že v podmínkách Československa má značný význam v nejbližším období dovozní leasing (podceňovat a zanedbávat by se však neměl ani náš vývozní leasing), zaměříme svoji pozornost především tímto směrem.

Stručně je možné definovat zahraniční leasing jako pronájem zařízení vlastníkem se sídlem v jedné zemi a uživateli v jiné zemi. Přitom se mohou vyskytnout i určité komplikace například za situace, kdy dodavatel zařízení má sídlo v třetí zemi a finanční zdroj se zase nachází ve čtvrté zemi. Problémy, které je nutné při zahraničním leasingu řešit v mezinárodním měřítku, lze shrnout do těchto skupin:

- platné právní předpisy,
- měnové právo,
- devizová kontrola,
- vývozní a dovozní povolení a celní politika,
- systém zdanění,
- různé účetní předpisy.

Zatímco v průmyslově vyspělých zemích světa se tyto otázky postupně harmonizují (což je příznačné zejména pro členské státy Evropských společenství), je třeba řešit zásadní problémy při leasingu mezi těmito státy a evropskými členskými zeměmi RVHP. V září 1989 zorganizovala Evropská hospodářská komise seminář k problematice „Průmyslový leasing v obchodě Východ—Západ“, kde byla řada těchto otázek analyzována.

Ukazuje se především, že stimuly pro rozvoj leasingových operací jsou v jednotlivých regionech poněkud odlišné. Zatímco v západních rozvinutých tržních ekonomikách je důležitým faktorem rozvoje leasingu jeho vliv na stupeň likvidity podniku (leasing tuto likviditu — na rozdíl od přijímaných úvěrů — nesnižuje) a v neposlední řadě i daňové hledisko, v členských státech RVHP je jednoznačně rozhodujícím momentem získání volnoměnových prostředků nad rámec současných devizových limitů na nákup potřebného strojního zařízení, know-how, materiálů apod.

Většina západních exportních zemí zřídila agentury pro vývozní úvěry, které zčásti nebo i úplně přejímají jak politická, tak i obchodní rizika z úvěrování zahraničních subjektů. Leasing se v tomto kontextu stává vítanou formou, která může zvýhodnit dodávku daného zařízení uživateli. V další části našeho seriálu bude provedeno číselné porovnání alternativ obstarání daného zařízení formou úvěru, leasingu, případně nákupem za hotové. V tomto kontextu je nutné upozornit na vzrůstající význam leasingových společností a na rozšiřující se expanzi bankovní a finanční soustavy do této sféry.

U zahraničního leasingu můžeme rozdělit vlastníky do 4 skupin: nezávislé leasingové společnosti, banky a finanční společnosti a jejich pobočky, filiálky výrobců zařízení a dodavatelů a joint ventures (podniky se zahraniční majetkovou účastí). Některé leasingové společnosti, zejména v Evropě, jsou vlastněny několika bankami, jiné jsou společnými podniky bank a obchodních společností. Příklady takovýchto podniků je možné velmi často nalézt v méně rozvinutých zemích, kde tamní předpisy vyžadují minimum domácí účasti nebo maximum cizí účasti. V těchto případech zahraniční účastníci, obvykle bankovní vlastníci pronajímaného zařízení, poskytují kapitálovou podporu, technickou expertizu

a manažerské služby. Tuzemský účastník přispívá znalostmi místních tržních podmínek, možností rozvoje činností a podle možností i pracovními silami.

Před expanzí bank do leasingových obchodů obvykle leasingové společnosti bankovní afilace neměly. Tento stav charakterizoval tzv. nezávislého vlastníka. Někteří nezávislí vlastníci byli později získáni bankami, zatímco druzí byli pohlceni většími průmyslovými nebo obchodními podniky. Existuje však stále ještě mnoho nezávislých vlastníků, kteří si podrželi nezávislý statut a nemají těsné spojení ani s bankami, ani s většími výrobními nebo obchodními podniky.

Je však skutečností, že nezávislí vlastníci obvykle nemají přístup ke zdrojům tak levným, jaké jsou k dispozici bance. Proto tito vlastníci poskytují leasingové služby (řízení) bankám, jiným finančním a obchodním podnikům. Organizace, které původně pracovaly jako komisionáři, makléři, distributoři apod., se tak často prohlašují za nezávislé vlastníky ve smyslu leasingu. Důvody, proč je zakládána specializovaná leasingová společnost, mohou být rozmanité, i když ziskový motiv je zpravidla základním podnětem. Největší možnosti ke zvýšení ziskovosti leasingových společností v mnoha zemích pramení ze schopnosti vlastníka získat odměnu z investiční aktivity na základě vlastnictví pronajímáných předmětů a dělit se o výnosy s uživatelem. Na základě toho různé společnosti založily leasingové pobočky, divize, závody a v některých právních oblastech byly založeny specializované leasingové společnosti.

O rozsahu leasingových operací v západní Evropě si lze udělat představu z následujícího přehledu největších leasingových firem:

firma	hodnota nájemného kapitálu
1. Mercantile Group — Velká Británie	11 555 mil. USD
2. Société Générale — Francie	9 605 mil. USD
3. Lombard North Central — Francie	9 255 mil. USD
4. KG Allgemeine Leasing — NSR	6 801 mil. USD
5. Lloyds Leasing — Velká Británie	5 455 mil. USD
6. Forward Trust Group — Velká Británie	4 826 mil. USD
7. Ucabail — Francie	3 765 mil. USD
8. Locafrance — Francie	2 880 mil. USD

Výhody leasingu pro uživatele

V tržních ekonomikách existují dnes podrobné charakteristiky výhod leasingu pro uživatele. V obecné poloze má tato charakteristika význam i pro čs. potencionální uživatele; v dalších částech našeho seriálu budeme tyto jednotlivé aspekty konkretizovat na naše podmínky. S tím, jak se v hospodářství našich podniků a organizací budou prosazovat tržní parametry, bude nepochybně vzrůstat význam těchto faktorů.

Především je třeba vidět, že *leasing kryje až 100 % nákladů na pořízení daného předmětu*. V mnoha případech se totiž nepožaduje žádný počáteční vklad nebo záloha, i když existují určité výjimky — jako například při leasingu zařízení o velmi malé ceně. Leasing tak většinou poskytuje vyšší procento financování než ekvivalentní úvěr. *Leasing dále neváže vzácný provozní kapitál nebo úvěry*. Tím umožňuje použít potřebné likvidní zdroje na jiné potřebné účely. Leasing jde přitom mimo bilanci, neboť nejde o klasickou výpůjčku. Nevzniká zde tedy požadavek na účetní vykazování a odpovídající povinnost vykazovat budoucí splátky nájemného v bilanci uživatele.

U leasingu se nevyskytují úvěrové podmínky a investiční omezení. Tímto způsobem financování lze obejít různá omezení, která existují u výpůjček. Tato vlastnost leasingu by se však na druhé straně neměla zneužívat, neboť věřitelé a finanční kontrolóři jsou si dnes vědomi únikových cest na tomto poli. Nelze

také tolerovat leasing, který by mohl vést k nehospodárnosti a neefektivnosti podniku.

Leasing poskytuje výhody cash flows. Splátky nájemného umožňují rozpočtování a prognózy této finanční kategorie, přičemž lhůta leasingu je obvykle odvozena z užitečné životnosti zařízení. *Leasing dále představuje určitou obranu proti inflačnímu vývoji,* neboť zařízení je nakupováno za běžnou cenu a spláceno z budoucích výnosů. *Leasing je dále nevypověditelný – na rozdíl od překročitelného úvěru,* vypověditelného a splatného na požádání.

Leasing je vhodným prostředkem k drobení akcií. Jde prakticky o jediný způsob, jak získat k dlouhodobému užívání větší majetkové složky, jež podnik potřebuje, bez zvýšení kapitálové základny. *Leasing minimalizuje administrativní náklady a zjednodušuje daňové a účetní řízení.* Odpisy z majetku jsou totiž záležitostí a povinností vlastníka. Zjednodušen je i celý proces prokazování a dokladování. *Leasing je výhodný i z hlediska daňového.* Jde totiž obvykle o odčitatelnou položku (provozní náklad).

Výhody leasingu pro vlastníka

Rovněž na straně vlastníka má leasing řadu výhod. V první řadě umožňuje *diverzifikaci finančních transakcí,* a tím i rozšiřuje možnosti pro úspěšné finanční podnikání a dosahování zisku. V druhé řadě leasing *zmenšuje podnikatelské riziko,* neboť je zde pro vlastníka snadnější a i levnější získat zpět pronajatý majetek, než je tomu v případě hypotéky nebo soudního vymáhání. Na druhé straně je třeba vidět, že zůstatková hodnota majetku získaného zpět může být snížena špatným zacházením s daným předmětem ze strany uživatele, mohou se vyskytnout i určité podvody apod. Přes tyto faktory však zkušenosti z průmyslově vyspělých zemí s rozvinutou tržní ekonomikou potvrzují, že stabilita při těchto operacích vzrůstá.

Leasing za určitých podmínek může zvýšit ziskovou marži. Vlastník při vhodné politice získává doplňkový výnos z poskytovaných služeb, což závisí na platných daňových předpisech. *Leasingová smlouva může být uzavřena rychle:* srovnatelné bankovní operace si vyžadují podrobné přezkoumání vztahů, což může vést k časovým průtahům. Leasing uvádí na trh dodavatele zařízení, neboť při promptní úhradě je příležitost k navázání přímého vztahu mezi vlastníkem a dodavatelem. *Leasing se jednoduše dokumentuje,* neboť nezbytné formality s prováděním těchto operací jsou prostší jak u uživatele, tak i u vlastníka. Zejména vyniká tato přednost při operacích spojených se zvyšováním původního kapitálu podniků (půjčky, emise dalších akcií atd.).

* * *

Leasingové transakce se v současné době již prosadily na celém světě. Například v USA v současné době již připadá téměř jedna polovina veškerých investičních prostředků na leasing. Nejsou přitom ani výjimkou firmy, jako například IBM a některé další, které ze 70–80 % financují svoji produkci na základě leasingu. Velmi dynamický je rozvoj leasingu v posledním období i v Japonsku a v západní Evropě. Stále větší objem operací má mezinárodní charakter, o čemž svědčí údaje mezinárodní organizace Leaseurope. V současné době se blíží hodnota leasingu 16 zemí sdružených v této organizaci 50 mld. USD. Vedoucí pozice v západní Evropě přitom zaujímají Velká Británie, Francie a SRN.

V našem příspěvku jsme si kladli za cíl ukázat na základní přístupy, které se aplikují ve vztahu k leasingu v těchto zemích. V dalším pokračování se již zamě-

říme na konkrétní problematiku Československa, přičemž určitým východiskem nám bude podrobné srovnání jednotlivých alternativ financování z hlediska podnikové sféry. Počítáme také s tím, že budeme charakterizovat nově připravovaný předpis pro oblast leasingu, který by se měl stát nezbytnou základnou pro postup v této oblasti v nových podmínkách čs. orientace na přechod k tržní ekonomice.

DT: 658.15; 334.6 (437)

Finance výrobních družstev v nových ekonomických podmínkách

Ing. Renáta HORÁKOVÁ

Nedílnou součást výrobně technické a oběhové základny našeho národního hospodářství představují vedle státních podniků i organizace výrobního družstevnictví. Jednotlivá výrobní družstva, družstevní podniky i Český a Slovenský svaz výrobních družstev zajišťují důležité úkoly zejména při poskytování placených služeb obyvatelstvu, při rozšiřování a zkvalitňování výroby zboží pro vnitřní trh, při péči o udržení a rozvoj lidové umělecké výroby a při vytváření pracovních příležitostí pro občany se změněnou pracovní schopností ve výrobních družstvech invalidů. V souvislosti s demonopolizací výroby a vytvářením předpokladů pro ekonomickou soutěž stojí před výrobními družstvy další významná úloha: tato družstva by měla být protiváhou, „konkurencí“ státním podnikům a podnikům místního hospodářství a plnit tak postavení malých a středních organizací. V sektoru výrobního družstevnictví se objevují i nové organizační formy v podobě malých výrobních družstev či možnosti ekonomického pronájmu provozoven.

Celkové i finanční hospodaření je ovlivněno — ve srovnání s obecně platnými principy a metodami hospodaření a financování — družstevním vlastnictvím výrobních prostředků, vyšší samostatností a odpovědností za hospodářské výsledky, kolektivním principem rozhodování a postavením výrobního družstevnictví v národním hospodářství.

Přechod výrobního družstevnictví na podmínky nového hospodářského mechanismu proto vyžaduje vhodnou aplikaci obecně platných zásad na konkrétní podmínky jednotlivých výrobních družstev. Tyto skutečnosti se odrazily v přijetí nové právní normy — Zákona o bytovém, spotřebním a výrobním družstevnictví, který nabyl účinnosti 1. července 1988. S cílem zabezpečit splnění úkolů 8. pětiletého plánu a vytvořit podmínky pro uplatnění úplného chozrasčotu a samofinancování výrobních družstev vypracovaly Český a Slovenský svaz výrobních družstev dokument „Pravidla hospodářského mechanismu výrobního družstevnictví na léta 1988—1990“.