

Univerzita Pardubice  
Dopravní fakulta Jana Pernera

Zhodnocení různých forem financování obnovy vozového parku společnosti  
Autobusy KV a.s.

Martin Dřevíkovský

Bakalářská práce

2010

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Martin DŘEVIKOVSKÝ**  
Osobní číslo: **D07102**  
Studijní program: **B3709 Dopravní technologie a spoje**  
Studijní obor: **Dopravní management, marketing a logistika**  
Název tématu: **Zhodnocení různých forem financování obnovy vozového parku společnosti Autobusy KV a.s.**  
Zadávací katedra: **Katedra dopravního managementu, marketingu a logistiky**

### Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Úvod

1. Charakteristika zdrojů financování obnovy dlouhodobého majetku
2. Analýza provozního stavu vozového parku a finančních zdrojů jeho obnovy u společnosti Autobusy KV a.s.
3. Návrh možnosti použití různých variant financování obnovy vozového parku
4. Zhodnocení navržených variant řešení obnovy vozového parku

Závěr

Rozsah grafických prací: **dle doporučení vedoucího**  
Rozsah pracovní zprávy: **40 - 50 stran**  
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**  
Seznam odborné literatury:  
**dle pokynů vedoucího práce**

Vedoucí bakalářské práce: **prof. Ing. Vlastimil Melichar, CSc.**  
Katedra dopravního managementu, marketingu  
a logistiky

Datum zadání bakalářské práce: **30. listopadu 2009**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2010**

  
prof. Ing. Bohumil Culek, CSc.  
děkan

L.S.

  
prof. Ing. Vlastimil Melichar, CSc.  
vedoucí katedry

V Pardubicích dne 30. listopadu 2009

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracoval samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využil, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byl jsem seznámen s tím, že se na mojí práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně.

V Pardubicích dne 20. 5. 2010

Martin Dřevíkovský

Na tomto místě bych poděkoval vedoucímu bakalářské práce panu prof. Ing. Vlastimilu Melicharovi, CSc. za pomoc, náměty a rady při vedení a panu Ing. Davidu Kumpertovi ze společnosti Autobusy KV a.s. za poskytnuté rady a informace.  
Dále bych rád poděkoval všem svým blízkým za důvěru a podporu při studiu.

Martin Dřevíkovský

## **ANOTACE**

*Práce rozebírá různé zdroje financování, které se používají při obnově autobusového parku. Porovnává jednotlivé varianty mezi sebou a snaží se určit nejlepší formu financování. Také je porovnána náročnost s ohledem na průměrné stáří vozového parku a jeho stav po pěti letech.*

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

*Zdroje financování, obnova majetku, vozový park, autobus*

## **TITLE**

*The evaluation of different forms of sponsorship of Autobusy KV, Inc. bus fleet restoration*

## **ANNOTATION**

*The work examines the various fading sources used in the renewal fleet of buses. The work compares the various variant between themselves and it tries to choose the best form of financing. It compares also demandingness in regard on average age of the fleet and his status after five years.*

## **KEYWORDS**

*Fading sources, restoration of property, fleet, bus*

# Obsah

Úvod .....	9
1 Charakteristika zdrojů financování obnovy dlouhodobého majetku.....	11
1.1 Rozdělení zdrojů financování.....	11
1.1.1 Přímý nákup.....	11
1.1.2 Úvěr .....	11
1.1.3 Leasing .....	14
1.1.4 Dotace.....	18
1.1.5 Splátkový prodej.....	20
2 Analýza provozního stavu vozového parku a finančních zdrojů jeho obnovy u společnosti Autobusy KV a.s. ....	22
2.1 Provozní stav vozového parku.....	22
2.2 Finanční zdroje společnosti .....	24
3 Návrh možnosti použití různých variant financování obnovy vozového parku.....	27
3.1 Obecná charakteristika zdrojů obnovy autobusového parku.....	28
3.1.1 Přímý nákup.....	28
3.1.2 Úvěr .....	29
3.1.3 Leasing .....	29
3.1.4 Splátkový prodej.....	30
3.1.5 Dotace.....	31
3.2 Zachování průměrného stáří vozového parku .....	32
3.2.1 Přímý nákup.....	32
3.2.2 Leasing .....	33
3.2.3 Splátkový prodej.....	34
3.3 Snížení průměrného stáří o půl roku.....	35
3.3.1 Přímý nákup.....	35
3.3.2 Leasing .....	36
3.3.3 Splátkový prodej.....	37
3.4 Snížení průměrného stáří o rok.....	38
3.4.1 Přímý nákup.....	38
3.4.2 Leasing .....	39
3.4.3 Splátkový prodej.....	40
4 Zhodnocení navržených variant řešení obnovy vozového parku .....	41

Závěr.....	49
Použitá literatura.....	51
Seznam tabulek.....	52
Seznam obrázků.....	53
Seznam příloh.....	54



## Úvod

Každý podnik potřebuje ke své činnosti majetek. Ať už jde o výrobní podnik, který potřebuje stroje na výrobu svých produktů, nebo podnik poskytující určité služby. Jednak dlouhodobý, jednak krátkodobý majetek. Práce se bude zabývat pouze majetkem dlouhodobým. Přesněji jeho obnovou.

Obnova majetku vyplývá z přirozené vlastnosti každé věci, jakou je opotřebení. Každý majetek se používáním opotřebovává a tím klesá jeho životnost. Některé stroje se mohou používat i po ukončení životnosti, ale může se začít vyskytovat stále větší poruchovost a neefektivnost produkce.

Podnik tedy svůj dlouhodobý majetek obnovovat musí, protože bez tohoto majetku by nebyl dále schopen plnit účel, pro který byl založen.

Při obnově majetku společnost bere v úvahu především finanční stránku. Není to však jediné hledisko. Dalším hlediskem může být například i vyšší kapacita nového stroje a efektivnost výroby.

Proces obnovy dlouhodobého majetku, který slouží k podnikání, je velice složitý a nákladný proces. Nejde pouze o to, aby byl dostatek finančních prostředků k obnově majetku. Jde také o to, aby obnova proběhla bez větších časových prostojů. Takže při obnově musí být zohledněny veškeré časy, které s obnovou souvisí. Může to být čas objednávky a dodání. V některých případech i čas na montáž. Takže obnova musí být naplánována tak, aby nedocházelo k prostojům ve výrobě, nebo pouze k minimálním prostojům.

U firmy Autobusy KV a.s. je potřeba vzít v úvahu, že její dlouhodobý majetek je používán pro uspokojování potřeb zákazníků. Autobusy jsou právě tím majetkem, díky kterému firma může poskytovat zákazníkům vyžadované přepravní služby. Na základě poskytovaných služeb si zákazník vytváří určitý obraz o celé firmě. Pokud by tedy firma měla zastaralé autobusy, ve kterých není pohodlné cestování, zákazník si na firmu vytvoří negativní pohled. Takovou image nechce žádná firma, protože orientace na zákazníka je jedním z marketingových aspektů dlouhodobé existence a životnosti podniku. Vedení firmy chce zákazníka získat a udržet. To znamená být lepší než konkurence. Z tohoto pohledu je reprodukce majetku více než nutná.

Na obnovu majetku jsou potřeba dostatečné finanční prostředky. V praxi je zcela běžné, že firma nemusí mít dostatečné peněžní prostředky k dispozici. V takových případech si může podnik zvolit z několika variant.

V první části jsou rozebrány jednotlivé formy financování, které se používají při obnově vozového parku v osobní dopravě. Práce se zabývá pouze variantami financování pro osobní dopravu, proto jsou vynechány alternativní formy financování jako faktoring nebo forfaiting.

V druhé části práce rozebírá současný stav vozového parku společnosti Autobusy KV a.s. a navrhuje jeho obnovu tak, aby se snížilo také průměrné stáří autobusů společnosti. Primárním hlediskem pro rozhodování o volbě formy financování budou finance.

V práci jsou popsány varianty obnovy vozového parku tak, aby bylo zachováno nebo sníženo průměrné stáří autobusů. Bude zhodnocena finanční náročnost obnovy tří variant. První variantou je prostá obnova, při které bude průměrné stáří zachováno. Druhou variantou bude snížení průměrného stáří o půl roku a nakonec o rok. Průměrné stáří vozového parku je v současné době hodně diskutovaným tématem, proto by bylo dobré průměrné stáří snížit alespoň o půl roku.

Cílem práce je návrh a posouzení finanční náročnosti různých variant financování obnovy vozového parku při zohlednění průměrného stáří autobusů. Jedině při snaze o snižování průměrného stáří může být zajištěno efektivní fungování firmy v budoucnosti.

# **1 Charakteristika zdrojů financování obnovy dlouhodobého majetku**

Před samotným zahájením obnovy majetku je třeba analyzovat několik aspektů. Firma musí vědět, jakého cíle chce obnovou dosáhnout. Zda je obnova pouze z důvodu zastaralých aktiv, kdy může proběhnout pouze prostá obnova, při které se vyměňuje starý majetek za nový a stejně výkonný. Nebo chce firma zlepšit své postavení a nakoupí lepší aktiva.

Pokud jde o autobusy, firma Autobusy KV a.s. nemůže provádět prostou obnovu, jelikož výrobci autobusů stále zlepšují své modely a staré přestávají vyrábět.

Při výměně starých autobusů za nové, které jsou pro cestujícího pohodlnější a také poskytují vyšší bezpečnost, firma zlepšuje svou image. Tím nejenom obnovuje vozový park a snižuje stáří svého vozového parku, ale také udržuje stálé zákazníky a snaží se přilákat nové.

Důležité je položit si otázku, z jakých zdrojů bude reprodukce financována. Má firma dostatek vlastních zdrojů na nákup, nebo bude hledat a volit nákup na úvěr či leasing? Ale získat finance nemusí být snadné. Firma může mít majetek pořízený z cizích zdrojů a získání nových možností financování tím bude složitější a dražší.

## **1.1 Rozdělení zdrojů financování**

Na financování obnovy vozového parku se používají následující zdroje.

### **1.1.1 Přímý nákup**

Jedná se o nejnákladnější možnost, protože firma kupuje majetek v plné ceně. To znamená, že firma zaplatí celou částku naráz a nerozdělí platbu na delší období po menších částkách. Tento způsob financování je možný u nákupu, který nepředstavuje vysoké finanční částky. V případě nákupu autobusů, jejichž ceny se pohybují v řádech milionů, není příliš výhodný. Je to zejména z důvodu, že takto vysoké částky firma nezíská v krátkém období. Firma by musela finance shromažďovat dlouhodobě. Takto ukládané peněžní prostředky by mohly sloužit k jiným účelům.

### **1.1.2 Úvěr**

„Úvěr vyjadřuje vztah mezi věřitelem a dlužníkem. Věřitel poskytuje dlužníkovi určité peněžní prostředky za určitých podmínek a dlužník se zavazuje, že tyto prostředky do určité sjednané doby splatí. Věřitel nemusí poskytovat pouze určitou peněžní sumu. Podle toho rozdělujeme úvěry na finanční a dodavatelské. Pokud hovoříme o finančním úvěru, jedná se

o poskytnutí peněžních prostředků v české nebo cizí měně.“ [1] Firma tedy získává peníze na zakoupení majetku. „Finanční úvěr je právně ošetřen. Musí být sepsána smlouva o úvěru, která musí mít zákonem dané náležitosti. Základním aspektem smlouvy je způsob úvěru. Existuje totiž několik možností, jak může být úvěr poskytnut. Celá částka může být převedena na účet dlužníka, a tím je mu umožněna manipulace s nabytými finančními prostředky. Druhý nejčastější způsob je, když dlužník nakupuje na účet věřitele.“ [1]

Naproti tomu u dodavatelského úvěru jde o oddálení platby za dodané zboží. Největší výhodou dodavatelského úvěru je tedy to, že nakupované zboží přechází do vlastnictví podniku, aniž by se za něj zaplatila plná cena.

Splácení úvěrů může být různé. Nejrozšířenějším způsobem splácení jsou měsíční splátky. Existují také úvěry, kde je dohodnuto splacení celé částky k určitému datu. Také může dojít ke splacení na výzvu věřitele.

### **Náklady úvěru**

„Nákladem se rozumí každý náklad, který je s úvěrem spojený. Samozřejmostí jsou úroky, které jsou daňově uznatelným nákladem. To znamená, že se o ně snižuje daňový základ. Tato daňová úspora se vyjadřuje následujícím tvarem:

$$DU = U \cdot dp$$

Kde:

DU = daňová úspora

U = výše úroků

dp = daňová sazba

Čistou výši úroků můžeme vypočítat pomocí následujícího vzorce:

$$\check{C}N = U \cdot (1 - dp)$$

Kde:

ČN = čistá výše úroků

U = výše úroků

dp = daňová sazba“ [1]

Mezi další náklady úvěru patří poplatky za zprostředkování úvěru, provize a jiné poplatky související s úrokovou smlouvou.

Co se týče měsíčního splácení, existuje také několik způsobů:

### Úmor dluhu nestejnými splátkami

„Úrok se splácí tak dlouho, dokud součet splátek nedá konečnou sumu. Sestavuje se umořovací plán, ve kterém se nejdříve vypočte úrok z úvěru a splátka je dána umořovacím plánem. Celková splátka je součet úroku a úmoru. Poté se od výše zbývajících dluhu odečte úmor. Tím získáme dluh, který ještě zbývá zaplatit. Takto se postupuje do doby, než stav dluhu neklesne na nulu.“ [1]

Ilustrace tohoto způsobu je uvedena na příkladu, kdy si firma půjčí 280 000 Kč s úrokem 8 %, první splátka je 10 000 Kč, každá další je o 10 000 Kč větší. Splácí se vždy na konci daného období. Umořovací plán může vypadat jako v tabulce 1.

**Tabulka č. 1: Umořovací plán nestejnými splátkami**

Rok	Úrok (Kč)	Úmor (Kč)	Celková platba (Kč)	Stav dluhu (Kč)
0				280 000
1	22 400	10 000	32 400	270 000
2	21 600	20 000	41 600	250 000
3	20 000	30 000	50 000	220 000
4	17 600	40 000	57 600	180 000
5	14 400	50 000	64 400	130 000
6	10 400	60 000	70 400	70 000
7	5 600	70 000	75 600	0
Celkem	112 000	280 000	392 000	

Zdroj: Zdroje financování podnikatelské činnosti, Petr Wawrosz

Z uvedeného umořovacího plánu vyplývá, že podnik na úrocích zaplatí 112 000 Kč.

### Úmor dluhu stejnými splátkami

„V tomto případě je úvěr splácen v celém období stejnou částkou, tzv. anuitou. V anuitě je zahrnuta část úvěru, ale také úrok. Výše anuity se počítá podle vzorce:

$$v = S_0 \cdot \frac{r}{1 - \frac{1}{(1+r)^{fn}}}$$

Kde:

v = anuita,

S<sub>0</sub> = počáteční výše dluhu,

r = úroková míra,

fn = období, na které je úvěr poskytnut.“ [1]

Pro lepší představu je uveden příklad. Firma si vezme úvěr 40 000 Kč na 6 let s úrokem 12 %. V takovém případě umořovací plán může být jako v tabulce 2.

**Tabulka č. 2: Umořovací plán stejnými splátkami**

Rok	Anuita (Kč)	Úrok (Kč)	Úmor (Kč)	Stav dluhu (Kč)
0				40 000
1	9 729	4 800	4 929	35 071
2	9 729	4 208	5 520	29 551
3	9 729	3 456	6 183	23 368
4	9 729	2 804	6 925	16 443
5	9 729	1 973	7 756	8 687
6	9 729	1 042	8 687	0

Zdroj: Zdroje financování podnikatelské činnosti, Petr Wawrosz

Ze vzorce se vypočítá výše anuity, úrok se vypočte ze stavu dluhu a úmor je rozdíl mezi anuitou a úrokem.

### **Splácení dluhu metodou klesajícího fondu**

„Tato metoda se používá v případě, kdy firma splácí pouze úroky a úvěr zaplatí po skončení výpůjční doby najednou. Je běžné, že si v takovém případě firma zřizuje speciální fond, ze kterého úroky, a nakonec i celý dluh, splácí.“ [1]

#### **1.1.3 Leasing**

Leasing je zajímavý tím, že patří do skupiny finančních zdrojů, která nemá charakter ani vlastních ani cizích zdrojů.

Nejedná se o získání finančních prostředků, ale jde o získání potřebného zařízení. Firma v době získání neplatí plnou cenu zařízení. Firma se převzetím nestává vlastníkem, ale pouze nájemcem. Platí tedy nájemné a to formou splátky kupní ceny. To znamená, že jsou tyto splátky navýšeny o leasingovou marži, o zisk leasingové společnosti a další poplatky. Konečný součet všech splátek je tedy výrazně vyšší, než pořizovací cena majetku.

„Leasing zpravidla probíhá mezi třemi stranami. Výrobcem, leasingovou společností a nájemcem. Mezi výrobcem a leasingovou společností se uzavírá kupní smlouva, a na jejím základě se majetek dostává do vlastnictví leasingové firmy. Ta nakupuje předmět leasingu podle konkrétních požadavků nájemce. Dalším krokem je leasingová smlouva mezi leasingovou společností a nájemcem. V této smlouvě jsou ujednány práva a povinnosti jednotlivých smluvních stran a také to, jak bude naloženo s předmětem leasingu po skončení nájmu. Jsou tři možnosti, jak může být s předmětem naloženo. Může se vrátit pronajímateli,

může být obnovena leasingová smlouva s úpravou podmínek, nebo předmět může koupit nájemce.“ [1]

„V leasingové smlouvě musí být zakotvena nevypověditelnost. A také to, že povinnosti, veškerá rizika a nebezpečí přecházejí uzavřením smlouvy, nebo převzetím předmětu nájmu k užívání, z vlastníka na nájemce.“ [1]

Rozlišujeme dva základní druhy leasingu, operativní a finanční leasing.

### **Operativní leasing**

„Operativní leasing, někdy označovaný jako provozní, se vyznačuje krátkou dobou pronájmu. Doba pronájmu je většinou kratší než doba životnosti. Při operativním leasingu pronajímatel zajišťuje další služby, jako údržbu, opravy a servis. Po skončení nájemní doby je předmět leasingu vrácen pronajímateli a nájemce nemá právo na koupi předmětu leasingu. Účelem je zabezpečit statky, někdy s doprovodnými službami, které podnik potřebuje pouze krátkodobě a nákup by v takovém případě nebyl výhodný.“ [1]

U firmy Autobusy KV a.s. by tento druh leasingu mohl být využitelný pouze v případě zvýšené dopravní potřeby. V ostatních případech je tento způsob nevhodný, jelikož firma nakupuje autobusy do svého vlastnictví. Druhým faktorem, který je proti tomuto způsobu financování, je i to, že obnova vozového parku předpokládá, že nově nakoupené autobusy nahradí nejstarší autobusy. Pokud by tedy firma takto pořídila nový autobus a vyřadila místo něj nejstarší ze svého vozového parku, po skončení nájemní doby by měla o autobus méně. Proto tento způsob nebude brán v úvahu. Nejedná se totiž o zabezpečení náhle zvýšené dopravní potřeby, ale o dlouhodobou obnovu vozového parku.

### **Finanční leasing**

„Jde o dlouhodobý pronájem majetku. Po skončení nájemní doby je majetek pronajímatele zcela, nebo zčásti odepsaný. To znamená, že doba leasingu je skoro stejná jako ekonomická životnost. Pronajímatel nezajišťuje žádné další služby. Smlouva o finančním leasingu je nevypověditelná. Po skončení doby leasingu má nájemce právo, v některých zemích dokonce povinnost, k odkoupení předmětu.“ [1]

Tento způsob leasingu je už pro obnovu vozového parku výhodnější. Firma ale musí vzít v úvahu veškeré výhody a nevýhody, které z tohoto způsobu financování plynou. Tento způsob financování je vhodný, pokud podnik nemá dostatečné finanční prostředky na přímý nákup a získání úvěru je obtížné. Vyskytuje se totiž několik zásadních negativních hledisek,

kteře by měla firma vzít v úvahu. Jde především o finanční stránku věci. Firma zaplatí mnohem více, než je kupní cena. Dalším negativním aspektem je také to, že firma majetek nevlastní a nemá právo na jakékoli úpravy nebo jiné zásahy do majetku bez souhlasu pronajímatele.

„Aby leasing mohl být považován za náklad na dosažení příjmů, musí být splněny určité podmínky:

- doba nájmu trvá nejméně 36 měsíců u majetku v odpisové skupině č. 1, v odpisové skupině č. 2 54 měsíců a v odpisové skupině č. 3 je to nejméně 114 měsíců,
- po ukončení doby pronájmu následuje bezprostřední převod vlastnických práv mezi vlastníkem a nájemcem. Kupní cena (bez DPH) není vyšší než zůstatková cena při rovnoměrném odepisování,
- odkoupený majetek zahrne poplatník do svého majetku.“ [2]

„Pokud má podnik pronajatou věc, může nastat situace, kdy předmět bude potřebovat technické zhodnocení (úprava, rekonstrukce, modernizace). To je třeba vzít v úvahu už při sepisování smlouvy, aby bylo jasné, kdo bude technické zhodnocení provádět a financovat.

V úvahu připadají tři možnosti:

- technické zhodnocení provádí a financuje pronajímatel. V tomto případě se zvyšuje vstupní cena a tím se mění cena zůstatková,
- technické zhodnocení provádí nájemce, financuje pronajímatel,
- technické zhodnocení provádí a financuje nájemce. Technické zhodnocení musí nájemce zařadit do příslušné odpisové skupiny.“ [1]

Další problematikou je odepisování majetku. To provádí vlastník, může použít jak rovnoměrný, tak zrychlený způsob odepisování. „U leasingu je ještě jeden výhodnější způsob. To je ale možné pouze u první a druhé odpisové skupiny a pouze v období od 1. 1. 2009 do 30. 6. 2010. Toto odepisování umožňuje odepsat až 100 % vstupní ceny rovnoměrným odepisováním za 12 měsíců u první odpisové skupiny a za 24 měsíců u druhé odpisové skupiny. Pronajímatel může tento způsob použít pouze v případě, že je prvním vlastníkem.“ [2]



Výpočet leasingové ceny a leasingové splátky má určitá základní pravidla. Leasingová splátka je nájemné pronajímateli. Leasingová cena je součet leasingových splátek. Tyto dva ukazatele ovlivňuje zejména leasingové procento, které zahrnuje náklady a zisk. „Leasingové procento je závislé na několika faktorech:

- cena, za kterou pronajímatel získává finanční zdroje,
- doba leasingu, interval a pravidelnost splátek,
- výše první splátky,
- výše odkupní ceny.“ [1]

„U leasingu se také počítá leasingová marže, což je rozdíl mezi leasingovou a vstupní cenou.

V praxi se pro výpočet leasingové ceny se používají dvě možnosti výpočtu:

- a) výpočet ze vstupní ceny bez DPH. Při tomto způsobu se musí k leasingové ceně, stejně jako k nájemnému, DPH připočítat.

Leasingová cena se vypočítá podle vzorce:

$$LC_{DPH} = LC \cdot (1 + DPH)$$

kde:

$LC_{DPH}$  = leasingová cena včetně DPH

LC = leasingová cena

DPH = sazba DPH (v desetinném tvaru)

Nájemné s DPH vypočítáme podle vzorce:

$$NJ_{DPH} = NJ \cdot (1 + DPH)$$

Kde:

$NJ_{DPH}$  = splátka nájemného včetně DPH

NJ = výše splátky nájemného

- b) výpočet ze vstupní ceny včetně DPH. V takovém případě se kvůli odvodu DPH počítá daň z leasingové ceny podle následujícího tvaru:

$$DPH_{LC} = LC \cdot \frac{DPH}{1 + DPH}$$

DPH z nájemného se vypočítá podle tvaru:

$$DPH_{NJ} = NJ \cdot \frac{DPH}{1 + DPH}$$

Žádné obecné pravidlo pro stanovení leasingového procenta neexistuje.“ [1]

Neexistuje ani žádné pravidlo, co se týče splátek. Splácet se může měsíčně, čtvrtletně či ročně. Leasing může být splácen jak pravidelně, tak zcela nepravidelně.

Pokud jde o výhody a nevýhody leasingového financování, největší výhodou je, že firma nemusí mít finanční prostředky na získání potřebného majetku. Nájemné může být zahrnuto do nákladů a tím snižuje daňový základ. A v neposlední řadě také to, že získání leasingu není tak složité, jako získání úvěru. Leasing nemá tak přísné podmínky. Naproti tomu je ale třeba vzít také druhou stránku leasingového financování. Leasing je dražší než úvěr. Firma zaplatí více, než kdyby si majetek pořídila v hotovosti. Majetek přejde do vlastnictví firmy skoro nebo úplně odepsaný, ale rizika přecházejí už při převzetí a také nájemce nemůže bez souhlasu nájemce provádět jakékoli změny na majetku v době trvání leasingové smlouvy.

#### 1.1.4 Dotace

„Je to peněžitá úhrada ze strany státu (vlády) nebo územněsprávního celku (kraj, obec) určitému subjektu ve veřejném zájmu.“ [3] „Dotace poskytované pro nákup nových autobusů mají za cíl zvýšení bezpečnosti a spolehlivosti dopravy, snížení negativního dopadu na životní prostředí. Dalším cílem je snížení bariér pro osoby se sníženou schopností pohybu a orientace.“ [4]

Ministerstvo dopravy vyhláší na každý rok pravidla pro poskytování dotací, která celou tuto problematiku upravují. „Dotace může být poskytnuta pouze tomu, kdo zajišťuje dopravní obslužnost v režimu smlouvy o závazku veřejné služby.“ [4]

„Dotace jsou pro každý autobus různé. Jsou rozděleny podle délky autobusu a podle toho, zda se jedná o autobus veřejné linkové dopravy nebo autobus MHD. Dotace se stanovuje fixní částkou, ale nesmí být překročeno 25 % z ceny autobusu. Tato cena se bere bez DPH.“ [4] Na daný kalendářní rok ministerstvo dopravy vyhlásí tyto částky.

Veřejná linková doprava – rok 2009

**Tabulka č. 3: Dotace na autobusy veřejné linkové dopravy podle typu**

Délka autobusu	Fixní částka dotace (Kč)
Nad 13 m	1 000 000
Nad 10,7 m do 13 m včetně	700 000
Nad 7,5 m do 10,7 m včetně	600 000
Do 7,5 m včetně	250 000

Zdroj: Ministerstvo dopravy

„Tyto částky mohou být ještě navýšeny u nízkopodlažních autobusů, u standardních autobusů s plošinou pro nástup osob na invalidním vozíku a u autobusů na plynový pohon. Toto zvýšení může být ale pouze do 50 % rozdílu pořizovací ceny nízkopodlažního a standardního autobusu, do 50 % rozdílu autobusu s plošinou a bez plošiny a do 50 % rozdílu mezi naftovým a plynovým autobusem.“ [4]

**Tabulka č. 4: Navýšení dotace na autobusy veřejné linkové dopravy**

Typ autobusu	Fixní částka dotace (Kč)
Nízkopodlažní (nad 13 m)	600 000
Nízkopodlažní (nad 10,7 m do 13 m včetně)	300 000
Nízkopodlažní (nad 7,5 m do 10,7 m včetně)	200 000
S plošinou pro nástup vozíčkářů	200 000
Na plynový pohon	500 000

Zdroj: Ministerstvo dopravy

MHD – rok 2009

**Tabulka č. 5: Dotace na městské autobusy podle typu**

Typ autobusu	Fixní částka dotace (Kč)
Elektrobus	1 200 000
Nad 13 m nebo kloubový	1 800 000
Nad 10,7 m do 13 m včetně	1 200 000
Nad 7,5 m do 10,7 m včetně	1 000 000
Do 7,5 m včetně	500 000

Zdroj: Ministerstvo dopravy

„Tyto příspěvky se mohou zvýšit o další fixní částky, pokud se jedná o autobus na elektrický nebo plynový pohon. Toto zvýšení nesmí být vyšší než 50 % rozdílu mezi cenou naftového a cenou elektrického nebo plynového autobusu. Nebo pokud má autobus informační systém pro nevidomé a slabozraké osoby, který slouží k zajištění komunikace mezi vozidlem MHD a těmito osobami. Navýšení je závislé na tom, zda má autobus palubní počítač či nikoli. Navýšení nesmí překročit 50 % pořizovací ceny systému.“ [4]

**Tabulka č. 6: Navýšení dotace pro městské autobusy**

Typ autobusu	Navýšení (Kč)
Elektrický nebo plynový pohon	600 000
S palubním počítačem	12 000
Bez palubního počítače	24 000

Zdroj: Ministerstvo dopravy

Pro poskytnutí dotací musí žadatel a příjemce dotace dodržovat základní podmínky, které jsou zakotveny v zákoně:

- použít dotaci k účelu, ke kterému byla poskytnuta,
- pouze na vozidla splňující podmínky přepravního řádu (přeprava alespoň jednoho dětského kočárku),
- vozidla musí být používána minimálně 6 let a musí ujet alespoň 80 % svého jízdního výkonu,
- dotace může být poskytnuta pouze dopravci, který má vypořádány závazky vůči státu, není v konkurzu nebo likvidaci.

Toto jsou jen některé ze zákonem daných podmínek a jejich dodržování je kontrolováno úřady státu.

Z uvedeného vyplývá, že se nejedná o plné financování, ale pouze o částečné. Jde pouze o snížení ceny. O tyto prostředky firma může požádat, ale není jisté, že je dostane. To znamená, že firma s těmito financemi nemůže s jistotou počítat.

### **1.1.5 Splátkový prodej**

„Jde o nákup, při kterém zákazník nezaplatí plnou kupní cenu, ale pouze její část, tzv. akontaci. Zbytek doplácí v určitých intervalech, které jsou dány splátkovým kalendářem. I přesto, že zákazník nezaplatil plnou cenu, majetek se dostává do jeho vlastnictví.“ [5] To je největší výhoda splátkového prodeje. Zákazník má tedy právo s věcí svobodně disponovat.

„Předmět většinou odkupuje splátková společnost, která ho následně prodá zákazníkovi. Není to ale pravidlem. Zákazník může nakupovat zboží na splátky přímo u výrobce.“ [5] Tady zákazník může uvažovat, co je lepší. Zda nákup přímo u výrobce, či přes splátkovou společnost. Samozřejmě, že kdyby zákazník hodnotil pouze finanční stránku, lépe by vyšla varianta nákupu u výrobce. Ale jsou tu ještě jiné aspekty, které se hodnotí. Například časová nákladnost při nákupu přímo u výrobce, jednání s výrobcem. Sice si zprostředkovatel účtuje vyšší sumu, ale jedná s výrobcem. Tím zákazníkovi odpadá starost navíc.

„Platba se může provádět různými způsoby. Záleží pouze na domluvě, mezi smluvními stranami. Zákazník si volí nejvýhodnější variantu. Platba může být prováděna pomocí jednorázového či trvalého příkazu, inkasa nebo poštovních poukázek.“ [5]

„Pro schválení splátkového prodeje je potřeba splnit určité podmínky. Například ověření trvalého zdroje příjmu, předložení výpisu z Obchodního rejstříku, osvědčení o DIČ a daňové priznání, co se týká podnikatelských subjektů.“ [5]

„Nejčastěji se používají dva způsoby splátkového prodeje:

- typ 1/10 – zákazník zaplatí 10 %, a poté 10 stejných splátek,
- nákup na splátky pomocí standardního úvěru.

Při tomto způsobu nakupování je výhodné uzavřít pojištění proti neschopnosti splácení. Ceny pojištění jsou například okolo 3 % ze splátky.“ [5]

Tento způsob nákupu při obnově vozového parku může být pro firmu velice lákavý. Nejen, že firma získá vozidla do svého vlastnictví a může s nimi volně nakládat. Ale také nezaplatí plnou cenu, ale pouze procentní část a zbytek splácí po určitých intervalech.

## 2 Analýza provozního stavu vozového parku a finančních zdrojů jeho obnovy u společnosti Autobusy KV a.s.

### 2.1 Provozní stav vozového parku

„Firma Autobusy KV a.s. vznikla 1. 7. 2001 oddělením divize Sever od ČSAD Plzeň a.s. a historicky navazuje na národní podnik ČSAD, který vznikl v roce 1949.“ [6] Je zřejmé, že firma svůj vozový park v průběhu své existence nejenom obnovovala, ale také rozšiřovala. To také samozřejmě vyplývá z dlouhodobé existence podniku a nutnosti uspokojování stále zvyšujících se přepravních potřeb zákazníků.

Jak bylo zmíněno v úvodu, autobusová firma musí obnovovat vozový park, aby stále mohla uspokojovat přepravní potřeby svých zákazníků. Tabulka č. 7 ukazuje stav vozového parku společnosti Autobusy KV a.s. k datu 2. 2. 2010.

**Tabulka č. 7: Stav vozového parku společnosti Autobusy KV a.s.**

Počet autobusů	Rok výroby	Stáří v roce 2010
1	1961	49
2	1988	22
5	1989	21
1	1990	20
1	1991	19
1	1992	18
11	1993	17
5	1994	16
9	1995	15
7	1996	14
14	1997	13
5	1998	12
7	1999	11
8	2000	10
10	2001	9
9	2002	8
8	2003	7
9	2004	6
10	2005	5
11	2006	4
20	2007	3
16	2008	2
7	2009	1
1	2010	0
<b>Průměrné stáří autobusů</b>		<b>9,0955 roku</b>

Zdroj: Interní materiály firmy Autobusy KV a.s.

Zákon neříká nic o tom, jaká má být životnost daného typu autobusu. Jediné, co musí být podle zákona splněno, jsou technické kontroly. V zákoně č. 56/2001 Sb. o podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích je stanoveno, v jakých intervalech musí vozidlo projít technickou kontrolou. Konkrétně u autobusů je interval stanoven na dobu jednoho roku. Dále je v tomto zákoně stanoveno, co všechno musí být zkontrolováno a možné výsledky provedené kontroly. Pokud vozidlo projde, může být provozováno na pozemních komunikacích do další technické prohlídky. Proto je také, alespoň z pohledu zákazníka, tolik zastaralých autobusů ještě v provozu. Pokud tedy autobus projde technickou prohlídkou, není třeba nutná obnova. Právě to je jedním z důvodů, proč se stále zvyšuje průměrné stáří autobusů v České republice.

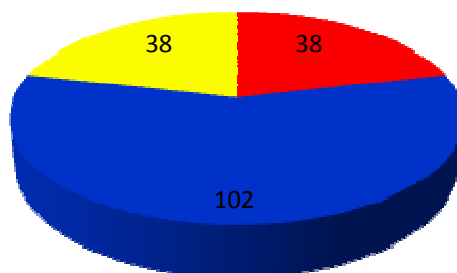
Autobusy jsou rozděleny podle provedení. Především se jedná o provedení městské, meziměstské a v neposlední řadě také turistické. Každé z těchto provedení je uzpůsobeno účelu, pro který je autobus vyroben. Městský autobus nabízí kapacitu pro stojící i sedící cestující. Podle toho také vypadá úprava sedadel. Meziměstský umožňuje přepravu stojících cestujících, ale ne v takové míře, jako městské provedení. Turistické autobusy jsou pouze pro sedící cestující. Vyplývá to ze vzdálenosti, kterou bude daný autobus překonávat. Ve městě, kde se předpokládá častá výměna cestujících, je nutné, aby autobus takovou výměnu umožňoval v co nejkratším čase. Proto je v městském autobuse méně sedadel.

Firma Autobusy KV a.s. poskytuje přepravní služby ve všech sférách autobusové dopravy. Provozuje městskou, meziměstskou i dálkovou dopravu.

**Obrázek č. 1: Struktura vozového parku podle provedení**

### Počet autobusů podle provedení

■ Městský ■ Meziměstský ■ Dálkový



Zdroj: autor

Na trhu prodejců autobusů je mnoho firem, které mohou nabídnout velké množství typů a provedení autobusů. Ikarus, Karosa, SOR, Mercedes-Benz, Iveco a mnoho dalších. Společnosti poskytující služby v oblasti osobní dopravy mají tedy na výběr ze široké škály autobusů, ze kterých si mohou vybrat přesně podle svých představ. Firmy také mohou pořizovat autobusy od různých výrobců a nemusí odebírat autobusy pouze od jediného výrobce. Výrobce se totiž může specifikovat například pouze na dálkové autobusy. Protože firma Autobusy KV a.s. provozuje městskou, meziměstskou i dálkovou přepravu, nakupuje u více výrobců, aby mohla poskytovat všechny požadované služby.

Ve struktuře vozového parku společnosti Autobusy KV a.s. mají největší zastoupení autobusy značky SOR, Karosa a Mercedes-Benz. Kompletní výpis všech autobusů, které firma vlastní, je v příloze 1.

## **2.2 Finanční zdroje společnosti**

Finanční prostředky získává každá firma především z prodeje svých výrobků nebo služeb. U firmy Autobusy KV a.s. tomu není jinak. Bohužel, pokud by měla firma pracovat jen s takto nabytými prostředky, nemohla by dostatečně rozvíjet svou činnost a zlepšovat poskytované služby. Je to zejména z toho důvodu, že výnosy z osobní dopravy nedokážou pokrýt nutné náklady na svůj provoz a proto je osobní doprava ztrátová. Tržby z prodeje přepravních služeb nepokryjí veškeré náklady. To řeší především dotace od státu, krajů nebo obcí. Musí být ale rozlišeny dotace, které kryjí ztráty vzniklé z poskytování služeb a dotace, které jsou používány na obnovu vozového parku. Protože dotace musí být použita pouze na takový účel, pro který byla poskytnuta.

V oblasti poskytování přepravních služeb je rozvoj velice důležitý. Jak již bylo zmíněno, samotné poskytování přepravních služeb firmě neumožňuje dostatečný rozvoj, proto se firma může uchýlit i k jiným způsobům získávání finančních prostředků.

Firma Autobusy KV a.s. poskytuje nad rámec poskytovaných přepravních služeb další činnosti, které napomáhají získávání dalších finančních prostředků. Tím rámcem je myšleno poskytování přepravních služeb ve městě a mezi městy, základní a ostatní dopravní obslužnost. „Nad rámec se tedy berou veškeré činnosti, které poskytuje provozovaná cestovní kancelář. Jedná se zejména o zájezdovou dopravu. Tou se rozumí jednodenní i vícedenní zájezdy, zájezdy do zahraničí, školní výlety, cyklodoprava, turistický autovláček, lodní doprava, jízdy historickým autobusem a samozřejmě také zájezdová doprava poskytovaná na



základě individuálních přání jednotlivých zákazníků. Všechny tyto činnosti jsou prováděny za smluvní ceny.“ [6] To znamená, že nepodléhají cenové regulaci.

„Cestovní kancelář má v určitých oblastech pouze svou nabídku. Například u vícedenních zájezdů firma nemůže individuální přání zákazníka splnit. Cyklodoprava a lodní doprava jsou zase limitovány cyklistickými stezkami a vodní plochou v kraji. Poslední z nabídky je jízda historickým autobusem po trati Karlovy Vary – Praha.“ [6]

Individuální přání může zákazník předložit, pouze pokud se bude jednat o jednodenní nebo školní výlety.

„Další činnosti, které neprovádí už samotná cestovní kancelář, je výcvik v autoškole, pronájem nebytových a venkovních parkovacích prostor a nakonec také reklama.“ [6] Co se týče autoškoly, není to autoškola v plném rozsahu. „Jde pouze o rozšiřování řidičského průkazu na jedinou skupinu a to na skupinu D.“ [6] Ale každý uchazeč platí sjednanou cenu, proto tuto činnost můžeme zahrnout jako činnost, ze které má podnik určité tržby. I když se jedná o jednorázové nepravidelné tržby, je třeba tyto peněžní částky do finančních prostředků zahrnout také.

Některé divize nemohou využít veškeré své prostory, které areál firmy nabízí. Proto je nabízí k pronájmu, aby byly alespoň zčásti využity. Pronájem bývá dlouhodobějšího charakteru, proto je z hlediska pravidelnosti lepší, než příjmy z výcviku autoškoly. S takovými příjmy může firma kalkulovat například na rok dopředu.

Poslední tržby plynou z reklamy a komerčních činností. „Kromě reklamy umístěné přímo na autobusu firma poskytuje také umístění reklamních letáků v autobusech a informačních střediscích po celém Karlovarském kraji. Také umožňuje umístění reklamních billboardů v areálu jakéhokoli autobusového nádraží v celém kraji.“ [6] Reklamní činnosti také nejsou jednorázovým příjmem, jedná se o příjem dlouhodobější. Proto firma může i s příjmy z reklam počítat v dlouhodobějším časovém horizontu.

Samozřejmě je třeba vzít v úvahu i druhou stránku věci a tou jsou náklady. Jsou to veškeré finanční prostředky, které firma musí vynaložit, aby byla schopna poskytovat nabízené služby. Pokud vezmeme v úvahu náklady spojené s obnovou vozového parku, jde především o splátky nově nakoupených vozů. Ať už jsou nové autobusy nakoupeny na leasing nebo formou splátkového prodeje, ve smlouvě (leasingové nebo o splátkovém prodeji) je sjednána počáteční splátka, tzv. akontace a měsíční splátky. Tím pádem firma ví, kolik každý měsíc zaplatí a každý měsíc může propočítat, kolik bude muset zaplatit na splátkách. Pokud

by firma nakoupila autobusy úvěrovým financováním, nákladem by byl úrok z úvěru. I při tomto způsobu financování firma ví, kolik každý měsíc zaplatí. Díky tomu se může firma rozhodnout a zhodnotit, jaký zdroj financování je pro ni nejvýhodnější.

„Z minulých let vyplývá průměrný roční objem finančních prostředků, které může firma na obnovu vozového parku uvolnit. Při pozitivním vývoji poptávky po osobní dopravě by se mohlo počítat s částkou 80 000 000 Kč ročně. Ale z důvodu opatrnosti a ne zcela příznivé situace v dopravě by společnost měla uvažovat s částkou raději poloviční.“ [7] V práci tedy budou zohledněny obě situace. Jak pozitivní, tak negativní. Dále je potřeba zmínit průměrný počet obnovených vozidel. „Průměrně firma může obnovit 15 vozidel za rok.“ [7] Je třeba dodat, že nákup nového vozidla není podmíněn vyřazením starého. Autobusy mohou být provozovány do té doby, dokud projdou pravidelnou technickou prohlídkou. To v této práci řešeno nebude, protože technický stav nejstarších vozidel není znám. A také není známo, zda při poslední technické prohlídce nejstarší autobusy prošly bez problémů, nebo zda musely podstoupit ještě opakovanou technickou prohlídku. Proto při každém uvažovaném nákupu nového vozidla, bude jeden autobus vyřazen.

### **3 Návrh možnosti použití různých variant financování obnovy vozového parku**

Při hodnocení různých forem financování společnost musí vycházet z toho, že existují různá provedení autobusů a proto při vyřazování nejstarších autobusů musí vzít v úvahu, o jaké provedení se jedná. Společnost má vozový park sestavený tak, že počet autobusů s daným provedením je optimálně využíván. Proto při nahrazování nejstarších vozidel musí také přihlídnout k tomu, jaký typ vozidla je vyřazován. Firma nebude nahrazovat městský autobus dálkovým. Vždy bude nahrazovat městský autobus městským.

Jak už bylo zmíněno dříve, budou zvažovány tři varianty obnovy, týkající se průměrného stáří, které je velice důležitým aspektem struktury vozového parku. V první variantě bude propočítána finanční náročnost obnovy tak, aby po pěti letech bylo průměrné stáří přibližně stejné, ve druhé variantě bude průměrné stáří sníženo o půl roku a v poslední o rok. Firma se při obnově autobusů snaží, aby jejich průměrné stáří nerostlo. Každá z těchto tří variant bude mít samozřejmě rozdílnou finanční náročnost. Při snaze o udržení průměrného stáří bude potřeba nakoupit méně autobusů, než při snaze o jeho snížení.

Dalším faktorem, který musí být brán v úvahu, je vývoj poptávky v osobní autobusové dopravě. Společnost nemůže počítat pouze s pozitivním vývojem. Může se stát, že poptávka po autobusové dopravě poklesne a firma nebude mít k dispozici takový objem tržeb jako při opačném vývoji.

Dále je třeba určit ceny jednotlivých provedení autobusů. Ministerstvo dopravy podle nařízení vlády musí na každý rok oznámit ceny jednotlivých typů autobusů pro výpočet přiměřeného zisku. Tyto ceny se od skutečných cen mohou lišit. Reálné ceny autobusů mohou být vyšší, ale při výpočtu přiměřeného zisku se použije vyhlášená cena, ne cena skutečná. Při obnově budou uvažovány autobusy do 13 m (od 10,7 m do 13 m).

Při pětileté obnově bude počítáno se zvyšováním cen, ke které může dojít z důvodu inflace, rostoucích cen vstupů a jiných možných vlivů. Zvýšení bude uvažováno ve výši přibližně dvou procent.

Vyhlášené ceny městských autobusů se od roku 2007 měnily naprosto nepravidelně. Pro rok 2010 je vyhlášená cena 5 000 000 Kč. V minulých letech byly vyhlášené ceny vždy vyšší, ale neměly pouze klesající nebo rostoucí tendenci.

U meziměstských autobusů se rozlišují standardní a nízkopodlažní autobusy. Vyhlášené ceny nízkopodlažních autobusů klesaly, oproti tomu ceny standardních rostly. Vyhlášená cena pro standardní autobus je 4 000 000 Kč a pro nízkopodlažní 4 550 000 Kč. Při rozhodování o typu autobusu musíme vzít v úvahu i dosavadní vývoj cen. Může se stát, že ceny obou typů se nebudou lišit o takový rozdíl, jako v roce 2010.

Zájezdové autobusy nejsou pořizovány za účelem dopravní obslužnosti, ale pro provoz nad rámec poskytovaných služeb. Proto ceny těchto autobusů ministerstvo nijak neupravuje.

Skutečné ceny autobusů se tedy od vyhlášených cen ministerstvem dopravy liší. Aby byla zachována objektivita, v práci budou uvažovány takové ceny, které budou lépe vystihovat skutečnost.

Výrobci autobusů na trhu je více a každý svou cenu může tvořit jiným způsobem. Proto u každého typu autobusu bude průměrná cena.

Pro městský autobus bude počítáno s průměrnou cenou 6 200 000 Kč, pro meziměstský s průměrnou cenou 5 155 000 Kč a pro turistický autobus bude počítáno s průměrnou cenou 7 000 000 Kč.

Nejprve je třeba určit, jaká bude potřeba obnovy autobusů v horizontu pěti let a kolik na obnovu bude potřeba finančních prostředků. Teprve poté bude v práci porovnáno, jaký způsob financování by byl nejlepší.

Nejprve budou obecně charakterizovány jednotlivé zdroje financování, až poté bude porovnávána náročnost obnovy vozového parku. Nejdříve při snaze o udržení průměrného stáří, poté budou porovnávány varianty, při kterých dojde ke snížení průměrného stáří.

### **3.1 Obecná charakteristika zdrojů obnovy autobusového parku**

Při obnově vozového parku se používají různé zdroje finančních prostředků.

#### **3.1.1 Přímý nákup**

Přímý nákup vyžaduje jednorázový výdaj velké finanční částky. Firma by musela své finanční prostředky ukládat po určitou dobu tak, aby v čase, kdy je třeba obnovit zastarávající autobus, byly k dispozici. Firma by takové finanční prostředky nemohla využít jinak. Po dobu ukládání až do doby, kdy by se nový autobus koupil, by tyto peníze byly nevyužity. Přitom by mohly sloužit k jiným účelům. Tento způsob nákupu je nejvýhodnější, protože firma platí pouze cenu autobusu. Při jiných formách financování se o určitou část cenu autobusu přeplatí.

Přímý nákup je tedy nevýhodný zejména z důvodu nevyužití finančních zdrojů, které jsou neproduktivně vázány a ukládány na pořízení nových autobusů.

### **3.1.2 Úvěr**

V případě získání úvěru mohou být veškeré finanční prostředky ihned použity na nákup potřebných autobusů. To by ovšem znamenalo, aby firma získala úvěr mezi padesáti a šedesáti miliony korun. Získat tak vysoký úvěr by bylo obtížné, ale ne nemožné. Na trhu jsou družstevní záložny, například družstevní záložna Fio, které poskytují individuální úvěr do výše 60 000 000 Kč. Pokud by firma tedy takový úvěr získala, mohly by být nakoupeny autobusy, které je nutné obnovit v prvním roce. Tady ovšem nastává určitý problém. Ze získaných peněz by se nemohly nakoupit autobusy v dalších letech. Společnost by mohla nakoupit pouze takové množství autobusů, které by pomohlo udržet průměrné stáří vozového parku přibližně stejné po jednom roce. Nákup autobusů by v dalších letech nemohl být financován ze získaného úvěru a získání nového vysokého úvěru by bylo nemožné. Pokud firma získala před rokem vysoký úvěr a stále ho splácí, žádný jiný úvěr u žádné instituce nezíská. Proto pokud by firma uvažovala o úvěrovém financování, musela by kombinovat úvěr s dalšími možnými formami financování.

Při obnově vozového parku by nebylo výhodné kombinovat více forem financování, protože je zbytečné, aby firma splácela více dluhů, než je nezbytně nutné. Kombinací zdrojů financován by si firma jen zbytečně komplikovala svou finanční situaci.

Vzhledem k tomu, že by firma nemohla úvěrové financování využívat v celém období pěti let, které bylo zvoleno, jako časový horizont obnovy, tento způsob financování již nebude v práci dále zvažován.

### **3.1.3 Leasing**

Podmínky leasingového financování závisí na řadě faktorů. Například na výši akontace, na délce splácení, nebo stáří vozu. Od toho všeho se odvíjí úroková sazba leasingu. V případě firmy Autobusy KV a.s. je jisté, že bude kupovat nová vozidla. Musí tedy zvolit dobu splácení a výši akontace. Čím delší je doba splácení, tím vyšší bude úroková sazba. Naproti tomu se zvyšující se akontací úroková sazba klesá.

Většina společností požaduje minimální akontaci 10 %, ale jsou i takové společnosti, které poskytují nulovou akontaci a desetiprocentní počáteční platbu mají pouze doporučenou. Samozřejmě pokud zákazník žádnou akontaci nezaplatí, musí počítat s vyšším úrokem.

Při výpočtu bude počítáno s nulovou a desetiprocentní akontací. S nulovou akontací proto, že předmět leasingu zůstává ve vlastnictví leasingové společnosti a do vlastnictví přechází až při zaplacení poslední splátky. Pro získání státní dotace je třeba prokázat vlastnictví autobusu, proto by firmě mohla odpadnout počáteční platba. Je ale třeba zvážit, jak se to projeví na celkovém splácení a celkové výhodnosti leasingu.

Dalším faktorem jsou individuální podmínky leasingových společností. Kromě splátek pořizovací ceny majetku se platí také leasingová marže, která vyjadřuje náklady leasingové společnosti a také její zisk.

Leasingová smlouva bude uzavřena na 5 let a při výpočtu bude uvažováno s ročním navýšením 20 %, které bude zahrnovat jak úrok, tak veškeré související poplatky. Takové navýšení bude v případě, kdy se zaplatí desetiprocentní akontace. Pokud bude řešena finanční náročnost leasingu, při kterém není nutné platit akontaci, navýšení bude 23 %.

Leasingové společnosti také nabízejí financování pomocí úvěrů, u kterého se sazba pohybuje o něco níže, než při klasickém leasingovém financování. Takový způsob v práci není zvažován.

### **3.1.4 Splátkový prodej**

U splátkového prodeje je třeba si uvědomit, že čím delší bude doba splácení, o to více společnost zaplatí. Na druhou stranu je třeba vzít v úvahu, že se bude obnovovat kolem deseti autobusů ročně. Proto společnost musí zvážit délku splácení tak, aby se měsíční splátky nevyšplhaly až příliš vysoko. Proto v našem případě bude splátkový prodej na dobu deseti let.

Dalším faktorem, který musí firma vzít v úvahu a který ovlivňuje, jaké bude konečné navýšení, je také cena nakupovaného autobusu. Čím vyšší je cena, tím menší bude procentní navýšení a naopak.

Celková cena může být překročena až dvakrát. V našem případě se musí rozlišit, zda se jedná o městský, meziměstský nebo dálkový autobus, protože ceny jednotlivých provedení jsou rozdílné a cena ovlivní navýšení. Proto budou rozdílné i procentní sazby. V případě meziměstského provedení bude roční navýšení nejvyšší, přesně 18,25 %, městské provedení bude mít roční sazbu ve výši 17,5 % a turistický autobus, jako nejdražší, bude znamenat navýšení ve výši 16,65 %. Náklady při splátkovém prodeji budou po pěti letech samozřejmě nižší, než u přímého nákupu. Proto se na první pohled může splátkový prodej zdát dokonce výhodnější, než přímý nákup. Aby bylo jasné, o kolik zaplatí podnik více při splátkovém prodeji než při přímém nákupu, musí být spočítány náklady za celých deset let.

Při splátkovém prodeji, stejně jako u leasingu, firma, která autobusy prodává, může a nemusí požadovat akontaci. Ve většině případů se akontace platí, ale jsou i případy, kdy je možné získat předmět nákupu bez jakékoli první splátky. Akontace snižuje celkovou cenu, proto čím větší je akontace, tím méně bude společnost platit navíc.

Při splátkovém prodeji je největší výhodou, že autobus přechází do vlastnictví firmy při jeho převzetí. U státní dotace může být podmínkou právě vlastnictví. Pro získání dotace firma musí prokázat vlastnictví předmětu, aby dotaci mohla získat. Pokud ale firma o dotaci požádá, musí mít zaplacenou minimálně takovou částku, která se rovná potencionální dotaci. Pokud tedy o dotaci firma bude žádat, musí mít zaplacenou akontaci. Neznamená to ale, že stát dotaci společnosti přidělí.

Situace nákupu bude taková, jako by firma všechny autobusy koupila na začátku roku a splácení bude probíhat od ledna prvního roku. Nejprve je třeba zjistit náročnost při splátkovém prodeji bez akontace, což znamená, že celá cena bude rozložena do všech splátek. V druhé situaci se podíváme na náročnost a snížení nákladů, pokud firma akontaci zaplatí. Akontace musí být minimálně rovna stejné částce, jaká je dotace na daný typ autobusu a navíc musí být v akontaci započteno DPH. U každého typu autobusu je výše dotace stanovena jinak. Dotace jsou poskytovány pouze na obnovu městských a meziměstských autobusů. Proto u turistických zvolíme výši akontace jeden milion korun. U meziměstských autobusů je výše dotace stanovena fixní částkou 700 000 Kč. Pokud připočteme DPH, akontace bude ve výši 840 000 Kč. Ale u městského provedení se dotace může vyšplhat až na 1 800 000 Kč za autobus nad 13 m nebo kloubový a na 1 200 000 Kč za elektrobus a autobus do 13 m. Firma Autobusy KV a.s. nakupuje především v kategorii do 13 m, proto při podání žádosti o dotaci musí být zaplacená akontace ve výši 1 200 000 s připočtenou daní. Výsledná akontace tedy bude 1 440 000 Kč.

### **3.1.5 Dotace**

O dotace na obnovu vozidel veřejné autobusové dopravy může zažádat každý dopravce, který zabezpečuje dopravní obslužnost území v režimu smlouvy o závazku veřejné služby. To, že dopravce podá žádost o dotaci, neznamená, že ji získá. Proto by při plánování finanční náročnosti obnovy neměla být dotace brána v úvahu, protože se jedná o nejistý příjem. Pokud by společnost s dotací počítala, ale nakonec žádnou dotaci nedostala, musela by zaplnit vzniklou finanční mezeru, která by zákonitě vznikla. Pokud ale s dotací firma počítat nebude a dotaci získá, bude mít finanční prostředky, které může použít na jiné účely.

### 3.2 Zachování průměrného stáří vozového parku

Aby průměrného stáří vozového parku zůstalo po pěti letech přibližně stejné, bude třeba v průběhu pěti let obnovit 49 autobusů, z toho 11 městských, 29 meziměstských a 9 dálkových. Přesný počet obnovených autobusů v pěti letech ukazuje tabulka č. 8.

**Tabulka č. 8: Počet obnovených autobusů při zachování průměrného stáří**

Rok	Celkem obnovené	Z toho		
		Městských	Meziměstských	Dálkových
2010	9	0	6	3
2011	10	4	5	1
2012	10	3	4	3
2013	10	1	7	2
2014	10	4	6	0

Zdroj: autor

#### 3.2.1 Přímý nákup

Následující tabulka ukazuje finanční náročnost, pokud by se firmě podařilo nashromáždit takový objem finančních prostředků na přímý nákup, a nepotřebovala by externí zdroje financování.

**Tabulka č. 9: Finanční náročnost při přímém nákupu**

Rok	Ceny jednotlivých typů autobusů (Kč)			Celkem za autobusy na konci roku (Kč)
	Městský	Meziměstský	Dálkový	
2010	6 200 000	5 155 000	7 000 000	51 930 000
2011	6 324 000	5 258 000	7 140 000	58 726 000
2012	6 450 000	5 363 000	7 282 000	62 648 000
2013	6 579 000	5 470 000	7 427 000	59 723 000
2014	6 710 000	5 579 000	7 580 000	60 314 000
<b>Celková cena při pětileté obnově</b>				<b>293 341 000</b>

Zdroj: autor

Firma může v případě pozitivního vývoje v osobní autobusové dopravě ročně na obnovu vozového parku uvolnit 80 000 000 Kč. Ale tyto finanční prostředky nemá k dispozici ihned. To znamená, že tuto možnost společnosti nevyužívají skoro vůbec. Celková suma, kterou by firma zaplatila při přímém nákupu, bude pouze pro porovnání s ostatními formami financování, aby vyšlo najevo, o kolik se zaplatí více.



### 3.2.2 Leasing

Náročnost při leasingovém financování je rozdílná, pokud firma zaplatí nebo nezaplatí akontací.

#### a) Leasingové financování bez akontace

Tabulka č. 10 ukazuje, jaká by byla finanční náročnost, pokud by se firma rozhodla pro leasing bez akontace.

**Tabulka č. 10: Finanční náročnost leasingu bez akontace**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady za dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 666 000	2 216 650	3 010 000	22 329 900	22 329 900
2011	2 719 320	2 260 940	3 070 200	25 252 180	69 911 980
2012	2 773 500	2 306 090	3 131 260	26 938 640	144 432 700
2013	2 828 970	2 352 100	3 193 610	25 680 890	244 634 310
2014	2 885 300	2 398 970	3 259 400	25 935 020	370 770 940

Zdroj: autor

Částka 370 770 940 Kč nevyjadřuje celkový objem finančních prostředků, které firma vynaloží, než veškeré autobusy splatí. Tato částka vyjadřuje sumu financí, kterou firma zaplatí na konci pátého roku obnovy. Aby firma věděla, kolik zaplatí celkem za autobusy pořízené formou leasingu, musí spočítat náklady až do konce splacení posledního obnoveného autobusu. Celkové náklady potom budou ve výši 630 683 150 Kč. Tato částka je rozložena od roku 2010 až do roku 2018, kdy budou splaceny poslední autobusy.

#### b) Leasingové financování s akontací

Většina leasingových společností akontaci požaduje. Náročnost leasingového financování s deseti procentní akontací zobrazuje následující tabulka.

**Tabulka č. 11: Finanční náročnost leasingu s akontací**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 232 000	1 855 800	2 520 000	18 694 800	18 694 800
2011	2 276 640	1 892 880	2 570 400	21 141 360	58 530 960
2012	2 322 000	1 930 680	2 621 520	22 553 280	120 920 400
2013	2 368 440	1 969 200	2 673 720	21 500 280	183 560 120
2014	2 415 600	2 008 440	2 728 800	21 713 040	267 912 880

Zdroj: autor

Roční náklady ani celková suma na konci pátého roku nezahrnují akontaci. Akontaci firma platí ještě před zahájením splácení, proto ji musí k celkové částce připočítat. Firma ještě navíc připlatí k částce 267 912 880 Kč ještě akontaci ve výši 29 804 600 Kč. Zase je to ale částka, která vyjadřuje objem finančních prostředků na konci pátého roku, ne celkové náklady do konce splácení. Na konci splácení firma zaplatí včetně akontace 557 818 400 Kč.

I přesto, že je úrok vyšší, než u leasingu bez akontace, firma tím, že zaplatí počáteční platbu, ušetří přes 70 000 000 Kč.

### 3.2.3 Splátkový prodej

#### a) Splátkový prodej bez akontace

Náročnost splátkového prodeje, při kterém se neplatí žádná počáteční platba a cena je rozložena do celého období splácení znázorňuje tabulka č. 12.

**Tabulka č. 12: Finanční náročnost splátkového prodeje bez akontace**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 705 000	1 456 288	1 865 500	14 334 228	14 334 228
2011	1 739 100	1 485 385	1 902 810	16 286 135	44 954 591
2012	1 773 750	1 515 048	1 940 653	17 203 401	92 778 355
2013	1 809 225	1 545 275	1 979 296	16 584 742	157 186 861
2014	1 845 250	1 576 068	2 020 070	16 837 408	238 432 775

Zdroj: autor

Firma nakoupené autobusy splatí až v roce 2023. Na konci tohoto roku bude cena vyšší, než suma, která je uvedena v tabulce č. 11. Protože počítáme s náklady, které sou potřebné do konce roku 2014. V době, kdy firma splatí všechny autobusy, celkem zaplatí sumu ve výši 812 459 140 Kč.

Tato částka je mnohem vyšší, než je u leasingu, ale je třeba si uvědomit, že firma splácí autobusy po delší období než leasing. Proto při splátkovém prodeji zaplatí více, i když roční procentní navýšení je nižší.

#### b) Splátkový prodej s akontací

Pokud by firma žádala o dotace, musí být zaplacená minimálně taková částka, která je stejná, nebo vyšší než dotace. Proto bude hodnocena také varianta splátkového prodeje s akontací. Náročnost této varianty je zobrazena v následující tabulce.

**Tabulka č. 13: Finanční náročnost splátkového prodeje s akontací**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 309 000	1 218 988	1 599 000	12 110 928	12 110 928
2011	1 343 100	1 248 085	1 636 310	13 249 135	37 470 991
2012	1 377 750	1 277 748	1 674 153	14 266 701	77 097 755
2013	1 413 225	1 307 975	1 712 796	13 994 642	130 719 161
2014	1 449 250	1 338 768	1 753 570	13 829 608	198 170 175

Zdroj: autor

Akontace jsou u každého autobusu rozdílné. Nejedná se totiž o určitou procentní část z ceny autobusu, ale o částku, která pokryje případnou dotaci včetně DPH. Je to z toho důvodu, že firma pro obdržení dotace musí mít zaplacenou částku, která je shodná s dotací. Akontace musí být o určitou část vyšší, než je případná dotace, minimálně o daň z přidané hodnoty. Na konci roku 2023, kdy firma zaplatí poslední splátku za obnovené autobusy, celkem zaplatí 724 310 140 Kč.

Je vidět, že při nákupu na splátky s akontací, firma ušetří více než 80 000 000 Kč. Navíc při zaplacené akontaci má firma možnost získat státní dotaci, která nezvýší částku, kterou firma ušetří, ale dostane zpět od státu určitý objem peněz.

### 3.3 Snížení průměrného stáří o půl roku

Při snaze o snížení průměrného stáří vozového parku bude třeba v období pěti let obnovit 55 autobusů, z toho 12 městských, 32 meziměstských a 11 dálkových. Konkrétní množství autobusů v jednotlivých letech ukazuje tabulka č. 14.

**Tabulka č. 14: Počet obnovovaných autobusů při snížení průměrného stáří o půl roku**

Rok	Obnovené	Z toho		
		Městské	Meziměstské	Dálkové
2010	10	0	7	3
2011	11	6	4	1
2012	11	1	6	4
2013	11	2	8	1
2014	12	4	6	2

Zdroj: autor

#### 3.3.1 Přímý nákup

V tabulce 15 je vidět, jaká by byla náročnost, kdyby firma měla k dispozici takové finanční prostředky na nákup, že by nemusela hledat jiné zdroje financování.

**Tabulka č. 15: Finanční náročnost při přímém nákupu**

Rok	Ceny jednotlivých typů autobusů (Kč)			Celkem za autobusy na konci roku (Kč)
	Městský	Meziměstský	Dálkový	
2010	6 200 000	5 155 000	7 000 000	57 085 000
2011	6 324 000	5 258 000	7 140 000	66 116 000
2012	6 450 000	5 363 000	7 282 000	67 756 000
2013	6 579 000	5 470 000	7 427 000	64 345 000
2014	6 710 000	5 579 000	7 580 000	75 474 000
<b>Celková cena při pětileté obnově</b>				<b>330 776 000</b>

Zdroj: autor

Je vidět, že se v posledním roce blíží celková cena za autobusy limitu, který má firma stanovený jako maximální objem, který může ročně na obnovu použít. Tato možnost je znovu pouze pro srovnání s ostatními variantami. Je jasné, že způsob obnovy, při kterém se firma snaží snížit průměrné stáří vozového parku, bude vyžadovat více finančních prostředků.

### 3.3.2 Leasing

#### a) Leasingové financování bez akontace

Potřebný objem finančních prostředků při leasingu bez akontace ukazuje následující tabulka.

**Tabulka č. 16: Finanční náročnost při leasingu bez akontace**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady za dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 666 000	2 216 650	3 010 000	24 546 550	24 546 550
2011	2 719 320	2 260 940	3 070 200	28 429 880	77 522 980
2012	2 773 500	2 306 090	3 131 260	29 135 080	159 634 490
2013	2 828 970	2 352 100	3 193 610	27 668 350	269 414 350
2014	2 885 300	2 398 970	3 259 400	32 453 820	411 648 030

Zdroj: autor

V tabulce č. 16 není celková částka, kterou firma na konci splácení zaplatí. Tato částka vyjadřuje pouze sumu, kterou firma zaplatí na konci pátého roku. Je to proto, že obnova probíhá v horizontu pěti let. V roce 2018, kdy splácení leasingu skončí, by firma zaplatila 711 168 400 Kč.

#### b) Leasingové financování s akontací

Většina leasingových společností požaduje akontaci, proto je v tabulce č. 17 uvedena náročnost při zaplacení desetiprocentní akontace.

**Tabulka č. 17: Finanční náročnost při leasingu s akontací**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady za dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 232 000	1 855 800	2 520 000	20 550 600	20 550 600
2011	2 276 640	1 892 880	2 570 400	23 801 760	64 902 960
2012	2 322 000	1 930 680	2 621 520	24 392 160	133 647 480
2013	2 368 440	1 969 200	2 673 720	23 164 200	225 556 200
2014	2 415 600	2 008 440	2 728 800	27 170 640	344 635 560

Zdroj: autor

V případě, kdy na začátku splácní leasingu firma zaplatí akontaci, díky které je roční navýšení nižší, je konečná částka samozřejmě nižší. Roční náklady jsou bez akontace, protože akontace je počáteční jednorázová platba. Konečná suma potom bude včetně akontací činit 628 874 000 Kč.

Díky počátečním platbám a tím i snížené roční sazbě firma ušetří přes 80 000 000 Kč.

### 3.3.3 Splátkový prodej

a) Splátkový prodej bez akontace

**Tabulka č. 18: Finanční náročnost při splátkovém prodeji bez akontace**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 705 000	1 456 288	1 865 500	15 790 516	15 790 516
2011	1 739 100	1 485 385	1 902 810	18 278 950	49 859 982
2012	1 773 750	1 515 048	1 940 653	18 626 650	102 556 098
2013	1 809 225	1 545 275	1 979 296	17 958 130	173 210 344
2014	1 845 250	1 576 068	2 020 070	20 877 548	264 742 138

Zdroj: autor

Pro upřesnění je třeba uvést konečnou sumu, kterou firma zaplatí, za všechny obnovené autobusy v období pěti let. Na konci pátého roku zaplatí přibližně 265 000 000 Kč, ale celková cena bude mnohem vyšší. Firma celkem za všechny autobusy zakoupené v rozpětí pěti let zaplatí 915 317 940 Kč.

b) Splátkový prodej s akontací

**Tabulka č. 19: Finanční náročnost při splátkovém prodeji s akontací**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 309 000	1 218 988	1 599 000	13 329 916	13 329 916
2011	1 343 100	1 248 085	1 636 310	14 687 250	41 347 082
2012	1 377 750	1 277 748	1 674 153	15 740 850	85 105 098
2013	1 413 225	1 307 975	1 712 796	15 003 046	143 866 160
2014	1 449 250	1 338 768	1 753 570	17 336 748	219 963 970

Zdroj: autor

V případě splátkového prodeje, kdy firma zaplatí za každý autobus akontací, ušetří kolem 100 milionů korun. Zaplatí totiž oproti splátkovému prodeji bez akontace 816 738 100 Kč.

### 3.4 Snížení průměrného stáří o rok

Při snaze o snížení průměrného stáří vozového parku o rok bude potřeba během pěti let obnovit 61 autobusů, z toho 15 městských, 34 meziměstských a 12 dálkových. Přesný počet jednotlivých typů autobusů ukazuje tabulka č. 20.

**Tabulka č. 20: Počet obnovovaných autobusů při snížení průměrného stáří o rok**

Rok	Obnovené	Z toho		
		Městské	Meziměstské	Dálkové
2010	11	0	8	3
2011	12	6	5	1
2012	12	1	6	5
2013	13	5	8	0
2014	13	3	7	3

Zdroj: autor

#### 3.4.1 Přímý nákup

**Tabulka č. 21: Finanční náročnost při přímém nákupu**

Rok	Ceny jednotlivých typů autobusů (Kč)			Celkem za autobusy na konci roku (Kč)
	Městský	Meziměstský	Dálkový	
2010	6 200 000	5 155 000	7 000 000	62 240 000
2011	6 324 000	5 258 000	7 140 000	71 374 000
2012	6 450 000	5 363 000	7 282 000	75 038 000
2013	6 579 000	5 470 000	7 427 000	76 655 000
2014	6 710 000	5 579 000	7 580 000	81 923 000
<b>Celková cena při pětileté obnově</b>				<b>376 230 000</b>

Zdroj: autor

V práci bylo zmíněno, že firma může ročně uvolnit na obnovu vozového parku 80 000 000 Kč. V tabulce č. 21 je vidět, že v roce 2014 by tato částka byla překročena. Průměrná roční částka na obnovu vozového parku ale není vyšší než vyčleněné peněžní prostředky. Tento problém by se dal tedy vyřešit tak, že by společnost obnovila stejný počet autobusů, ale jiná provedení v jiných letech. Obnova by musela proběhnout tak, aby nebyla překročena částka 80 milionů korun.

### 3.4.2 Leasing

#### a) Leasingové financování bez akontace

**Tabulka č. 22: Finanční náročnost leasingu bez akontace**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady za dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 666 000	2 216 650	3 010 000	26 763 200	26 763 200
2011	2 719 320	2 260 940	3 070 200	30 690 820	84 217 220
2012	2 773 500	2 306 090	3 131 260	32 266 340	173 937 580
2013	2 828 970	2 352 100	3 193 610	32 961 650	296 619 590
2014	2 885 300	2 398 970	3 259 400	35 226 890	454 528 490

Zdroj: autor

Znovu je třeba vzít v úvahu celkovou částku, která je vyšší, než uvedená částka v tabulce. Celková částka se vyšplhá na 789 544 500 Kč.

#### b) Leasingové financování s akontací

**Tabulka č. 23: Finanční náročnost leasingu s akontací**

Rok	Roční náklady na městský (Kč)	Roční náklady na meziměstský (Kč)	Roční náklady za dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků za autobusy (Kč)
2010	2 232 000	1 855 800	2 520 000	22 406 400	22 406 400
2011	2 276 640	1 892 880	2 570 400	25 694 640	70 507 440
2012	2 322 000	1 930 680	2 621 520	27 013 680	145 622 160
2013	2 368 440	1 969 200	2 673 720	27 595 800	248 332 680
2014	2 415 600	2 008 440	2 728 800	29 492 280	380 535 480

Zdroj: autor

Zase je potřeba připočítat zbývající roky, kdy ještě bude splácení trvat. Dále je třeba připočítat akontaci a vyjde konečná částka, kterou firma musí zaplatit. Výsledná suma bude 697 737 000 Kč.

Firma může ušetřit přes 90 milionů korun, pokud zaplatí při leasingovém financování desetiprocentní akontaci.

### 3.4.3 Splátkový prodej

#### a) Splátkový prodej bez akontace

**Tabulka č. 24: Finanční náročnost splátkového prodeje bez akontace**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 705 000	1 456 288	1 865 500	17 246 804	17 246 804
2011	1 739 100	1 485 385	1 902 810	19 764 335	54 257 943
2012	1 773 750	1 515 048	1 940 653	20 567 303	111 836 385
2013	1 809 225	1 545 275	1 979 296	21 408 325	190 823 152
2014	1 845 250	1 576 068	2 020 070	22 628 436	292 438 355

Zdroj: autor

Konečná suma, kterou firma zaplatí, se po deseti letech od nákupu posledních autobusů dostane na 1 016 152 030 Kč. Může se to zdát až příliš vysoká suma, ale je třeba si uvědomit, že se firma snaží obnovit vozový park tak, aby po pěti letech bylo průměrné stáří o jeden rok nižší. Proto je třeba obnovit dostatečné množství autobusů. Navíc splácení každého autobusu je na dobu deseti let. Proto je konečná suma až takhle vysoko.

#### b) Splátkový prodej s akontací

**Tabulka č. 25: Finanční náročnost splátkového prodeje s akontací**

Rok	Roční splátka na městský (Kč)	Roční splátka na meziměstský (Kč)	Roční splátka na dálkový (Kč)	Roční náklady celkem (Kč)	Na konci jednotlivých roků (Kč)
2010	1 309 000	1 218 988	1 599 000	14 548 904	14 548 904
2011	1 343 100	1 248 085	1 636 310	15 935 335	45 033 143
2012	1 377 750	1 277 748	1 674 153	17 415 003	92 932 385
2013	1 413 225	1 307 975	1 712 796	17 529 925	158 361 552
2014	1 449 250	1 338 768	1 753 570	18 979 836	242 770 555

Zdroj: autor

Po přičtení akontace a všech zbývajících splátek se firma dostane na konečnou sumu 906 250 030 Kč.

V případě obnovy vozového parku se snížením průměrného stáří o rok při splátkovém prodeji s akontací firma ušetří kolem 110 milionů korun.



## **4 Zhodnocení navržených variant řešení obnovy vozového parku**

Pokud firma hledá nejvýhodnější formu financování obnovy vozového parku, nemusí vycházet pouze z finanční náročnosti jednotlivých variant. Pro firmu jsou důležité také jiné aspekty, než jen peněžní stránka. Dalším důležitým faktorem je zejména vlastnictví. Pro firmu je samozřejmě výhodnější, pokud má autobus ve svém vlastnictví už při převzetí, než když do jejího vlastnictví přejde téměř odepsaný. Pokud je autobus ve vlastnictví firmy, může s ním nakládat podle svého uvážení a není závislá na společnosti, která autobus pronajímá. Pokud chce udělat na autobusu nějakou opravu nebo změnu, nemusí mít souhlas vlastníka.

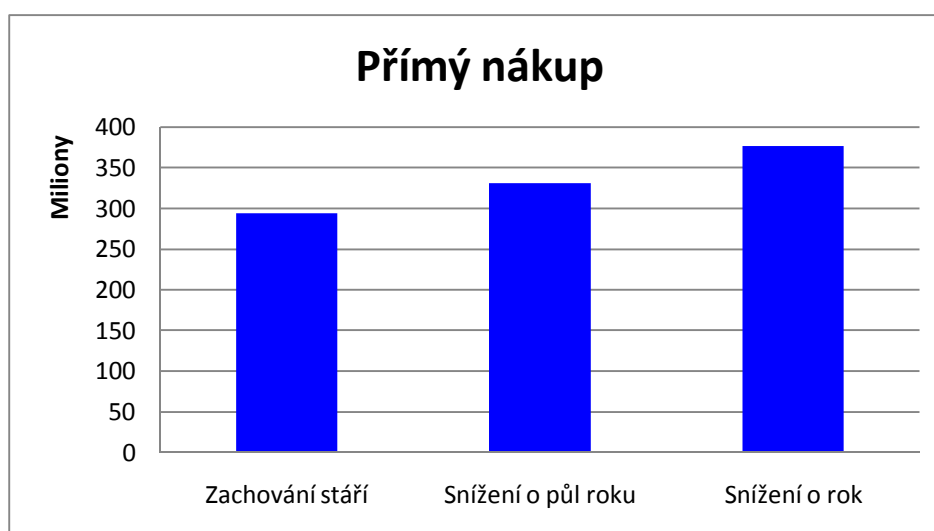
Firma také musí správně stanovit délku splácení, aby se měsíční splátka nevyšplhala příliš vysoko. Nesplácí totiž pouze jediný autobus. Autobusů je více, proto firma musí správně určit, jaká bude výsledná finanční částka za všechna vozidla. Pokud by firma špatně určila délku splácení, počet obnovovaných autobusů nebo nevýhodný způsob financování, mohlo by se stát, že se firma ročními náklady přiblíží ke skutečné pořizovací ceně autobusů. V takovém případě by bylo moudřejší zaplatit autobus v hotovosti. Proto je důležité, aby firma správně rozpočítala splátky v jednotlivých měsících a následně v jednotlivých letech.

Jak bylo zmíněno dříve, objem finančních prostředků, které mohou být použity na obnovu vozového parku, závisí na vývoji poptávky v oblasti osobní dopravy. Při nepříznivém vývoji by bylo možné použít na obnovu vozového parku ročně méně než v opačném, pozitivním vývoji. Pokud se poptávka bude vyvíjet pozitivně, firma by na obnovu vozového parku mohla ročně uvolnit 80 000 000 Kč. Při opačném vývoji by firma mohla uvolnit jen poloviční částku.

Při srovnání nákladů při přímém nákupu je třeba vzít v úvahu, že ceny autobusů se pohybují v řádech milionů a tento způsob financování vyžaduje vynaložení plné ceny najednou. Každá firma si je vědoma toho, že přímý nákup je nejvýhodnější, protože cenu vozidla vůbec nepřeplatí. Zaplatí pouze cenu autobusu a žádné další poplatky. Firmy ale většinou volí jiné formy financování. Je to z toho důvodu, že by firma musela peníze na nákup nových autobusů ukládat a tyto finanční prostředky by nebyly efektivně využity. Jediné využití finančních prostředků, které jsou vyčleněny na obnovu vozového parku, je ukládání v bance na zvláštní účet. V bance by firma získala nějaký úrok, díky kterému by se objem uložených financí zvyšoval. Je třeba si ale uvědomit, že každá firma má určité měsíční výdaje, které musí vynaložit a zaplatit. Z tohoto pohledu není přímý nákup příliš výhodný.

U všech porovnávaných variant přímého nákupu průměrné roční náklady nepřesáhnou 80 000 000 Kč. Tato částka je maximální, jakou firma může na obnovu autobusového parku použít při pozitivním vývoji poptávky v osobní autobusové dopravě. Na obrázku 2 je vidět, jak se cena zvyšuje, čím větší je snížení průměrného stáří vozového parku. Nejedná se o přímou závislost, protože v jednotlivých variantách obnovy se mění počty vyměňovaných městských, meziměstských i dálkových autobusů v jednotlivých letech. Ceny různých provedení jsou odlišné, a proto se nemůže jednat o přímou závislost.

**Obrázek č. 2: Porovnání náročnosti přímého nákupu**



Zdroj: autor

Pokud by se přece jen firma rozhodla, že by autobusy nakupovala v hotovosti, vývoj poptávky v osobní autobusové dopravě by musel být pozitivní. Ve všech třech případech obnovy totiž roční cena překročí hranici 55 000 000 Kč. Pokud by tedy vývoj nebyl pozitivní, tento způsob financování by nebyl možný.

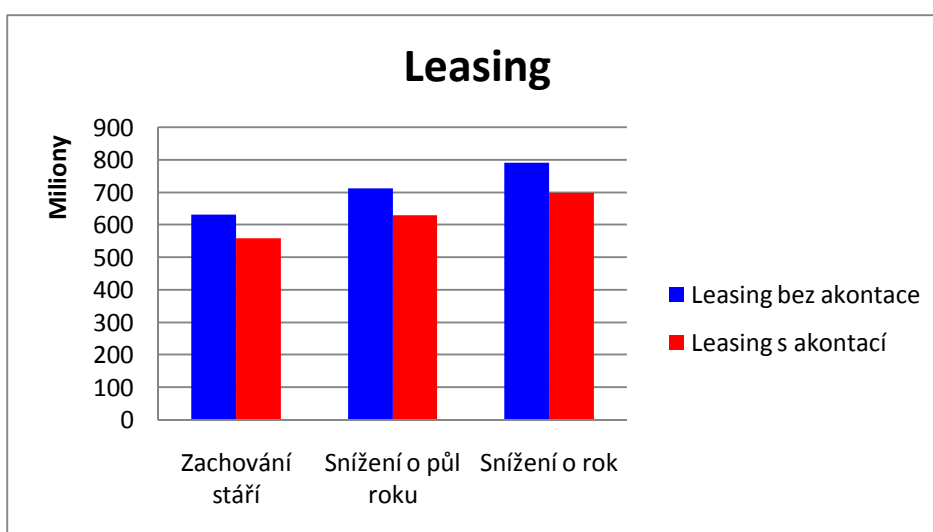
U leasingového financování záleží především na individuálních podmínkách jednotlivých leasingových společností. Protože každá společnost může mít jiné podmínky, může mít financování od různých leasingových firem různou náročnost. Proto by bylo pro podnik dobré, aby před podepsáním leasingové smlouvy měl informace o podmínkách více než jedné leasingové společnosti.

Firma, která využije leasingové financování, se nejvíce zajímá o to, kolik a jaké poplatky bude v průběhu leasingu platit. Celkové roční navýšení je proměnlivé podle několika faktorů. Záleží na tom, na jak dlouho se leasing poskytne, kolik procent firma zaplatí akontaci a další. Doba splácení leasingového pronájmu může být od 60 měsíců. Akontace může být

nulová až sedmdesátiprocentní. Celkové roční navýšení leasingu se tedy může pohybovat od 20 % do 30 %.

V práci jsou propočítány dvě varianty leasingu. Liší se akontací. V první variantě je akontace nulová, ve druhé desetiprocentní. S rozdílnou akontací se také mění roční navýšení. Doba leasingu je stále stejná. Leasing je na dobu pěti let. V práci je počítáno s nižším ročním navýšením, přesně 20 % s desetiprocentní akontací a 23 % bez akontace. Obrázek č. 3 shrnuje, kolik firma zaplatí za všechny obnovované autobusy na konci splácení. To znamená, jak vysokou celkovou částku firma zaplatí, než bude mít autobusy ve svém vlastnictví.

**Obrázek č. 3: Porovnání náročnosti leasingového financování**



Zdroj: autor

Jak je z obrázku č. 3 vidět, u leasingu je výhodné zaplatit akontaci, která sníží celkovou peněžní částku, kterou firma musí na konci splácení zaplatit.

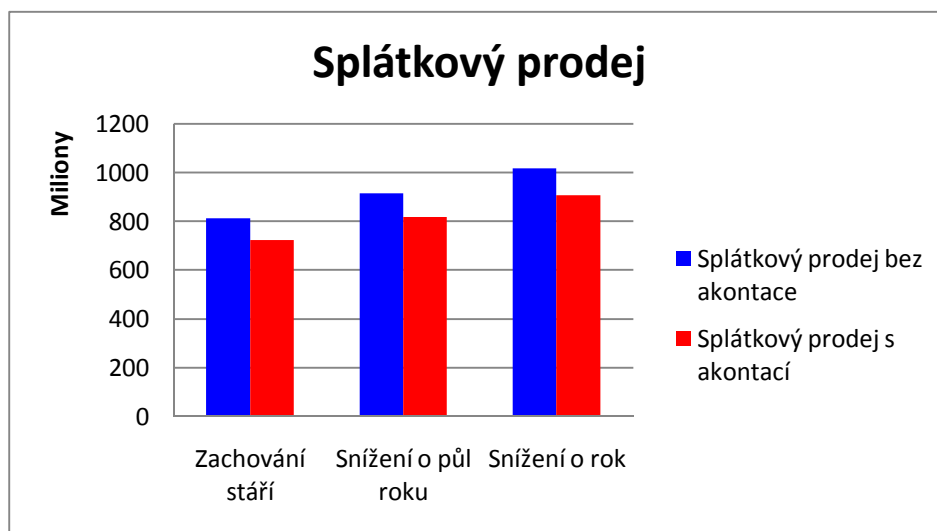
U splátkového prodeje je největší výhodou to, že autobus přechází do vlastnictví společnosti při převzetí, i když firma nezaplatí plnou cenu.

Je tu ale mnoho aspektů, které mohou ovlivnit výsledné roční navýšení. Může to být cena, doba splácení, nebo zda firma platí nebo neplatí akontaci. Další, co může zvýšit výslednou částku za nakupované autobusy je i to, zda firma nakupuje přímo u výrobce, nebo zda autobusy odebírá přes zprostředkovatele. Pokud se autobusy nakupují přes prostředníka, cena se samozřejmě zvýší, protože i prostředník si účtuje určitou marži.

U splátkového prodeje je rozmezí ještě vyšší, než tomu bylo u leasingu. Roční navýšení se může pohybovat mezi 15 % a 30 %. Doba splácení je volnějši, může být dokonce delší než u leasingu.

V následujícím grafu je znázorněna náročnost nákupu autobusů na splátky na deset let.

**Obrázek č. 4: Porovnání náročnosti splátkového prodeje**

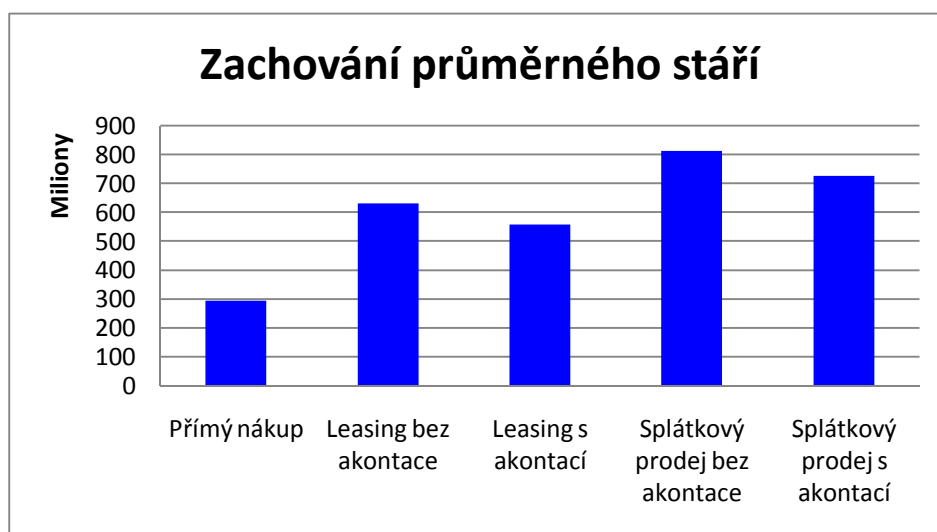


Zdroj: autor

Stejně jako u leasingu, i u prodeje na splátky se akontací snižuje konečná peněžní suma. Navíc pokud chce firma získat dotaci na obnovu vozového parku, musí mít zaplacenou minimálně takovou akontaci, která je rovná dotaci a DPH. Po zaplacení tedy firma sníží výslednou sumu a také může dostat dotaci od státu.

Snaha o zachování přibližně stejného průměrného stáří vozového parku je ze všech variant nejméně nákladná. Je to proto, že v tomto případě firma obnovuje méně autobusů, než při snižování průměrného stáří vozového parku.

**Obrázek č. 5: Srovnání variant financování při zachování průměrného stáří**

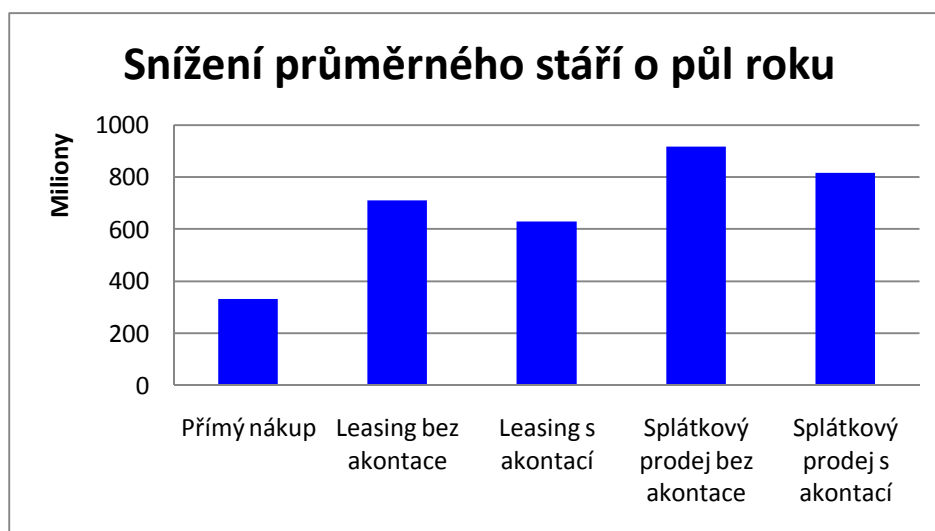


Zdroj: autor

Obrázek 5 graficky znázorňuje, jak náročné jsou jednotlivé formy financování při zachování průměrného stáří. Znárodněna je náročnost až po splacení všech obnovovaných autobusů nakoupených v průběhu pěti let. Přímý nákup, jak už bylo zmíněno několikrát, je vždy nejvýhodnější. Pokud by firma tento způsob financování nebrala v úvahu, potom by bylo nejvýhodnější financovat nákup autobusů pomocí leasingu s akontací.

Náročnost se zvyšuje se snahou o snižování průměrného stáří. Čím více se bude firma snažit snížit průměrné stáří svých autobusů, tím více musí vynaložit finančních prostředků.

**Obrázek č. 6: Srovnání variant financování při snížení průměrného stáří o půl roku**

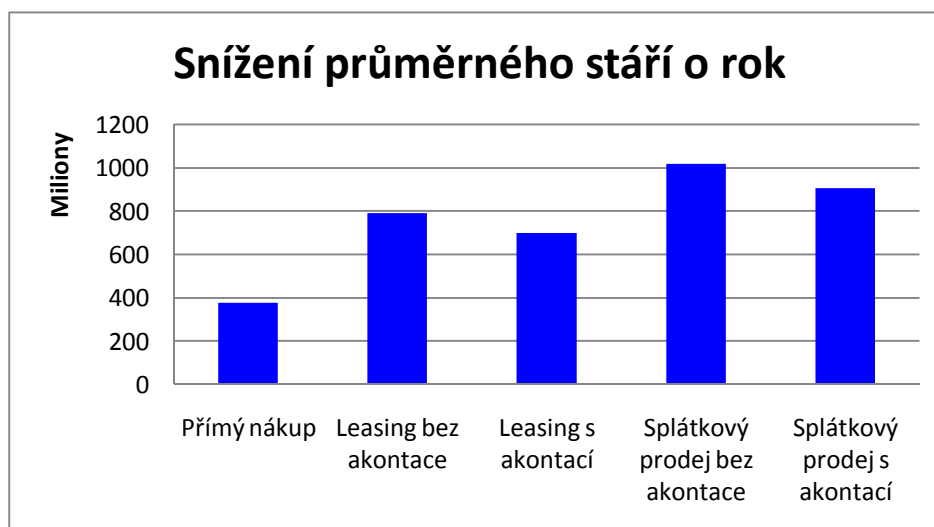


Zdroj: autor

Pro obnovu se snížením průměrného stáří je znovu nejvýhodnější formou leasing, pokud firma nebude nakupovat za hotové.

Nejnáročnější variantou je snaha o snížení průměrného stáří o rok. Je třeba obnovit nejvíce autobusů, a proto se celková cena dostane nejvýše ze všech tří variant.

Obrázek č. 7: Srovnání variant financování při snížení průměrného stáří o rok



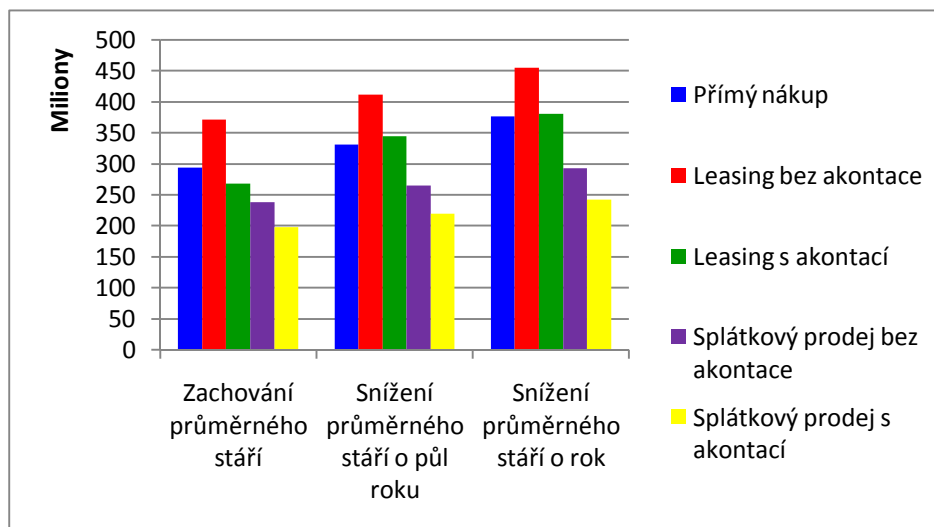
Zdroj: autor

Nejvýhodnější varianta je stejná jako v obou předchozích případech. Znovu leasingové financování s akontací.

Při hledání nejlepší varianty financování musí firma zvážit opravdu mnoho faktorů, které by mohly náročnost ovlivnit. Některé lze více či méně ovlivnit, jiné firma nijak neovlivní. Ekonomická situace a její vývoj, inflace, poptávka po osobní autobusové dopravě, to jsou faktory, které firma ovlivnit nemůže. U těchto faktorů může pouze předpokládat možný vývoj a budoucí situaci, ale prognózy se vyplnit nemusí a mohou být úplně jiné. Potom firma musí hledat nejlepší řešení, jak nastalou situaci vyřešit. Ale může si zvolit finanční společnost, s jejíž pomocí bude obnovu vozového parku financovat nebo se může rozhodnout, od jaké firmy autobus koupí. Tyto faktory jsou z těch, které také mohou ovlivnit výslednou částku, kterou firma zaplatí.

Jak je vidět z obrázků 5, 6 a 7, nejnáročnější variantou se zdá splátkový prodej. I když splátkový prodej má nižší roční navýšení než leasing, na konci splácení firma zaplatí vyšší částku. Je to ale z důvodu rozdílné doby splácení. Splátkový prodej je na dobu deseti let, zatímco leasing jen na pět let. Proto firma platí po poslední splátce nejvíce při splátkovém prodeji. Co se týče náročnosti na konci uvažovaného období pěti let, je znázorněno na obrázku č. 8.

Obrázek č. 8: Srovnání náročnosti variant financování na konci pátého roku



Zdroj: autor

Z obrázku 8 je vidět, že na konci pátého roku firma při leasingu bez akontace zaplatí více, než kdyby autobusy kupovala za hotové. Při snaze o snížení průměrného stáří zaplatí na konci pátého roku více i u leasingu s akontací.

Pro firmu je také důležité, kolik zaplatí na konci jednotlivých roků. V tom případě je nejvýhodnější splátkový prodej s akontací. Splácení je rozloženo do deseti let a roční navýšení je nižší, než u leasingu. Proto je splátkový prodej z hlediska ročních nákladů nejvýhodnější. Roční náklady nepřesáhnou 25 000 000 Kč ani při variantě, kdy se firma snaží snížit průměrné stáří vozového parku o rok. Proto by bylo možné tento způsob použít i při nepříznivém vývoji v oblasti autobusové dopravy.

Na obrázku 8 vidíme, jaký způsob je nejvýhodnější z hlediska nákladů během pěti let. Jasně nejlepším způsobem je splátkový prodej s akontací. Firma sice zaplatí největší sumu po splacení všech nakoupených autobusů, ale z hlediska ročních nákladů se jedná o nejvýhodnější formu financování. Další výhodou, kterou tato varianta má je i to, že firma může obdržet státní dotaci. U jiné formy financování, kromě přímého nákupu, taková možnost není. Firma sice nemá žádnou jistotu, že dotaci získá, ale splňuje jednu z podmínek, pro její obdržení.

Snížování průměrného stáří vozového parku je proces, který by firma při plánování obnovy autobusů neměla zanedbávat. Přesto, že „průměrné stáří v České republice je 14,6 roku“ [8] a společnost Autobusy KV a.s. má průměrné stáří kolem devíti let, nelze tuto stránku obnovy opomíjet.

Firma tedy může při obnově pomocí prodeje na splátky snížit průměrné stáří vozového parku o rok, aniž by musela počítat s pozitivním vývojem poptávky v osobní autobusové dopravě. Totéž by firma mohla udělat při financování pomocí leasingu, ale jsou tu dva aspekty, které leasingové financování znevýhodňuje. Za prvé jde o to, že roční náklady na leasing jsou mnohem vyšší, než roční náklady na splátkový prodej. Za druhé, firma nemůže na autobus, který je pořizovaný pomocí leasingu, získat státní dotaci. To bylo možné v minulosti, ale v současné době to už možné není.

Přímý nákup byl v práci uveden pouze pro srovnání s ostatními variantami, protože firmy tento způsob nepoužívají. I když je tento způsob nejméně nákladný, pro firmy je lepší, když jsou náklady rozloženy na delší období.

Při srovnání leasingu a splátkového prodeje firma na konci splácení leasingu zaplatí méně, než u splátkového prodeje. Ale firma by si také měla uvědomit, že náklady spojené s leasingovým financováním, které zaplatí po pěti letech, jsou vyšší než náklady na přímý nákup. Proto jako nejvýhodnější forma financování vyjde splátkový prodej s počáteční platbou.



## Závěr

Obnova vozového parku je velice složitý, ale nutný proces. Nejenom, že se musí stav vozového parku sledovat permanentně a důkladně, ale je také mnoho faktorů, které firma musí před zahájením obnovy zvážit. Nejdůležitějším faktorem je finanční stránka. Každý podnik se snaží minimalizovat své náklady. Proto hledá nejvhodnější variantu financování, a to variantu, která by pro podnik byla nejlevnější. Při obnově vozového parku se firma nemusí spoléhat pouze na jeden druh financování, ale může využít různé formy. Část vozového parku může být na úvěr, část na leasing. Možností, jak financovat obnovu vozového parku, je hodně.

Dalším faktorem, který ovlivňuje finanční náročnost obnovy je i to, že na finančním trhu vystupuje více firem, které nemají stejné podmínky. Podnik tedy může ušetřit i tím, že si zvolí jinou společnost. Proto by bylo výhodné udělat průzkum trhu a zjistit, jaké podmínky mají různé společnosti, s jejichž pomocí, by firma mohla provést obnovu vozového parku.

Společnost by také měla předpovídat, kam by se mohl ubírat vývoj v oblasti, ve které podniká. Vývoj může být pozitivní, při kterém se na obnovu vozového parku může vyčlenit více finančních prostředků, než při vývoji negativním. V osobní dopravě je vývoj zcela nepravidelný, proto je obtížné odhadovat budoucnost a vývoj.

V práci jsou použity pouze průměrné hodnoty, ať už se jedná o úrokové sazby, ceny autobusů nebo roční míru inflace. Protože získání přesných informací je složité, a v případě inflace a nárůstu cen nemožné, práce nemá stoprocentní vypovídací schopnost, ale pouze orientační charakter. Proto výsledek práce může být brán pouze jako jedna z možností, jaké varianty má firma při obnově vozového parku.

Porovnat různé formy financování při obnově autobusového parku se podařilo, ale není jisté, jak je výsledná vypovídací schopnost přesná. V průběhu celé doby financování byly brány stejné úrokové sazby, které se rovněž mohou v jednotlivých letech měnit.

Při porovnávání jednotlivých variant nejsou brány v úvahu některé další vlivy. Například autobusy, které firma ještě nesplatila. V práci se hodnotí finanční náročnost pouze nakoupených autobusů mezi lety 2010 až 2014. To znamená, že splátky autobusů, které ještě nebyly splaceny, nejsou do konečné částky započítány.

Další, co není zohledněno, je technický stav nejstarších vozidel. Autobusy se používají, dokud projdou technickou kontrolou. V práci je obnova prováděna tak, že na jeden

nakoupený autobus se vyřadí jeden starý. Skutečnost může být ale jiná. Nákup nového autobusu nemusí být podmíněn vyřazením starého. V práci se počítá s tím, že vozový park bude mít po pěti letech stále stejnou strukturu, ale ve skutečnosti se vozový park může rozšiřovat, nebo naopak může počet autobusů klesat.

Stanovený cíl se v práci splnit podařilo. Náročnost jednotlivých forem financování je mezi sebou porovnávána ve třech různých variantách. V první variantě je zhodnocena finanční náročnost obnovy, když se firma snaží udržet průměrné stáří vozového parku po pěti letech přibližně stejné. Ve druhé variantě se snaží snížit průměrné stáří autobusů o půl roku a v poslední variantě o rok. Všechny tři varianty mají rozdílnou náročnost, protože je třeba obnovit jiný počet autobusů. Pokud by situace, jaká je v práci zohledněna, skutečně nastala, mohly by jednotlivé varianty financování při obnově vozového parku vypadat tak, jak jsou v práci vypočítány.

## Použitá literatura

- [1] WAWROSZ, P. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. Ostrava: Jiří Motloch – Sagit, 1999. ISBN 80-7208-106-3.
- [2] *Business center* [online]. [cit. 2010-04-10]. Dostupný na WWW: <<http://business.center.cz>>.
- [3] *Wikipedia* [online]. Aktualizováno 12. 5. 2010 [cit. 2010-02-14]. Dostupný na WWW: <<http://cs.wikipedia.org>>.
- [4] Ministerstvo dopravy [online]. Aktualizováno 17. 5. 2010 [cit. 2010-02-14]. Dostupný na WWW: <<http://www.mdcz.cz>>.
- [5] *Výplata.cz* [online]. Aktualizováno 13. 5. 2010 [cit. 2010-03-28]. Dostupný na WWW: <<http://www.vyplata.cz/pujckyauvery/splatkovyprodej.php>>
- [6] *Autobusy Karlovy Vary, a.s.* [online]. Aktualizováno 15. 5. 2010 [cit. 2010-04-17]. Dostupný na WWW: <<http://www.autobusy-kv.cz>>.
- [7] Interní materiály firmy Autobusy KV a.s.
- [8] *Novinky.cz* [online]. Aktualizováno 20. 5. 2010 [cit. 2010-04-03]. Dostupný na WWW: <<http://www.novinky.cz>>.
- [9] *Finance.cz* [online]. Aktualizováno 20. 5. 2010 [cit. 2010-04-03]. Dostupný na WWW: <<http://www.finance.cz>>
- [10] *Mesec.cz* [online]. Aktualizováno 20. 5. 2010 [cit. 2010-04-17]. Dostupný na WWW: <<http://www.mesec.cz>>.
- [11] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. Praha: Ekopress, 2001. ISBN 80-86119-38-6.
- [12] BENDA, V. aj. *Leasing v praxi*. 2. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Polygon, 2001. ISBN 80-7273-042-8.

## Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Umořovací plán nestejnými splátkami .....	13
Tabulka č. 2: Umořovací plán stejnými splátkami .....	14
Tabulka č. 3: Dotace na autobusy veřejné linkové dopravy podle typu.....	18
Tabulka č. 4: Navýšení dotace na autobusy veřejné linkové dopravy.....	19
Tabulka č. 5: Dotace na městské autobusy podle typu.....	19
Tabulka č. 6: Navýšení dotace pro městské autobusy .....	19
Tabulka č. 7: Stav vozového parku společnosti Autobusy KV a.s.....	22
Tabulka č. 8: Počet obnovovaných autobusů při zachování průměrného stáří .....	32
Tabulka č. 9: Finanční náročnost při přímém nákupu .....	32
Tabulka č. 10: Finanční náročnost leasingu bez akontace.....	33
Tabulka č. 11: Finanční náročnost leasingu s akontací .....	33
Tabulka č. 12: Finanční náročnost splátkového prodeje bez akontace.....	34
Tabulka č. 13: Finanční náročnost splátkového prodeje s akontací .....	35
Tabulka č. 14: Počet obnovovaných autobusů při snížení průměrného stáří o půl roku.....	35
Tabulka č. 15: Finanční náročnost při přímém nákupu .....	36
Tabulka č. 16: Finanční náročnost při leasingu bez akontace .....	36
Tabulka č. 17: Finanční náročnost při leasingu s akontací.....	37
Tabulka č. 18: Finanční náročnost při splátkovém prodeji bez akontace.....	37
Tabulka č. 19: Finanční náročnost při splátkovém prodeji s akontací .....	38
Tabulka č. 20: Počet obnovovaných autobusů při snížení průměrného stáří o rok.....	38
Tabulka č. 21: Finanční náročnost při přímém nákupu .....	38
Tabulka č. 22: Finanční náročnost leasingu bez akontace.....	39
Tabulka č. 23: Finanční náročnost leasingu s akontací .....	39
Tabulka č. 24: Finanční náročnost splátkového prodeje bez akontace.....	40
Tabulka č. 25: Finanční náročnost splátkového prodeje s akontací .....	40

## Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Struktura vozového parku podle provedení .....	23
Obrázek č. 2: Porovnání náročnosti přímého nákupu.....	42
Obrázek č. 3: Porovnání náročnosti leasingového financování.....	43
Obrázek č. 4: Porovnání náročnosti splátkového prodeje .....	44
Obrázek č. 5: Srovnání variant financování při zachování průměrného stáří .....	44
Obrázek č. 6: Srovnání variant financování při snížení průměrného stáří o půl roku.....	45
Obrázek č. 7: Srovnání variant financování při snížení průměrného stáří o rok.....	46
Obrázek č. 8: Srovnání náročnosti variant financování na konci pátého roku.....	47

## **Seznam příloh**

Příloha 1 – Kompletní struktura vozového parku společnosti Autobusy KV a.s.



Příloha 1 – Kompletní struktura vozového parku společnosti Autobusy KV a.s.

Číslo	Název autobusu	Rok výroby
1	FORD TRANSIT 130 – meziměstský	1997
2	Iveco CROSSWAY 10,7 – meziměstský	2008
3	Iveco CROSSWAY 10,7 – meziměstský	2009
4	Iveco DAILY – meziměstský	2008
5	Iveco DAILY – meziměstský	2009
6	Iveco DAILY – meziměstský	2004
7	Iveco DAILY – meziměstský	2008
8	Iveco DAILY – meziměstský	2004
9	Iveco IRISBUS LOW ENTRY 12,5 – meziměstský	2008
10	Iveco IRISBUS LOW ENTRY 12,5 – meziměstský	2009
11	Karosa B 732.1666 – městský	1996
12	Karosa B 741.1922 - kloubový městský	1995
13	Karosa B 932.1676 – městský	1997
14	Karosa B 932.1676 – městský	1998
15	Karosa B 932.1676 – městský	1997
16	Karosa B 932.1676 – městský	1997
17	Karosa B 932.1676 – městský	1997
18	Karosa B 932.1676 – městský CYKLO	1998
19	Karosa B 932.1694 – městský	2000
20	Karosa B 932.1694 – městský	2001
21	Karosa B 932.1694 – městský	1999
22	Karosa B 932.1694 – městský	1999
23	Karosa B 932.1694 – městský	2000
24	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1996
25	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1992
26	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1993
27	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1994
28	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1995
29	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1993
30	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1993
31	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1991
32	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1995
33	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1993
34	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1995
35	Karosa C 734.1340 – meziměstský	1995
36	Karosa C 734.20 – meziměstský	1988
37	Karosa C 734.40 – meziměstský	1989
38	Karosa C 734.40 – meziměstský	1989
39	Karosa C 734.40 – meziměstský	1989
40	Karosa C 734.40 – meziměstský	1989
41	Karosa C 934.1351 – meziměstský	2000
42	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1997
43	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1997
44	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1998
45	Karosa C 934.1351 – meziměstský	2000
46	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1997



47	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1997
48	Karosa C 934.1351 – meziměstský	1999
49	Karosa C 935.1039 – meziměstský	2001
50	Karosa C 935.1039 – meziměstský	2001
51	Karosa C 935.1039 – meziměstský	2001
52	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2006
53	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2006
54	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2005
55	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2006
56	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2006
57	Karosa C 954.1360 – meziměstský	2003
58	Karosa C 956.1076 – meziměstský	2005
59	Karosa CITELIS – městský	2005
60	Karosa CITELIS – městský	2005
61	Karosa CITELIS – městský	2006
62	Karosa CITELIS – městský	2006
63	Karosa IRISBUS ARES – meziměstský	2002
64	Karosa IRISBUS SFR160 – meziměstský	2006
65	Karosa LC 735.1031 – meziměstský	1994
66	Karosa LC 735.20 – dálkový	1988
67	Karosa LC 735.40 – dálkový	1989
68	Karosa LC 736.1014 – dálkový	1990
69	Karosa LC 757.1060 – dálkový	1993
70	Karosa LC 757.1060 – dálkový	1994
71	Karosa LC 757.1060 – dálkový	1994
72	Karosa LC 936.1037 – dálkový	1999
73	Karosa LC 936.1037 – dálkový	1997
74	Karosa LC 937.1040 – dálkový	1994
75	Karosa LC 937.1040 – dálkový	1995
76	Karosa LC 937.1040 – dálkový	1995
77	MAN A32 – dálkový	2002
78	MAN NL 202 – městský	1993
79	MAN NL 202 – městský	1993
80	MAN NL 202 – městský	1993
81	MAN NL 202 – městský	1993
82	MAN NL 202 – městský	1993
83	MAN NL 202 – městský	1993
84	MERCEDES BENZ 0614 D – meziměstský	1995
85	MERCEDES BENZ 412 D – meziměstský	1996
86	MERCEDES BENZ 412 D – meziměstský	1996
87	MERCEDES BENZ 412 D – meziměstský	1996
88	MERCEDES BENZ 412 D – meziměstský	1996
89	MERCEDES BENZ 412 D – meziměstský	1996
90	MERCEDES BENZ Conecto – městský	2008
91	MERCEDES BENZ O 814 D – meziměstský	1997
92	MERCEDES-BENZ 0 350 RHD – dálkový	1998
93	MERCEDES-BENZ 0 350 RHD – dálkový	2002
94	MERCEDES-BENZ 0 350 RHD – dálkový	2007

95	MERCEDES-BENZ 0 350 RHD – dálkový	2008
96	MERCEDES-BENZ 0 350 RHD – dálkový	1997
97	MERCEDES-BENZ CITARO – městský	2008
98	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
99	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
100	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
101	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
102	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
103	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
104	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
105	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
106	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
107	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
108	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
109	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
110	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
111	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
112	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
113	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
114	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
115	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
116	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2007
117	MERCEDES-BENZ INTOURO – dálkový	2008
118	NEOPLAN N 4016 – městský	1997
119	RENAUL MASTER R 830 C5 – meziměstský	1995
120	RENAULT L3H2 - meziměstský	2001
121	RENAULT PS09B4 – městský	1999
122	RENAULT PS09B4 – městský	2000
123	SOR B 10,5 – městský	2003
124	SOR B 10,5 – městský	2002
125	SOR B 10,5 – městský	2003
126	SOR B 10,5 – městský	2002
127	SOR BN 12 – městský	2006
128	SOR BN 12 – městský	2007
129	SOR BN 12 – městský	2008
130	SOR BN 12 – městský	2009
131	SOR BN 12 – městský	2005
132	SOR BN 9,5 – městský	2008
133	SOR C 10,5 – meziměstský	2002
134	SOR C 10,5 - meziměstský	2004
135	SOR C 10,5 - meziměstský	2001
136	SOR C 10,5 – meziměstský	2002
137	SOR C 10,5 – meziměstský	2009
138	SOR C 10,5 – meziměstský	2002
139	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
140	SOR C 10,5 – meziměstský	2002
141	SOR C 10,5 – meziměstský	2003
142	SOR C 10,5 – meziměstský	2006

143	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
144	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
145	SOR C 10,5 – meziměstský	2005
146	SOR C 10,5 – meziměstský	2003
147	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
148	SOR C 10,5 – meziměstský	2005
149	SOR C 10,5 – meziměstský	2005
150	SOR C 10,5 – meziměstský	2005
151	SOR C 10,5 – meziměstský	2005
152	SOR C 10,5 – meziměstský	2006
153	SOR C 10,5 – meziměstský	2003
154	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
155	SOR C 10,5 – meziměstský	2006
156	SOR C 10,5 – meziměstský	2008
157	SOR C 10,5 – meziměstský	2003
158	SOR C 10,5 – meziměstský	2003
159	SOR C 10,5 – meziměstský	2004
160	SOR C 10,5 – meziměstský	2007
161	SOR C 12 – meziměstský	2007
162	SOR C 12 – meziměstský	2007
163	SOR C 12 – meziměstský	2010
164	SOR C 12 – meziměstský	2007
165	SOR C 9,5 – meziměstský	2000
166	SOR C 9,5 – meziměstský	1999
167	SOR C 9,5 – meziměstský	1998
168	SOR C 9,5 – meziměstský	2001
169	SOR C 9,5 – meziměstský	2001
170	SOR C 9,5 – meziměstský	1997
171	SOR C 9,5 – meziměstský	1999
172	SOR C 9,5 – meziměstský	2000
173	SOR C 9,5 – meziměstský	2001
174	SOR C 9,5 – meziměstský	2001
175	SOR C 9,5 – meziměstský	2000
176	SOR CN 10,5 – meziměstský	2009
177	SOR CN 9,5 – meziměstský	2009
178	Škoda 706 RTO LUX – historické jízdy	1961

Zdroj: Interní materiály firmy Autobusy KV a.s.