



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT

FINANCING OF BUSINESS ACTIVITIES

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Jakub Bartošek

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

BRNO 2022

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Jakub Bartošek**
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.**
Akademický rok: 2021/22
Studijní program: Ekonomika podniku

Garantka studijního programu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Financování podnikatelských aktivit

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Hlavní cílem bakalářské práce je návrh a výběr nejvhodnější varianty na financování dlouhodobého hmotného majetku.

Základní literární prameny:

KALOUDA, František, 2017. Finanční analýza a řízení podniku. 3. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-646-0.

KISLINGEROVÁ, Eva a kol. Manažerské finance. 3. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-194-9.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.

VALACH, Josef. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.

VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ a kol., 2012. Podnikání pro malé a střední firmy. 3. vydání.
Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4520-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2021/22

V Brně dne 28.2.2022

L. S.

prof. Ing. Alena Kocmanová, Ph.D.
garantka

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá návrhem a výběrem financování dlouhodobého majetku pro živnostníka. Práce je rozdělena do tří částí. Teoretická část představuje základní poznatky. Analytická část zpracovává reálné informace vhodnými analýzami. Návrhová část navrhuje a porovnává nejvýhodnější možnosti financování užitkového automobilu.

Abstract

The bachelor thesis deals with the design and selection of fixed asset financing for a sole trader. The thesis is divided into three parts. The theoretical part presents basic knowledge. The analytical part processes real information by suitable analyses. The design part proposes and compares the most advantageous options for financing a commercial vehicle.

Klíčová slova

financování, Porterova analýza, PEST analýza, SWOT analýza, bankovní úvěr, leasing

Key words

financing, Porter's analysis, PEST analysis, SWOT analysis, bank loan, leasing

Bibliografická citace

BARTOŠEK, Jakub. *Financování podnikatelských aktivit*. Brno, 2022. Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/139897>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Heralecký.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 9. května 2022

.....

podpis autora

Poděkování

Rád bych poděkoval panu Ing. Tomáši Heraleckému, Ph.D. za vedení mé bakalářské práce, postřehy a cenné rady. Velké díky patří všem kamarádům a známým za podporu při psaní této práce.

Obsah

ÚVOD	10
CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE, METODY A POSTUPY	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	12
1.1 Podnikatel a podnikání	12
1.1.1 Podnikatel	12
1.1.2 Podnikání	12
1.2 Právní formy podnikání	13
1.2.1 Fyzická osoba	13
1.2.2 Právnícká osoba	15
1.3 Podnik a jejich dělení dle velikosti	17
1.4 Zdroje financování	18
1.4.1 Vnitřní zdroje financování	19
1.4.2 Vnější zdroje financování	20
1.5 Strategické analýzy	26
1.5.1 Porterova analýza pěti konkurenční sil	26
1.5.2 PEST analýza	26
1.5.3 SWOT analýza	27
2 ANALYTICKÁ ČÁST	30
2.1 Základní informace	30
2.2 Předmět podnikání	30
2.3 Porterova analýza trhu	31
2.3.1 Rizika vstupu nových konkurentů	31
2.3.2 Rivalita mezi stávajícími podniky	31
2.3.3 Vyjednávací síla kupujících	32
2.3.4 Vyjednávací síla dodavatelů	32
2.3.5 Hrozby substitučních výrobků nebo služeb	33
2.3.6 Zhodnocení analýzy	33
2.4 PEST analýza	33
2.4.1 Politicko – právní faktory	33
2.4.2 Ekonomické faktory	34

2.4.3	Sociálně-kulturní faktory	35
2.4.4	Technologické faktory	36
2.4.5	Zhodnocení PEST analýzy.....	36
2.5	SWOT analýza	37
2.5.1	Silné stránky	38
2.5.2	Slabé stránky	38
2.5.3	Příležitosti	39
2.5.4	Hrozby	40
2.5.5	Návrhy na zlepšení.....	41
2.5.6	Strategie SWOT analýzy	42
3	NÁVRHOVÁ ČÁST	44
3.1	Předmět financování.....	44
3.1.1	Automobil	44
3.1.2	Možnosti financování	47
3.2	Úvěr	49
3.2.1	Banky neposkytující úvěr	50
3.2.2	Banky poskytující úvěr	50
3.2.3	Porovnání nejvýhodnějších bankovních úvěrů	57
3.3	Finanční leasing.....	58
3.3.1	Porovnání leasingů.....	60
3.4	Porovnání leasingu a úvěru.....	61
3.5	Návrh nejvhodnější formy financování	64
	ZÁVĚR	65
	ZDROJE	67
	SEZNAM OBRÁZKŮ	72
	SEZNAM TABULEK.....	73
	SEZNAM GRAFŮ	74

ÚVOD

Trh se neustále mění a rychlost jednotlivých proměn se každý rok zrychluje společně s vývojem technologií. Podnikání není v dnešní době ničím výjimečným a pokud člověka láká být pánem svého času a prostředím, ve kterém pracuje, je nejjednodušší vydat se tímto směrem a začít podnikat sám na sebe.

Nejčastěji využívaným způsobem, jak podnikat, je založení živnosti, které je velmi snadné. Každý podnikatel však dříve nebo později bude hledat zdroje pro financování svých podnikatelských aktivit. Díky neustále se vyvíjejícím technologiím je potřeba stále inovovat a pořizovat nové vybavení potřebné pro provoz podnikání.

Provozovatelé malé přepravní společnosti se řadí mezi drobné živnostníky, pro které je funkční automobil hlavním nástrojem generující příjem. Čím více automobilů přepravní společnost vlastní, tím více může rozšiřovat portfolio služeb díky možnosti speciální úpravy každého automobilu přesně pro požadavky typu přepravy.

Pořízení užitkového automobilu může být pro drobné živnostníky složitá záležitost. Možností financování je široké spektrum, je však důležité si uvědomit, jak moc je možné podnik v případě investice do automobilu zadlužit a jaký typ financování je nejvýhodnější. Nejjednodušší variantou je nákup automobilu z vlastních zdrojů, ale tato varianta připadá v úvahu pro naprosté minimum podnikatelů. Většina živnostníků je tedy nucena využít bankovních a leasingových služeb pro účely financování automobilu.

Bakalářská práce se zabývá možnostmi financování užitkového automobilu pro drobného podnikatele. Konkrétně tedy srovnáním, vyhodnocením a doporučením nejvýhodnější možnosti, která splňuje veškeré zadané požadavky.

CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE, METODY A POSTUPY

Hlavním cílem této bakalářské práce je návrh a výběr nejvhodnější varianty na financování dlouhodobého hmotného majetku pro osobu podnikající jako živnostník, čímž je nákup nákladního vozidla dodávkového typu pro potřeby rozvážky a přepravy zboží.

Dílčím cílem je zpracování jednotlivých analýz.

Práce bude rozdělena na tři samostatné části:

- teoretická část;
- analytická část;
- návrhová část.

Teoretická část se bude zabývat výkladem a definicí základních pojmů z prostředí podniku. Tato část se bude opírat především o odbornou literaturu týkající se dané problematiky, a také o ověřené publikace zveřejněné v internetovém prostředí. Dále bude obsahovat druhy, možnosti a zdroje financování v prostředí podniku. Následně představí přehled vybraných analýz, které budou využity v analytické části práce.

Analytická část se skládá z krátkého představení a vypracování jednotlivých analýz, a to za pomoci Porterovy analýzy, PEST a SWOT analýzy.

Návrhová část bude obsahovat návrhy na financování dlouhodobého majetku, konkrétní nabídky úvěrů a leasingového financování, vzájemné porovnání, jejich pozitiva a negativa. Následně bude vybrána a doporučena nejvhodnější možnost.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Teoretická část práce bude zaměřena na výklad základních pojmů z odborné literatury, které jsou potřebné pro následnou praktickou část bakalářské práce. Taktéž budou probrány reálné možnosti financování, které jsou využívány ekonomickými subjekty a jednotlivé analýzy.

1.1 Podnikatel a podnikání

Zmíněná dvě označení jsou hlavními pojmy v oblasti podnikového prostředí.

1.1.1 Podnikatel

Pro výraz podnikatel není jasná jednoznačná definice. V literatuře je interpretován různými způsoby. Výraz je původem francouzský a znamená prostředník nebo zprostředkovatel (Veber a kol., 2012, s. 14).

Občanský zákoník definuje osobu, která podniká tímto způsobem:

§420 Podnikatel

„(1) Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele“ (Zákon č. 89/2012 Sb. – Občanský zákoník).

§421 Podnikatel

„(1) Za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku. Za jakých podmínek se osoby zapisují do obchodního rejstříku, stanoví jiný zákon“ (Zákon č. 89/2012 Sb. – Občanský zákoník).

1.1.2 Podnikání

Hlavní myšlenkou podnikání je snaha zhodnotit vlastní kapitál za účelem dosažení zisku. Podnikání je tedy jakákoliv aktivita, kterou vykonáváme a máme oprávnění ji vykonávat, a jejím provozováním nám vzniká zisk. Živnostenský zákon definuje podnikání následovně:

§ 2

„Živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem“
(Zákon č. 455/1991 Sb. – Živnostenský zákon).

1.2 Právní formy podnikání

Na začátku podnikání je nezbytné určit způsob vystupování. Existují dvě možnosti vystupování ve vztahu k podnikání, a to buď jako osoba právnická nebo fyzická. Obě tyto varianty mají svoje výhody a nedostatky, proto je nutné se rozhodnout, která forma bude pro podnikání přínosnější. Tato volba není nezvratná a kdykoliv ji lze změnit i v průběhu podnikání (Srpková a kol., 2010, s. 67).

Při podnikání fyzických osob jde o samostatné podnikání jednotlivců pod jejich vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost. Při podnikání právnických osob vzniká nový právní subjekt, a to osobní či kapitálová společnost (Veber a kol., 2012, s. 67).

1.2.1 Fyzická osoba

První možností, jak lze začít podnikat, je sám na sebe jako fyzická osoba. Velmi často se tento typ označuje jako živnost, v případě podniku se pak mluví o podniku jednotlivce. Velmi častý je zde pojem „OSVČ“, což znamená „osoba samostatně výdělečně činná“. Jedná o fyzickou osobu, jejíž příjmy pochází z podnikání nebo jiné samostatně výdělečné činnosti. Mezi typické OSVČ můžeme zařadit živnostníky, zemědělce nebo umělce.

Pro zahájení podnikání fyzické osoby je potřeba vlastnit živnostenské oprávnění, nebo jiné oprávnění k provozování podnikatelské činnosti. Podmínky pro získání živnostenského oprávnění jsou dané zákonem a žadatel musí splňovat následující požadavky (Srpková a kol., 2010, s. 67 a Synek a kol., 2015, s. 80):

- minimální věk 18 let;
- způsobilost k provádění právních úkonů;
- trestní bezúhonnost;
- odborná způsobilost, je-li vyžadována.

Jednotlivé živnosti se dále rozlišují, dle požadavků na odbornou způsobilost a dělí se následovně (Srpová a kol., 2010, s.67):

- ohlašovací živnosti – vznik na základě ohlášení na příslušném živnostenském úřadu;
 - řemeslné živnosti – pro získání a provoz je zapotřebí výuční list, maturita nebo diplom v oboru, případně šestiletá praxe v oboru (např. řeznictví, zednictví, opravy hostinská činnost);
 - vázané živnosti – nutnost prokázat odbornou způsobilost podle živnostenského zákona, řadí se sem například masérské služby, provozování autoškoly;
 - volné živnosti – zde není nastavena podmínka jakékoliv odborné způsobilosti pro získání. Rozsah se stanoví výběrem ze seznamu 80 činností, které chceme provozovat, například velkoobchod nebo ubytovací služby;
- koncesované živnosti – vznik a provozování na základě správního rozhodnutí. Žadatel musí kromě odborné způsobilosti dostat i kladné vyjádření příslušného orgánu státní správy. Jedná se o obory, u kterých je riziko ohrožení bezpečnosti, zdraví nebo majetků, a proto nad nimi chce stát mít dohled. Mezi tyto obory se řadí například výroba a prodej alkoholických nápojů, výroba a skladování střeliva a výbušnin nebo provozování cestovní kanceláře (Srpová a kol., 2020, s.165).

Zápis do obchodního rejstříku je pro fyzické osoby na vlastní žádost, případně povinně dle podmínek stanovených obchodním zákoníkem. (Veber a kol., 2012, s. 69).

Mezi největší výhody tohoto typu podnikání patří minimum právních povinností, velmi nízké náklady na založení a není zde vyžadován počáteční kapitál. Jako rizika a nevýhody lze zmínit, že podnikatel si obvykle zastává i administrativní stránku a v obchodních kontraktech může působit jako malý nebo nevýznamný partner (Veber a kol., 2012, s. 71).

1.2.2 Právnícká osoba

Další variantou, jak lze podnikat, je jako právnícká osoba. Zahájení této podnikatelské činnosti je administrativně náročnější než u fyzické osoby, také je zde podmínka složení základního kapitálu. Všechny typy právníckých osob musejí být také zapsány do obchodního rejstříku (Srpová a kol., 2010, s. 68).

Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, dělí dle § 1 společnosti následovně:

- obchodní společnosti:
 - kapitálové společnosti;
 - společnost s ručením omezením (s. r. o.);
 - akciová společnost (a. s.);
 - osobní společnost;
 - veřejná obchodní společnost (v. o. s.);
 - komanditní společnost (k. s.);
- družstva.

U osobních společnostech je předpokládána osobní účast podnikatele při řízení chodu společnosti a většinou neomezené ručení společníků.

V kapitálových společnostech jsou společníci – zakladatelé, kteří mají povinnost pouze dát vklad. Jejich ručení za závazky společnosti jsou omezené nebo vůbec žádné (Veber a kol., 2012 s. 69).

Společnost s ručením s omezením – s. r. o.

Jde o nejrozšířenější formu podnikání, může být založena jak právníckými, tak fyzickými osobami. Jedná se o kapitálovou společnost a základní je kapitál tvořen vklady vlastníků. Nejmenší hodnota základního kapitálu je 1 Kč, zároveň je to i nejmenší hodnota vkladu pro společníka. Jelikož není stanoven minimální počet společníků, může mít společnost pouze jednoho společníka. Společníci ručí za své závazky vůči společnosti do výše nesplacených vkladů.

Společenská smlouva je základní dokument, podle kterého se řídí práva a povinnosti ve společnosti. Statutárním orgánem společnosti jsou jednatele, kterým náleží obchodní vedení. Jednatelé jsou jmenováni valnou hromadou, která je nejvyšším orgánem společnosti, kde rozhodují všichni společníci o jednatelech prostřednictvím hlasování. Na

základě společenské smlouvy může být zřízena i dozorčí rada, jenž je kontrolním orgánem společnosti (Srpová a kol., 2010 s. 74).

Akciová společnost – a. s.

Vzhledem ke své administrativní, a hlavně kapitálové náročnosti se tento typ společnosti se příliš často nevyskytuje mezi malými a středními firmami. Zákon o obchodních korporacích definuje podle § 250 odst. 1 zákona č. 90/2012 Sb. takto: „*K založení společnosti se vyžaduje přijetí stanov. Ten, kdo přijal stanovy a podílil se na úpisu akcií, je zakladatel.*“ Společnost tedy může být založena jednou právnickou osobou, nebo minimálně dvěma zakladateli. Vzhledem k tomu, že se jedná o kapitálovou společnost, je potřeba při založení složit počáteční kapitál. Výše kapitálu se odvíjí od typu akciové společnosti. Pokud je založena bez veřejné nabídky akcií, kapitál musí činit alespoň 2 miliony korun. V případě veřejné nabídky akcií musí být základní kapitál minimálně 20 milionů korun. Základní kapitál je následně rozdělen do akcií o stejné hodnotě, jejíž vlastníci se nazývají akcionáři. Akcie jsou obchodovatelné a společnost je odpovědná za své závazky celým majetkem, akcionář však nikoliv (Veber a kol., 2012 s. 74).

Veřejná obchodní společnost – v. o. s.

Tato společnost může být založena minimálně dvěma osobami, maximální počet společníků není stanoven. Vzhledem k tomu, že se jedná o osobní společnost, není zde nutnost jakéhokoliv počátečního kapitálu. Za závazky společnosti následně ručí všichni společníci celým svým majetkem společně a bez rozdílu. Špatným výběrem společníků je tedy možné velmi jednoduše přijít o všechnen majetek. Veřejnou obchodní společnost lze také založit pouhým uzavřením společenské smlouvy, která obsahuje práva a povinnosti společníků (Srpová a kol., 2010 s. 70).

Komanditní společnost – k. s.

Společnost musí být založena minimálně dvěma osobami, které nemají ve společnosti stejné postavení. Jeden, nebo více společníků jsou označeni jako komplementáři, kteří ručí veškerým svým majetkem za závazky společnosti. Druhým společníkem nebo skupinou společníků jsou komanditisté, kteří ručí za závazky společnosti, avšak pouze do výše svého nesplaceného vkladu. Komplementáři mají řídicí pravomoci, komanditisté pouze kontrolní pravomoci. Jednotlivé povinnosti a práva se řídí společenskou

smlouvou, stejně tak jako dělení zisku mezi komplementáře a komanditisty (Veber a spol., 2012 s. 73).

Družstvo

Družstvo je společenství, které nemá stanovený maximální počet členů, avšak musí být založeno minimálně třemi členy. Nejčastěji je zakládáno primárně za účelem podpory svých členů, samozřejmě může i podnikat nebo podporovat osoby třetí strany. Družstvo ručí celým svým majetkem za své závazky a členství je spjato s členským vkladem. Vzhledem k tomu, že není stanovena výše základního kapitálu, tak každý člen se na něm podílí zmiňovaným počátečním vkladem. Částka prvotního vkladu je pro všechny členy totožná. Nejvyšší orgán je členská schůze volící představenstvo, které je odpovědné za řízení (Srpková a kol. 2010 s. 81)

1.3 Podnik a jejich dělení dle velikosti

Pro pojem podnik existuje v literatuře více výkladů, nejobecněji je možno tento pojem definovat jako ekonomicky a správně samostatnou jednotku, fungující za účelem podnikání. Podniky následně lze rozlišovat podle jejich velikostí, avšak ani v tomto rozřazení se odborná literatura neshoduje a není jednotná. Podniky lze například dělit podle statistického úřadu EU, České správy sociálního zabezpečení nebo dle doporučení Evropské komise. Každé rozřazení může mít pro podnik rozdílné důsledky spojené s administrativní činností.

Rozdělení podniků dle Evropské komise bylo vydáno již v roce 2003. Protože se však nejedná o přímé nařízení, tak si mohou jednotlivé subjekty zvolit vlastní rozřazení. Obecně se však doporučuje členění dle Evropské komise, protože zákon č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání vychází z tohoto doporučení Evropské komise (Srpková a kol., 2010 s. 37).

Tabulka č. 1: Rozřazení podniků dle Evropské komise

	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Bilanční suma rozhvahy
Velký podnik	> 250	> 50 mil. EUR	> 43 mil. EUR
Střední podnik	≤ 250	≤ 50 mil. EUR	≤ 43 mil. EUR
Malý podnik	≤ 50	≤ 10 mil. EUR	≤ 10 mil. EUR
Mikro podnik	≤ 10	≤ 2 mil. EUR	≤ 2 mil. EUR

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Evropská komise, 2015, s. 11)

1.4 Zdroje financování

Zdroje financování podnikatelských aktivit se dají dělit dle několika hledisek. Dle Kaloudy (2017, s. 21) jsou v nejobecnější rovině zdroje financování prezentovány jako kapitál. Valach (2006, s. 261) a Kalouda (2017, s. 23, 25) dělí financování podle původu kapitálu následovně:

- vnitřní (interní);
 - odpisy;
 - zisk;
 - finančních rezervy;
- vnější (externí);
 - vlastní zdroje;
 - akcie;
 - vklady a podíly;
 - cizí zdroje;
 - úvěr;
 - obligace (dlužní úpis);
 - leasing;
 - faktoring;
 - dotace.

Při určování, jak vybírat optimální zdroje financování pro financování určitých potřeb, může pomoci tzv. zlaté pravidlo financování. To dle Kaloudy (2017, s. 22) vypovídá, že:

- krátkodobé finanční zdroje by měly být využívány na financování krátkodobých potřeb (oběžná aktiva);
- dlouhodobé finanční zdroje by měly být využívány na financování dlouhodobých potřeb (investice).

1.4.1 Vnitřní zdroje financování

Vnitřní neboli interní zdroje financování, jsou zdroje, které si podnik vytvořil svojí vlastní činností. Taktéž bývá často označováno jako samofinancování kvůli původu zdrojů. Mezi základní zdroje financování řadíme odpisy, zisk a finanční rezervy.

Odpisy

Dlouhodobý hmotný i nehmotný majetek funguje v podniku několik let. Nemůže být zahrnut do provozních nákladů najednou, protože se postupně opotřebovává. Do nákladů je tudíž zahrnován postupně se snižující se životností ve formě odpisů.

Odpisy přibližně představují v penězích stupeň opotřebení hmotného i nehmotného majetku, kromě toho vystupují jako volný finanční zdroj. Jsou sice součástí provozních nákladů, avšak už nejsou žádným finančním výdajem (ten se uskutečnil při samotném nákupu zařízení), tudíž nezpůsobují odtok finančních zdrojů. Kvůli tomu, že jsou nákladem, ale současně nejsou výdajem, ovlivňují výši hospodářského výsledku.

Na rozdíl od zisku jsou považovány jako relativně stabilní zdroj financování. Hlavními důvody jsou, že odpisy nejsou ovlivněny množstvím proměnlivých faktorů jako zisk a podnik je má k dispozici i v případě, kdy nevytvoří zisk a tržba pokryje pouze náklady (Valach, 2006, s. 315-317).

Zisk

Při využití zisku jako zdroje financování mluvíme o samofinancování. V případě samofinancování nevznikají žádné další náklady na cizí zdroje a nezvyšuje se objem závazků, což považujeme za výhodu a zároveň se snižuje riziko plynoucí ze zadlužení. Díky tomu je možné financovat i velmi rizikové projekty. Je třeba však brát v úvahu, že zisk není stabilním zdrojem příjmů (Veber a kol., 2012, s. 107).

Rezervní fondy

Rezervní fondy jsou součástí vlastního kapitálu a představují část zisku, kterou si podnik nechává za účelem ochrany proti možným rizikům. Vznikají většinou dva druhy rezervních fondů, a to povinné a dobrovolné. Povinné rezervní fondy jsou tvořeny na základě zákona, za účelem ochrany zájmů akcionářů a věřitelů a jejich hlavní účel je případné uhrazení ztrát z podnikání. Dobrovolné fondy vznikají na základě vlastního rozhodnutí podniku a mají vymezený účel použití. Nejčastěji bývají využity za účelem úhrady ztrát nebo nákupu akcií a podílů (Valach, 2006, s. 330-331).

1.4.2 Vnější zdroje financování

Externí zdroje představují většinou objemově menší část finančních zdrojů za účelem financování dlouhodobého majetku. Tyto zdroje mají taktéž mnoho forem a převážně se využívají za účelem financování investičního majetku (Valach, 2006, s. 341).

Z vlastních zdrojů

Akcie

Akcie jsou cenné papíry, se kterými je možné obchodovat. Při emitování akcií a následným prodejem získávají akciové společnosti finanční prostředky. K emisi akcií neboli uvolnění do oběhu dochází při zakládání akciové společnosti, nebo při rozšiřování. Emise mohou být veřejné anebo soukromé, tj. pouze pro oslovené investory (Nývltová a Marinič, 2010, s. 92-95).

Akcie se dělí na dva druhy:

- kmenové akcie;
- prioritní akcie.

Charakteristická vlastnost kmenových akcií je, že majitel má hlasovací právo a také právo na výplatu dividend, avšak nemá nikde zaručenou jejich výši a někdy dokonce nemusí být dividendy vyplaceny vůbec. Jedná se o cenné papíry s pohyblivým výnosem (Valach, 2006, s. 344).

Majitel prioritních akcií nemá hlasovací právo, naopak má právo na výplatu dividend před majiteli kmenových akcií. Od toho je také odvozen název – prioritní, mají prioritu před kmenovými akciemi při výplatě dividend, případně při pořadí při likvidaci firmy (Valach, 2006, s. 347).

Vklady a podíly

Vklady vlastníků jsou vlastním zdrojem financování a prakticky žádné podnikání se neobejde bez počátečního vkladu. Výše počátečního kapitálu, který je současně společný vklad společníků, je stanovena zákonem pouze u společností s ručením omezením a akciové společnosti. U *s. r. o.* stačí na základní kapitál pouze 1 Kč, u *a. s.* jsou to 2 miliony Kč. Ve společnosti mají společníci poté každý svůj vlastní podíl (Veber a kol., 2012, s. 106).

Z cizích zdrojů

Úvěr

Dle Nývtové a Mariniče (2010, s. 89) jsou úvěry jedním z nejběžnějších forem financování a mohou být využívány i malými podniky. Rozlišují se dva typy úvěrů:

- dodavatelský úvěr;
- bankovní úvěr.

Úvěry lze následně dělit i dle časového hlediska:

- krátkodobé – splatnost do 1 roku;
- střednědobé – splatnost mezi 1-5 lety;
- dlouhodobé – splatnost nad 5 let.

Dodavatelský úvěr

Poskytuje ho dodavatel odběrateli v podobě dodávky zboží, které je dražší, nebo se jedná o dlouhodobý majetek. Odběratel může nakoupit, aniž by měl prostředky k okamžitému zaplacení. Tento úvěr je považován za levný a rychlý zdroj kapitálu s minimálními náklady (Nývtová a Marinič, 2010, s. 89).

Bankovní úvěr

Úvěrem můžeme označit službu, kdy úvěrující propůjčí peníze úvěrovanému za účelem pokrytí jeho potřeb. Tyto finance je povinen v dohodnutém termínu navrátit a současně s tím zaplatit úrok, který je odměnou za poskytnutí úvěru. Banky tyto úvěry poskytují na základě žádosti, ke které je nutné doložit účetní výkazy. Krátkodobý kapitál bývá zpravidla levnější než dlouhodobý. U krátkodobého úvěru banky většinou požadují ručení oběžným majetkem. V případě dlouhodobého úvěru požadují zástavu majetku (Veber a kol., 2012, s. 108).

Krátkodobý bankovní úvěr

Hlavním účelem je překonat krátkodobé období nesouladu mezi potřebou zdrojů financování a jejich dostupnou výší. Dle Martinovičové (a kol., 2019, s. 158) sem patří:

- kontokorentní úvěr – poskytuje se na kontokorentním účtu, což je kombinace běžného a úvěrového účtu, jsou zde ukládány prostředky, se kterými probíhá i platební styk, zároveň je možné čerpat prostředky do sjednaného limitu;
- krátkodobá účelová půjčka – jednorázová půjčka, o kterou musí podnik požádat, následně podle velikosti rizika banka určuje úrok a způsob ručení;
- revolvingový úvěr – krátkodobý úvěr, který je stále obnovovaný, takže po vyčerpání je na žádost úvěr bankou znovu doplněn;
- lombardní úvěr – banka poskytne finanční prostředky proti záruce movitého majetku dlužníka, tím mohou být např. cenné papíry, směnky nebo zásoby.

Dlouhodobý bankovní úvěr

Podniky od bank za účelem dlouhodobého úvěru mohou nejčastěji získat termínovanou půjčku a hypoteční úvěr (Valach, 2006, s. 369).

Termínovaná půjčka

Termínovaná půjčka bývá nejčastěji poskytována za účelem rozšiřování dlouhodobého hmotného majetku v podniku. Kvůli tomu často bývají označovány také jako investiční úvěry. Mohou být také využívány na rozšíření oběžného majetku, jako jsou zásoby, nebo nehmotného majetku, například ve formě licencí k programům. Mezi hlavní znaky termínované půjčky řadíme postupné umořování pomocí čtvrtletních, pololetních nebo ročních splátek. Splátky mívají často formu anuitních splátek, to znamená stejnou výši splátek a s postupem času klesající podíl úroku a stoupající podíl úmoru ve splátce. Dalším znakem je pevná úroková sazba, u velkých termínovaných půjček však může dojít k pohybu úroku. Záruky u tohoto typu půjčky jsou buď osobní zajištění, a to třetí osobou, která na sebe vezme tento závazek, nebo reálně zajištění. Při reálném zajištění předá dlužník bance zástavy jako cenné papíry, zboží nebo různá práva – např. patentní (Valach, 2006, s. 369-370).

Hypoteční úvěr

Hypoteční úvěr může být obdržen oproti zástavě nemovitého majetku a zpravidla se jedná o pozemkový a bytový majetek. Majetek průmyslový může mít kolísavou hodnotu, proto není vhodný (Valach, 2006, s. 371).

Rozlišují se dva druhy hypoték:

- účelová – poskytuje s předem daným účelem – na zakoupení, opravení nebo výstavbu nemovitosti. Úrokové sazby jsou variabilní, fixní nebo kombinované (Rejnuš, 2016, s. 79).
- americká – jde o neúčelový úvěr, proto má vyšší úrok a je zajištěna zástavním právem k nemovitosti. Firma v tomto případě úvěru nemá nárok na státní dotaci a úroky si nemůže odečíst z daňového základu (Valach, 2006, s. 371).

Dlužní úpis

Dluhopis je cenný papír vyjadřující závazek dlužníka vůči majiteli. Dlužník se také zavazuje ke splacení nominální hodnoty ve stanovené lhůtě a k zaplacení předem smlouveného úroku. Dluhopisy jsou obchodovatelné cenné papíry, vlastník však nemá právo se podílet na fungování podniku (Veber a kol., 2012, s. 109).

Leasing

Leasing je alternativní forma nákupu dlouhodobého hmotného majetku. Leasing je vztah mezi třemi stranami – dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem. Za nepřímý leasing je považován případ, kdy pronajímatel kupuje od dodavatele dlouhodobý majetek a ten následně pronajímá za úplaty nájemci. Přímý leasing vzniká, když výrobce je současně pronajímatelem dlouhodobého majetku. Jsou zde pravidelné splátky, takže se lehce podobá bankovnímu úvěru, avšak v rozdílu, že po celou dobu je majitelem majetku leasingová společnost. Tento způsob financování bývá často využíván na financování movitého majetku, jako jsou automobily, stroje nebo výrobní zařízení (Veber a kol., 2012, s. 110 a Nývltová a Marinič, 2010, s. 90).

V praxi jsou rozšířené především tyto druhy:

- operativní leasing;
- finanční leasing;
- zpětný leasing.

Operativní leasing

Tento druh leasingu se sjednává na krátkou dobu a zpravidla na dobu kratší, než je doba životnosti pronajatého majetku. Často bývá využíván při pronájmu počítačů či osobních automobilů. Všechny rizika nese pronajímatel a součástí tohoto leasingu je údržba, servis a opravy pronajatých věcí. V případě operativního leasingu na automobil je v ceně i povinné havarijní pojištění, taktéž nákup a výměna zimních a letních pneumatik. Uzavřenou smlouvu je možno vypovědět i předčasně a veškerý majetek po skončení smlouvy nadále zůstává ve vlastnictví leasingové společnosti, pokud ve smlouvě nebylo uvedeno jinak (Veber a kol., 2012, s. 111).

Finanční leasing

Finanční leasing je dlouhodobější záležitost, splátky musí uhradit cenu majetku a není zde poskytován žádný servis. Můžeme ji přirovnat stylem k půjčce sloužící na nákup majetku a její postupné splácení. V rámci finančního leasingu veškerá rizika spojená s majetkem jsou přenesena z pronajímatele na nájemce, samozřejmě i prospěch z daného majetku připadá nájemci. Po uplynutí doby, na kterou je stanovena doba leasingu, přechází veškerá vlastnická práva z pronajímatele na nájemce a stává se z něj nový

vlastník majetku. Nájemce postupně v rovnoměrných měsíčních splátkách splácí celou pořizovací cenu majetku. Finanční leasing se řadí mezi nákladnější formy pořizování majetku z důvodů nutnosti zaplatit posloupně nejen plnou cenu majetku, ale i určité navýšení (Veber a kol., 2012, s.111 a Nývltová a Marinič, 2010, s. 90).

Zpětný leasing

Při potřebě zajištění likvidity podniku dojde k prodání majetku podniku leasingové společnosti, od které si podnik tento majetek zpětně pronajímá. Nevýhodou je pak cena, která se navýší o poplatky (Veber a kol., 2012, s. 111).

Faktoring

Faktoring je pravidelný odkup krátkodobých pohledávek faktoringovou společností. Faktoring je rozlišován na pravý a nepravý. U pravého faktoringu veškerá rizika nezaplacených pohledávek nese faktoringová společnost a nemá možnost jakéhokoliv zpětného postihu prodávajícímu. V případě nepravého faktoringu nese riziko nezaplacení prodávající a faktoringová společnost inkasuje odměny ve formě provize a úroku (Kislingerová a kol., 2010, s. 589).

Forfaiting

V případě forfaitingu se jedná o odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek s budoucí splatností forfaitingovou firmou bez zpětné možnosti postihu prodávajícího. Firmy odkupují pohledávky, které jsou zajištěné většinou bankovní zárukou nebo bankovní směnkou, což vede k celkovému prodražení celé operace (Kislingerová a kol., 2010, s. 589 a Kalouda, 2017, s. 146).

Dotace

Dotace jsou další možností, jak získat finance na rozjezd podnikání. Je možné čerpání dotací z Evropských fondů. Každý dotační program má přesně stanovené cíle a rozpočty, které musí být během čerpání dodrženy.

Vzhledem k vysoké administrativní náročnosti po celou dobu trvání se řadí mezi méně často využívané formy získávání finančních prostředků. Zároveň jsou zde často kladeny vysoké požadavky pro získání dotace, které začínající podnikatelé nejsou schopni splnit (Šafrová Drášilová, 2019, s. 841).

1.5 Strategické analýzy

Firma sleduje různé faktory za pomoci strategických analýz. Vzhledem k tomu, že okolí podniku se stále mění a samotný podnik prochází změnami, je nutné všechny okolní jevy neustále monitorovat a analyzovat. Na těchto výsledcích lze následně stavět strategické cíle a způsob jejich dosažení.

1.5.1 Porterova analýza pěti konkurenční sil

Jak už z názvu napovídá, jedná se o konkurenční strategii, která zahrnuje analýzu okolního prostředí. V konkurenčním prostředí vznikají jednotlivé síly, na které musí podnik reagovat a přizpůsobit ke svému prospěchu.

Jednotlivé konkurenční síly jsou definovány následovně (Vochozka a kol., 2012, s. 344):

- **rizika vstupu nových konkurentů** – síla představující obsazenost trhu s podobným sortimentem nebo dokonce stejným, vyjadřuje náklady a snahu nutné k uchycení na trhu;
- **rivalita mezi stávajícími podniky** – tato síla představuje rivalitu na trhu mezi stávajícími firmami, také sem řadíme rozdílné ceny za nabízené služby nebo případné služby navíc;
- **vyjednávací síla kupujících** – zde se mluví o ochotě zákazníků odebírat služby nebo výrobky dané firmy, proto se snaží firma nabídnout „více za méně“, zákazník se orientuje na cenu a kvalitu, proto si většinou vybírá pro něj tu nejvýhodnější variantu;
- **vyjednávací síla dodavatelů** – síla dodavatelů představuje cenu, kvalitu a rychlost přepravy, kterou si dodavatelé za své služby účtují, dodavatelé jsou nezbytnou částí fungování podniku;
- **hrozby substitučních výrobků** – hrozba nahrazení našeho výrobku jiným s podobnými vlastnostmi, nemusí být však podobné kvality.

1.5.2 PEST analýza

Tato analýza se zabývá vnějším prostředím podniku a slouží k mapování možného budoucího vývoje. Určují se čtyři základní faktory, z jejichž písmen se poté skládá název této analýzy, jsou jimi (Vochozka a kol., 2012, s. 345):

- **politické a legislativní faktory** – sem patří faktory týkající se politické situace, postoj vlády k aktuálnímu stavu průmyslu a podnikání, případné dotace nebo naopak omezení. Vývoj a hodnocení situace v zahraničí patří také mezi důležité faktory, taktéž sem spadají regulace importu a exportu;
- **ekonomické faktory** – každý podnik je ovlivněn ekonomickými faktory (např. úroková míra, výše HDP, míra inflace), dále jsou ovlivněny přístupem k finančním zdrojům a jejich dostupnosti. Daňové faktory, kterými je podnik taktéž ovlivňován, se odvíjí od výše sazeb, daňového zatížení nebo výše cla;
- **sociální faktory** – zobrazují vliv obyvatelstva spojený s jejich postojem, řadíme sem také demografické rozložení obyvatelstva, velikost populace. Mezi další sociální faktory patří sociální a kulturní aspekty, jako jsou životní úroveň, vzdělanost zaměstnanců či případná dostupnost samotné pracovní síly;
- **technologické faktory** – mezi tyto faktory řadíme například vládní podporu v oblasti výzkumu, objevy a technologickou úroveň. Jsou zde uvedeny také nezbytné inovační činnosti z pohledu technických a technologických změn.

1.5.3 SWOT analýza

SWOT analýza se díky své jednoduchosti a možnosti hned začít operovat s výstupy stala jednou ze základních a nejčastěji používaných nástrojů pro analýzu firemního prostředí. Název SWOT je odvozen z anglických názvů čtyř základních kvadrantů SWOT matice. Pomocí analýzy identifikuje:

- silné stránky podniku (S – Strengths);
- slabé stránky podniku (W – Weaknesses);
- příležitosti (O – Opportunities);
- hrozby ve srovnání s konkurencí (T – Threats).

Pomocí této analýzy můžeme nalézt problémy vyhodnotit fungování firmy nebo dokonce objevit nové příležitosti a možnosti růstu. Samostatná analýza spočívá v rozdělení jednotlivých faktorů do čtyř samostatných strategických analýz, které jsou kombinací interních a externích faktorů (Srpová a kol., 2010, s. 132):

- SO strategie (strengths a opportunities);
- WO strategie (weaknesses a opportunities);
- ST strategie (strengths a threats);
- WT strategie (weaknesses a threats).

SO strategie

Agresivní strategie zaměřená na využití všech příležitostí, které se nachází v okolí podniku s kombinací využití co největšího množství vlastních silných stránek (Srpová a kol., 2010, s. 133).

WO strategie

Cílem této strategie je zlepšení slabých stránek společnosti využitím externích příležitostí. Zaměření spočívá v eliminaci slabých stránek (Srpová a kol., 2010, s. 133).

ST strategie

Tato strategie vychází z předpokladu, že se silné stránky střetnou s hrozbami a předpokládá maximální silné stránky s minimem ohrožení. Je třeba včas identifikovat hrozby a s využitím silných stránek je proměnit v příležitost (Srpová a kol., 2010, s. 133).

WT strategie

Defenzivní strategie zaměřená na minimalizaci slabých stránek a rizik, častým příkladem bývá uzavírání kompromisů a opouštění pozic (Srpová a kol., 2010, s. 133).

Tabulka č. 2: SWOT analýza a její strategie

		Interní faktory	
		S: Silné stránky	W: Slabé stránky
Externí faktory	O: Příležitosti	<p>Strategie SO</p> <p>Ofenzivní přístup, snaha o využití všech příležitostí a zaujmutí vedoucí pozice.</p>	<p>Strategie WO</p> <p>Snaha o využití okolních příležitostí, nalezení spolehlivého spojence nebo jiné formy integrace.</p>
	T: Hrozby	<p>Strategie ST</p> <p>Silné postavení využité k blokaci nebezpečí a oslabení konkurence.</p>	<p>Strategie WT</p> <p>Úvaha o kompromisu, případné spojení se silnou firmou za účelem přežít.</p>

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Vochozka a kol., 2012, s. 350)

2 ANALYTICKÁ ČÁST

Analytická část se zabývá analýzou současného stavu společnosti. Jsou zde uvedeny základní informace o firmě a její následná Porterova analýza, PEST analýza makrookolí a taktéž SWOT analýza zkoumající vlivy vnějších a vnitřních faktorů.

2.1 Základní informace

Název: Richard Mund

Sídlo: Domažlická 147/10, Brno 612 00

Právní forma: fyzická osoba podnikající dle živnostenského zákona

Vznik: 28. 8. 2020

Druh živnosti: živnost koncesovaná, silniční nákladní doprava

IČO: 09469958

Společnost Richard Mund je firma zabývající se autodopravou s vozy do hmotnosti do 3,5 tuny, která nabízí své služby na trhu od poloviny roku 2020.

Působí primárně na území Jihomoravského, Olomouckého a Zlínského kraje. Dopravní služby však nabízí v rámci celé České republiky.

2.2 Předmět podnikání

Hlavním předmětem podnikání je komplexní všestranná logistická činnost včetně její následné realizace. Mezi další nabízené služby patří:

- vnitrostátní přeprava zásilek;
- přeprava rozměrných balíků;
- rozvoz zásilek k cílovým adresátům;
- expresní přeprava zásilky do 24 hodin.

Cíl firmy do budoucna je kompletní růst spojený s nákupem dalších vozidel pro účely rozvážení, taktéž získávání nových zákazníků a rozšiřování poskytovaných služeb.

2.3 Porterova analýza trhu

Porterova analýza se zaměřuje na konkurenční prostředí podniku, kterým je podnik obkloповán a může mít vliv na podnikání. Uvádí pět sil, pomocí kterých hodnotí hrozby a příležitosti pro firmu v daném odvětví trhu. Pro podnik je důležité analyzovat tyto síly za účelem přehledu svého postavení v konkurenčním prostředí.

2.3.1 Rizika vstupu nových konkurentů

Riziko vstupu nové konkurence na trh v logistickém odvětví je vcelku nízké i přesto, že bariéry vstupu na tento trh nejsou příliš vysoké. Vzhledem k tomu, že se jedná o provozování silniční dopravy, musí si podnikatel dle živnostenského zákona zřídit živnost koncesovanou, která je regulována státem. K provozu silniční dopravy je tedy nutné zřídit toto státní povolení. Nově začínající firmě stačí mít tedy koncesi, počáteční kapitál a automobily, které budou sloužit k přepravě zakázek a zboží.

Kvůli situaci ohledně pandemie covid-19 se značně zvýšila poptávka po doručování zakázek, objednávek a ostatních položek, které si finální zákazník přeje dostat až k prahu svých dveří. Díky této pandemii se celý logistický trh potýká s vyšší poptávkou, než je aktuálně schopný pokrývat. Bohužel s neustále se zvyšující cenou pohonných hmot není moc velký zájem vstupu nových subjektů na tento trh, takže konkurence není aktuální hrozbou.

2.3.2 Rivalita mezi stávajícími podniky

V Brně, jenž je sídlo této společnosti, se nachází velký počet společností poskytující logistické a přepravní služby. Většina těchto firem jako například PPL CZ, DPD, Geis, UPS, jsou vedeny jako společnosti s. r. o. zabývající se masovou hromadnou přepravou a převážně také mezinárodní.

Většina menších firem, stejně jako společnost Richard Mund jsou následně vedeny jako koncesované živnosti. Tyto společnosti se zabývají spíše vnitrostátní přepravou a menšími zakázkami, kde jsou v přímém kontaktu se zákazníkem, kterému své služby nabízejí a díky tomu mají se zákazníky osobnější přístup a možnosti řešení případných problémů. Malých zakázek je velké množství, a tak zde odpadá jakýkoliv konkurenční boj.

Vztahy s konkurencí má firma na dobré úrovni. Nastávají i situace, kdy si konkurenční spediční firma pronajme logistické služby společnosti Richard Mund z důvodů své velké vytiženosti a nemožnosti pokrytí všech zakázek.

2.3.3 Vyjednávací síla kupujících

Kvůli výskytu pandemie covid-19 se poptávka po přepravních službách mnohonásobně zvýšila a předčila tak aktuální nabídku. Díky tomu se také se zvedla ochota kupujících více utrácet za přepravní služby.

Zákazníky můžeme rozdělit na dvě skupiny, a to právnické a fyzické osoby. Právnické osoby jsou nejčastěji firmy, které požadují co nejvíce služeb za co nejméně peněz, bez nutného osobního přístupu. Hlavní vyjednávací silou je pro ně tedy cena, se kterou společnost Richard Mund často nemůže konkurovat velkým logistickým společnostem ve výběrových řízeních.

Fyzické osoby jsou tedy cílová skupina, na které se společnost Richard Mund zaměřuje. Hlavním důvodem je různorodost jednotlivých přepravovaných zakázek, kde hlavní prioritou je kvalita, rychlost a bezpečnost přepravy, nikoliv cena. Samostatná realizace přepravy je poté realizována přesně na míru a podle všech přání zákazníka.

2.3.4 Vyjednávací síla dodavatelů

Primární vyjednávací silou dodavatelů jsou dopravci, které můžeme dělit na velké spediční společnosti, které mají určené oblasti s depem, které tuto danou oblast obsluhují ať už svozem nebo rozvozem zásilek. Velké společnosti se také zavazují k přistavení dostatečného množství automobilů pro pokrytí poptávky. Malé společnosti a společnosti fungující na živnost často nedisponují vlastním depem nebo případným překladištěm, takže zakázky přebírají přímo od odesílatelů a rovnou doručují k adresátům. Společnost Richard Mund, která se řadí mezi malé firmy, má velkou vyjednávací sílu v rychlosti a kvalitě přepravy, takže může plně přizpůsobit cenu požadavkům kupujících.

Smlouvy s dopravci se sestavují individuálně pro každého dopravce zvlášť, protože je třeba brát ohled na množství doručovaných zásilek a přepravní kapacity každého dopravce. Cena za rozvezené zakázky bývá pevně stanovená, v případě nedodržení kritérií, jako čas dodání a poškození, se strhává procentuální částka při fakturaci.

2.3.5 Hrozby substitučních výrobků nebo služeb

Tento trh není příliš bohatý na substituty. Hlavním možným substitutem jsou expresní kurýrní služby, které jsou dost drahé a specializují se převážně na doručování důležitých dokumentů. Pro velké společnosti není kusová přeprava zakázek příliš lukrativní, vzhledem k rozměrům vozidel, které mají k dispozici. Některé firmy také nabízejí dopravu zboží do určité vzdálenosti od skladu nebo firmy. Dalším možným substitutem je doručování zakázky, kde je součástí nákupu výnos, montáž nebo instalace. V aktuální situaci tedy není příliš vysoká hrozba substitutů na trhu.

2.3.6 Zhodnocení analýzy

Bariéra pro vstup nových konkurentů na trh s logistickými službami není příliš velká, hrozba vstupu nových konkurentů však není příliš vysoká z důvodu stále rostoucích nákladů na pohonné hmoty a zvyšující se ceny nových vozidel. Konkurenční služby jsou dost silné, aby mohly rozšířit své portfolio nabízených služeb přímo na míru zákazníkům. Jedinou hrozbou by bylo spojení několika menších firem, které by vytvořily velkou silnou společnost a vznikl by tak velmi schopný konkurent.

2.4 PEST analýza

Pest analýza bude využita na zhodnocení vlivu vnějšího prostředí na společnost Richard Mund. Vlivy, které se nacházející v tomto okolí, nemůže společnost jakýmkoliv způsobem ovlivnit. Tyto vlivy jsou rozděleny do čtyř skupin, které jsou politicko-právní, ekonomické, sociálně-kulturní a technologické.

2.4.1 Politicko – právní faktory

EET

Z důvodu pandemie Covid-19 byla zákonem č. 137/2020 Sb. přerušena povinnost elektronicky evidovat tržby do konce roku. Tím došlo i k posunutí zahájení třetí a čtvrté fáze EET, ve kterých se měli do evidence připojit například dopravci, řemeslníci nebo zemědělci.

Současná vláda České republiky, která byla zvolena na základě voleb v roce 2021, jejímž předsedou je prof. PhDr. Petr Fiala, dne 9. 3. 2022 schválila návrh Ministerstva financí

ČR. Hlavním tématem návrhu je zrušení elektronické evidence tržeb – EET, které bylo schváleno a s platností od 1. 1. 2023 již nadále nebude nutné elektronicky evidovat tržby. To znamená úsporu finančních prostředků, které by musela společnost Richard Mund a společnosti provozující logistickou a přepravní činnost vynaložit na nákup zařízení pro tuto evidenci.

Daňový balíček 2022

Díky daňovému balíčku pro rok 2022 se rekordně navýší minimální zálohy, které jsou obsaženy v zákoně č. 356/2021 Sb., pro OSVČ o 487 Kč a to na 5 468 Kč. Pro OSVČ, kteří mají příjem do 1 milionu korun a využívající paušální daň je nárůst o 525 Kč, měsíčně tedy 5 994 Kč. U základní slevy na dani došlo také k výraznému navýšení na 30 840 Kč pro rok tento rok.

Silniční daň

Dle § 2 zákona č. 16/1993 Sb. podléhají silniční dani motorová vozidla a jejich přípojná vozidla registrovaná, provozovaná a používaná v České republice poplatníkem daně z příjmu právnických osob, pokud je používáno k činnosti, ze které jí plynou příjmy. To stejné platí i pro fyzické osoby. Osvobozeny od této daně jsou vozidla s největší povolenou hmotností 12 tun, které využívají alternativní pohon nebo jejich kombinace se spalovacím motorem.

2.4.2 Ekonomické faktory

Pandemie Covid-19

Covid-19 měl a stále má největší vliv na ekonomickou situaci. Ekonomický vývoj před pandemií vypadal příznivě, to mimo jiné také dokazoval stále kladný HDP, který však nástup pandemie prudce zbrzdil a měl negativní účinky na následný vývoj ekonomické situace. Všechny státem nařízené opatření se dotkly každého odvětví, v některých případech byly tyto omezení pro podnikatelské subjekty likvidační. S omezováním a postupným uzavíráním obchodů, restauračních zařízení a služeb však došlo ke značnému zvýšení poptávky po rozvoze službách. V posledním roce můžeme vidět opětovný trend rostoucího HDP a snahu o stabilizaci po pandemii.

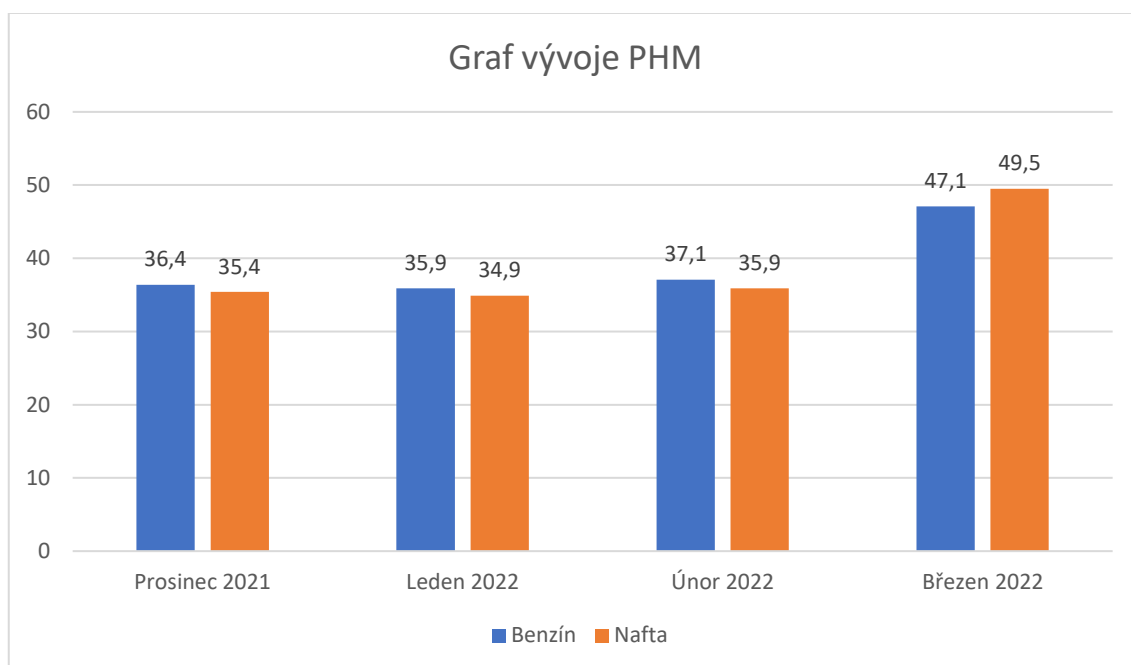
Tabulka č. 3: Meziroční změna HDP v letech 2017 až 2021

ROK	2017	2018	2019	2020	2021
HDP (%)	4,6	2,9	2,4	-5,6	3,3

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: kurzy.cz, 2022)

Invaze na Ukrajinu

Invaze Ruska na území Ukrajiny ke konci února roku 2022 měla za důsledek prudké zdražování pohonných hmot. Kvůli této invazi došlo ke značnému zdražování ropy na světových trzích, kde z důvodu strachu přerušení dodávek z Ruska začaly firmy skupovat ropu ve velkém. Tím došlo k navýšení ceny nejen pro spotřebitele, ale i pro dopravce.



Graf č. 1: Vývoj ceny PHM

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: kurzy.cz, 2022)

2.4.3 Sociálně-kulturní faktory

Díky stále rostoucímu počtu obyvatelstva a zvyšování průměrného dožitého věku se zvyšuje počet potenciálních zákazníků, kteří budou službu využívat. Životní úroveň se také zvyšuje, více lidí je znalých počítačových technologií a využívají online nákupy v internetových obchodech.

Z většího množství obyvatel plyne i větší dostupnost zaměstnanců, kteří budou mít dostatečné znalosti a dovednosti. Vzhledem k tomu, že zaměstnanci přicházejí do osobního kontaktu s adresáty i odesílateli, tak jejich přístup zanechává celkový dojem o profesionalitě společnosti. Je tedy v zájmu společnosti, aby přístup byl co nejlepší a zanechal nejlepší dojem.

Hlavním trendem dnešní doby je technika a možnosti co nejvíce věcí zařídit z pohodlí počítače nebo chytrého telefonu. Lidé mají spoustu práce a nemají čas chodit nakupovat, a proto většinu nákupů řeší pomocí internetových obchodů s doručením až domů. Internetové obchody v dnešní době nabízejí skoro veškeré zboží, které by zákazník chtěl nakoupit v kamenné prodejně, avšak s výhodou, že nemusí nikam chodit.

2.4.4 Technologické faktory

Informační technologie

Vzhledem k zvyšujícímu se počtu obyvatel, kteří využívají služby online nákupů a doručení domů, je potřeba vylepšovat způsoby a rychlost komunikace se zákazníky. Hlavní cíl v oblasti technologií je přesné sledování zásilky, aby zákazník věděl a měl přehled, kde přesně se zásilka nachází.

Technologické změny

Rychlost změn a úprav technologií v oboru dopravy je vysoký. Automobilky vyrábějí auta s nižší spotřebou a díky tomu disponují vyšším dojezdem. Nově se v tomto odvětví také začíná pomalu objevovat myšlenka využívání alternativních zdrojů pro pohon vozidel. Také se zvyšujícími se požadavky zákazníků je třeba stále obměňovat a vylepšovat vozový park nebo technologii přepravy. Pro stále větší spektrum druhů přepravovaných zásilek je taktéž nutné brát ohled na přesné postupy během přepravy, jako je například dodržení přesného teplotního řetězce nebo přeprava při určité teplotě.

2.4.5 Zhodnocení PEST analýzy

Mezi nejvýznamnějšími faktory pro společnost Richard Mund jsou faktory ekonomické. Nejpodstatnějším faktorem jsou ceny pohonných hmot, které mají stoupající charakter, což vede ke zdražování služby pro zákazníky. Vývoj HPD se i přes loňský propad opět dostává do kladných čísel, lidé tedy nakupují a poptávka po přepravních službách je stále

žádána. Pandemie Covid-19 značně přispěla v rychlosti růstu v přepravním odvětví a kvůli restrikcím začalo více lidí tyto služby využívat. Tyto služby se však drží oblíbené i nadále po rozvolnění opatření a poptávka neklesá.

2.5 SWOT analýza

SWOT analýza se věnuje internímu a externímu prostředí podniku. V interním prostředí zhodnotíme silné a slabé stránky podniku a v externím prostředí zjistíme následné příležitosti nebo případné hrozby pro podnik.

Tabulka č. 4: SWOT analýza společnosti Richard Mund

	SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
INTERNÍ	<ul style="list-style-type: none"> Kvalita práce Osobní přístup Rychlost přepravy Kvalita zaměstnanců Rozsah služeb Konkurenční výhody Flexibilita 	<ul style="list-style-type: none"> Velké množství práce Velikost firmy Malý vozový park Firma stojící na 1 člověku Nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců Čas pro hledání nových kvalifikovaných zaměstnanců
	PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
EXTERNÍ	<ul style="list-style-type: none"> Rozšíření firmy Rozšíření nabízených služeb Zisk nových zákazníků Spolupráce s více firmami Tvorba webu 	<ul style="list-style-type: none"> Růst ceny pohonných hmot Rychlý vývoj technologií Růst konkurence Ekonomické situace zákazníků

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Vochozka a kol., 2012, s. 350)

2.5.1 Silné stránky

Jednou z nejsilnějších stránek společnosti je kvalita odvedené práce, na které si pan Mund velmi zakládá, jenž jde ruku v ruce společně s osobním přístupem ke každému zákazníkovi. Velký důraz je taky kladen na dodržení veškerých přepravních podmínek, které mohou být vyžadovány povahou přepravované zásilky. Společnost Richard Mund bývá často volena zákazníky, kde levnější konkurence nemůže zajistit přesné požadavky zákazníka na přepravu.

Další silnou stránkou je rychlost přepravy, kde služby pana Munda překonávají velké expediční firmy díky přímé přepravě mezi odesílatelem a příjemcem. Zásilky jsou tak naloženy a při stálých teplotních podmínkách doručeny bez nutnosti překládky do jiného auta nebo překladiště, kde by mohlo dojít k jejich poškození.

Společnost Richard Mund díky kvalitnímu proškolení a pečlivému výběru zaměstnanců poskytuje zákazníkům široký rozsah služeb s profesionálním a osobním přístupem. Každý zaměstnanec, včetně pana Munda, přesně ví, jak s danou zásilkou manipulovat tak, aby kdykoliv v průběhu přepravy nedošlo k poškození jak automobilu, tak zakázky nebo jakékoliv újmě na zdraví.

Díky navázání spolupráce se silnějšími firmami z oblasti logistiky má jistotu zakázek a nových zákazníků, kvůli portfoliu nabízených služeb. Další silnou stránkou je flexibilita, kterou vzhledem ke své velikosti firma disponuje a může se tak velmi rychle přizpůsobovat a reagovat na změny v oblasti logistiky. Díky tomu je pro velké firmy atraktivním partnerem přesto, že se nachází teprve v rozvojové fázi svého podnikání.

2.5.2 Slabé stránky

Na aktuálním trhu v odvětví logistiky a přepravy je vyšší poptávka než nabídka, kterou není možné uspokojit a vyjít tak vstříc všem potenciálním zákazníkům, kteří se obrátí na společnost Richard Mund s žádostí využití služeb přepravy. Slabou stránkou je také velikost firmy, kterou řadíme mezi mikropodniky, kvůli které se nemůže angažovat ve výběrových řízeních na větší zakázky.

Aktuální velkou nevýhodou je velikost vozové parku, který aktuálně čítá pouze jedno vozidlo dodávkového typu, a to konkrétně Volkswagen Caddy maxi cargo. Jedno vozidlo bohužel nestíhá pokrývat veškeré zakázky i přes to, že je v provozu každý den a skoro nonstop.

Vhledem k tomu, že celý chod a fungování firmy stojí pouze na jednom člověku, a to majiteli firmy, kterým je pan Mund, je tak zahlcen administrativní prací, řešením případných problémů v rámci přepravy nebo případnými opravami a servisováním automobilu. Dále zaštiťuje osobní setkání a jednání se zákazníky, při kterých jsou domlouvány podmínky přepravy a účastní se také fyzicky samotného převozu zásilek jakožto řidič. Všechnu, nebo alespoň část této práce, jakožto firma fungující na jednom muži bohužel nemá na koho delegovat.

Logistický trh se potýká také s nedostatkem kvalifikovaných pracovních sil, v našem případě řidičů, kteří nejen dokážou řídit automobil, ale také jsou dostatečně fyzicky zdatní pro manipulaci při nakládce a vykládce zásilek. Další požadovanou kvalifikací na zaměstnance jsou dostatečné komunikační schopnosti při komunikaci se zákazníky a vyřizování jednotlivých zakázek. Vzhledem k tomu, že společnost je aktuálně postavena a funguje pouze na jednom muži, který musí obstarávat veškeré činnosti sám, tak nezbývá skoro žádný volný čas pro hledání a výběr vhodných kandidátů na pozice pro zaměstnání v logistickém oboru.

2.5.3 Příležitosti

Jako hlavní příležitost pro firmu lze spatřit v jejím rozšíření. Tím je myšleno hlavně rozšíření vozového parku o více vozidel, která budou vykonávat přepravu, a také nábor kvalifikovaných řidičů. Taktéž může být příležitost v rozšíření poskytovaných služeb, a to zejména mezinárodní přeprava zásilek, která by mohla v případě dovozu do České republiky být spojena se službou vyřízení veškeré administrativy spojené s proclením zakázky, a tím zákazníkům zjednodušit a zpříjemnit objednávání zakázek z jiných států.

Rozšíření služeb sebou nese potenciální rozšíření základny zákazníků, kteří by měli zájem tyto služby využívat. Taktéž nabídka doručení více zásilek záraz může být lákavou nabídkou a společnost si může získat další zákazníky.

Jako další příležitost se nabízí spolupráce s většími spedičními firmami, které by společnost Richard Mund nabízela svoje služby v rámci specializované přepravy zakázek pro náročnější zákazníky. Mimo spolupráci s většími firmami se také nabízí možnost spojení s jinou menší firmou nebo propojení s větší firmou jakožto samostatně fungující odnož větší firmy, od které by měla stabilní přísun zákazníků.

2.5.4 Hrozby

Největší hrozbu pro společnost představují aktuálně stále stoupající ceny pohonných hmot, které zvyšují náklady přepravních společností. Z toho také vyplývá zvyšování cen za přepravu pro zákazníky. Pokud ceny za pohonné hmoty budou stále růst do astronomických výšin, budou mít pro menší přepravní společnosti v některých případech až likvidační účinky.

Je nutné stále sledovat nové, rychle se vyvíjející technologie a inovace v odvětví logistiky a přepravy. Konkurenti mohou kdykoliv přijít s novou vylepšenou službou nebo novinkami, jako například rozvážení zakázek pomocí nákladních dronů nebo využívání elektromobilů za účelem snížení ceny za dopravu. Díky těmto inovacím, které by výrazně zrychlily a snížily cenu dopravy, by mohla konkurence disponující lepšími technologiemi přebírat firmě zákazníky.

Dalším rizikem je růst konkurence, která bude mít zajímavou nabídku služeb v kombinaci s nízkou cenou, kterou by přilákala zákazníky. Konkurence by také mohla zavést strategii snížení ceny až na dumpingovou cenu, což by znamenalo snížení ceny na hranici ziskovosti. Tento krok stlačení ceny konkurencí za dopravu by znamenal pro společnost Richard Mund značnou ztrátu zákazníků z důvodu nemožnosti konkurovat takto nízkým cenám.

Rizikovým faktorem je také ekonomická situace zákazníků, kdy z důvodu zvyšování cen a zvyšující se inflaci nemají dostatečné finanční prostředky pro využívání služeb přepravní společnosti.

2.5.5 Návrhy na zlepšení

Společnost by měla zkusit nejdříve rozšířit velikost svého vozového parku se zaměřením na technologické vybavení jednotlivých vozidel. Díky většímu počtu vozidel by bylo možné každé vozidlo vybavit různými styly vestavby nákladového prostoru, jako izolace pro udržení stabilní teploty během přepravy, chladírenská vestavba určená pro převoz chlazeného nebo mraženého zboží nebo paletovou vestavbu určenou pro převoz rozměrného zboží na paletách.

S rozšířením vozového parku o vozidla s konkrétní přestavbou může společnost rozšířit své portfolio nabízených služeb. Mezi nově nabízené služby by se mohla zařadit přeprava nadměrných zásilek, které vyžadují teploty pod bodem mrazu. Další nabízenou službou může být expresní přeprava květin, které díky chladírenské vestavbě nezvadnou a zvládnou i delší dobu v přepravě. S paletovou přestavbou se společnosti otevírá trh s expresní přepravou potravin, taktéž se otevírá trh s přepravou stavebního materiálu.

Rozšíření poskytovaných služeb by mohlo mít potenciální vliv na zisk nových zákazníků, kteří ocení rychlost přepravy a osobní přístup pana Munda.

Mezi další možnosti získání nových zákazníků je navázání spolupráce s více firmami. Jedním z druhů je možnost navázání spolupráce s přepravními společnostmi, které se zabývají jak hromadnou, tak kusovou přepravou zakázek k cílovým adresátům z velkokapacitních dep. V Brně by bylo možné spolupracovat například s firmami PPL, Zásilkovna nebo DPD. Jako další varianta se nabízí zahájení spolupráce s firmami přepravujícími potraviny, například Rohlík.cz, Košík.cz nebo Do-Do. Díky automobilům s vestavbami v nákladovém prostoru, které dovolují přesně nastavovat teplotu, by mohl být pan Mund žádaným partnerem na trhu rozvozu čerstvých surovin a potravin.

Majitel by také mohl zvážit tvorbu webových stránek, které by pomohly po marketingové stránce. Webové stránky by také obsahovaly kompletní seznam nabízených služeb společně s možností si tyto konkrétní služby objednat a předběžnou cenovou kalkulací.

Webová stránka by se také dala použít jako inzertní místo pro získání nových pracovníků. Tím by se panu Mundovi zvýšily šance na nalezení potenciálních zaměstnanců. Další možností je inzerce na Facebooku nebo na webových stránkách zabývajících se hledáním zaměstnanců.

Vzhledem k tomu celá společnost Richard Mund stojí pouze na panu Mundovi, který se stará o veškerou administrativu a sám také rozváží zakázky. Bylo by tedy vhodné najít zaměstnance, na kterého by mohl část svých povinností delegovat a díky tomu se více zaměřit na samostatný růst společnosti a hledání dalších dostatečně kvalifikovaných zaměstnanců.

Nákupem dalšího automobilu by se značně zvýšila efektivita společnosti. Taktéž v případě poruchy aktuálního vozidla by společnost i nadále mohla plnit předem sjednané zakázky. Nepřicházela by tak o zisk v případě odstavení aktuálně jediného vozidla do servisu.

2.5.6 Strategie SWOT analýzy

U podniků, které jsou velikostně střední a větší, je vhodné vytvořit tabulku z důvodu velkého množství jednotlivých bodů pro přehlednost jednotlivých strategií. U OSVČ a mikro podniků je přehlednější jednotlivé strategie vypsat místo vytváření tabulky.

SO strategie

Získání nových zákazníků na doporučení spokojených zákazníků a udržení stálých klientů díky osobnímu přístupu.

WO strategie

Zahájení spolupráce s firmami, které mají velké množství zákazníků. Zapracování na růstu firmy.

SO + WO strategie

Navázání spolupráce s firmou Rohlík.cz, kde kvůli rozvozu potravin bude maximálně využita chladicí vestavba auta.

ST strategie

Kladení vysokého důrazu na rychlost přepravy a zároveň přepravy více zakázek současně z důvodu úspory pohonných hmot.

WT strategie

Omezení přijímání nových zakázek za účelem hledání nových kvalifikovaných zaměstnanců.

Rozšíření vozového parku o vozidla fungující na alternativní pohon – elektřina, LPG, z důvodů stále zvyšující se ceny pohonných hmot.

3 NÁVRHOVÁ ČÁST

Návrhová část se zabývá rozebíráním jednotlivých možností financování dlouhodobého majetku, který chce společnost Richard Mund zakoupit. S důrazem na požadavky zadavatele hledá nejvhodnější řešení z nabídek bankovních společností. Na základě dostupných informací k jednotlivým variantám financování bude na závěr vybrána nejvhodnější možnost financování.

3.1 Předmět financování

Předmětem financování je nákladní automobil dodávkového typu, který rozšíří vozový park.

Společnost Richard Mund má k dispozici finanční obnos ve výši 80 tisíc korun, které může poskytnout na nákup tohoto majetku.

3.1.1 Automobil

Pan Mund by rád zakoupil nový automobil, a tím rozšířil svůj vozový park na dvě vozidla. Aktuální automobil z důvodu svého stáří musí procházet častěji servisem, a tak společnost Richard Mund přichází o zisk v okamžiku, kdy auto stojí v servisu. Nákup druhého vozidla tak v případě poruchy zajistí částečné pokrytí zakázek. Vzhledem k tomu, že se má jednat o novější vozidlo, tak případné problémy by měly být minimální.

Pan Mund se tedy rozhodl pro nákup automobilu, na který z vlastních prostředků může přispět sumou 80 tisíc korun. Tyto peněžní prostředky budou využity při akontaci leasingu nebo snížení částky poskytovaného úvěru.

Pan Mund nemá vybraný konkrétní automobil, má pouze požadavky, které musí být splněny. Tyto požadavky jsou následující:

- vůz dodávkového typu;
- značka Volkswagen;
 - model Caddy;
- maximální nájezd 100 000 km;
- stáří maximálně 6 let;
- manuální převodovka;

- automobil musí být ihned k dispozici skladem;
- bílá barva laku;
- maximální cena 480 000 Kč s DPH;

Alternativní pohon na palivo typu CNG nebo LPG není nutnou podmínkou. Je však vítaným bonusem z důvodu ušetření na silniční dani, která je dle Zákona č. 16/1993 Sb., o dani silniční, § 3, písm. f), pro vozidla sloužící pro nákladní nebo osobní dopravu s hmotností do 12 tun nulová. Dalším vítaným bonusem je 50 % sleva na dálniční známku.



Obrázek č. 1: VW Caddy
(Zdroj: [EuroCNG](#), 2022)

Následující tabulka obsahuje pět vozidel, které splňují požadované parametry a jsou ihned k dispozici ke koupi.

Tabulka č. 5: Příklady nabízených automobilů

Značka a model	Volkswagen Caddy				
Prodejce	Louda auto	Auto ESA	CAR1 Vysokov	EUROCNG	Autosalon Klokočka
Rok výroby	2019	2018	2017	2016	2017
Stav tachometru	70 919 km	95 095 km	62 274 km	50 055 km	24 333 km
Typ paliva	nafta	nafta	CNG + benzín	CNG + benzín	benzín
Výkon motoru	75 kW	75 kW	81 kW	81 kW	75 kW
Objem motoru	1 968 ccm	1 968 ccm	1 395 ccm	1 395 ccm	999 ccm
Cena s DPH	479 000 Kč	475 000 Kč	469 000 Kč	459 000 Kč	499 900 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Auto ESA, 2022; Autosalon Klokočka, 2022; CAR1 Vysokov, 2022; EuroCNG, 2022 a Louda auto,2022)

Zadané parametry splňují skoro všechny nabízené autobazary a autosalony. Jedinou výjimku tvoří Autosalon Klokočka, který maximální cenu stanovenou v požadavcích přesáhl o 19 900 Kč. Zároveň však má v nabídce auto s nejnižším nájezdem kilometrů a nejrozsáhlejší výbavou ze všech pěti porovnávaných vozidel.

Zbylé společnosti z nabídky mají vozidla značky Volkswagen Caddy k prodeji v cenovém rozmezí 459 000 Kč až 479 000 Kč. Je tedy možné tvrdit, že tento konkrétní typ automobilu je možné na trhu se zánovními vozidly pořídit s cenou do 480 000 Kč. Výše úvěru a leasingu bude tedy z tohoto důvodu nastavena na částku se stejnou hodnotou.

3.1.2 Možnosti financování

Při nákupu nového vozidla nepřipadá v úvahu nákup pomocí vlastních zdrojů, protože pan Mund aktuálně nedisponuje tak vysokým kapitálem pro přímé financování. Financování vlastními zdroji by bylo však výhodnější a zároveň by bylo odstraněno riziko zadlužení. Jedinými možnostmi, jak automobil získat, je tedy úvěr nebo finanční leasing. O zpětný leasing pan Mund nemá zájem, protože si auto chce ponechat. Operativní leasing nepřipadá v úvahu z důvodu, že auto chce pan Mund do vlastnictví z důvodu vlastních úprav vozidla.

Rozhodovat se tedy bude mezi úvěrem a finančním leasingem, které díky podmínkám připadají jako jediné v úvahu. Rozhodujícím faktorem pro pana Munda je velikost přeplatku a společně s ním má následující požadavky.

Maximální výše úvěru nebo leasingu: 480 000 Kč

Akontace: 80 000 Kč

Délka splácení: nejméně 3 roky (36 měsíců)

Preferovaná frekvence splátky: Měsíční

Maximální výše měsíční splátky: 18 000 Kč

Jednotlivé možnosti financování na základě těchto konkrétních požadavků, byly zjišťovány u následujících bankovních společností:

- Air Bank a. s.;
- Česká spořitelna, a. s.;
- ČSOB – Československá obchodní banka, a. s.;
- Equa bank a. s.;
- Fio banka a. s.;
- Hello bank! – BNP Paribas Personal Finance SA;
- Komerční banka, a. s.;
- mBank S. A.;
- MONETA Money Bank, a. s.;
- Raiffeisenbank, a.s.;
- UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.

Bylo zjišťováno, zda uvedené bankovní společnosti umožňují financování automobilu v hodnotě 480 000 Kč s možnou akontací 80 000 Kč, formou podnikatelského úvěru nebo finančního leasingu. Informace zjištěné od jednotlivých zástupců bankovních společností jsou uvedeny v tabulce níže.

Tabulka č. 6: Dostupnost bankovních produktů u vybraných společností

Název bankovní společnosti nebo zkratka	Úvěr	Finanční leasing
Air Bank	Ne	Ne
Česká spořitelna	Ano	Ne
ČSOB	Ano	Ano
Equa bank	Ne	Ne
Fio banka	Ne	Ne
Hello bank!	Ne	Ne
KB	Ano	Ne
mBank	Ne	Ne
MONETA	Ano	Ne
Raiffeisenbank	Ano	Ano
UniCredit	Ano	Ne

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: AirBank, 2022; Česká spořitelna, c2022a; ČSOB, c2022; EquaBank, 2022; FioBanka, c2022; Hello bank!, 2022; Komerční banka, c2022; mBank, 2022; MONETA, c2022; Raiffeisenbank, c2022; Unicredit Bank, c2022; Vorbis, 2022)

Při zakomponování požadovaných parametrů bylo z dostupných informací zjištěno, že úvěr na nákup automobilu by bylo ochotno poskytnout šest bankovních společností. Finanční leasing na nákup automobilu za uvedených podmínek nabízejí pouze dvě bankovních společností.

3.2 Úvěr

Požadavky pana Munda na financování automobilu v případě bankovního úvěru jsou následující:

Výše úvěru: 400 000 Kč

Délka splácení: 36 měsíců (3 roky)

3.2.1 Banky neposkytující úvěr

Níže vypsané bankovní společnosti neposkytují úvěr na uvedenou částku, nebo úvěry pro podnikatele vůbec nenabízí:

- Airbank – banka neposkytuje služby pro podnikatele, pouze pro fyzické osoby;
- Equa bank – podnikatelský úvěr poskytuje od 500 000 Kč do 1 500 000 Kč;
- Fio banka – poskytuje úvěr pro podnikatele až od 3 000 000 Kč;
- Hello Bank! – banka neposkytuje služby pro podnikatele, pouze pro fyzické osoby;
- mBank – banka poskytuje bezúčelový úvěr od 10 000 Kč do 300 000 Kč.

3.2.2 Banky poskytující úvěr

Vzhledem k tomu, že se jedná o podnikatelský úvěr, tak každá banka se snaží svým novým potenciálním klientům vyjít co nejvíce vstříc. Z tohoto důvodu je proto přesná výše úrokové sazby sdělena klientovi až po osobní konzultaci s bankéřem, který se snaží sestavit úvěr co nejvíce na míru a potřeby klienta. Bance je potřeba nadále sdělit IČO podnikatele a dodat veškeré vyžadované dokumenty. U podnikatelů se nejčastěji požaduje dodání daňového přiznání.

Z těchto důvodů jsou všechny nabízené bankovní produkty pouze v základní nabídce, bez jakékoliv úpravy na míru nebo doplňků.

Budou představeny bankovní produkty od šesti bankovních společností. Pro každý produkt bude kalkulována jedna varianta s tříletou dobou splácení podle požadavku zadavatele. Splátky budou fixní, splácené měsíčně a nebudou obsahovat havarijní pojištění nebo povinné ručení a jakékoliv poplatky za vedení úvěru.

Česka spořitelna

Česká spořitelna má v nabídce jeden úvěr, který se liší v závislosti na schopnosti klienta řádně splácet. V rámci úvěru je však potřeba brát v potaz i ceník (2022b, s. 19), který je platný od 1. 5. 2021 a pro firemní úvěry nad 100 000 Kč stanovuje měsíční poplatek ve výši 300 Kč za vedení úvěru.

V následující tabulce je uveden příklad úvěru nabízeného bankou, při výši úvěru 400 000 Kč.

Tabulka č. 7: Reprezentativní modely úvěru České spořitelny

Název	Půjčka při řádném splácení	Půjčka bez řádného splácení
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba	5,06 % p. a.	5,99 % p. a.
RPSN	5,47 %	6,25 %
Délka splácení	36 měsíců (1 splátka odpuštěna)	37 měsíců
Výše měsíční splátky	12 000 Kč	12 000 Kč
Celková částka	432 000 Kč	440 876 Kč
Výše úroků	32 000 Kč	40 876 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Česká spořitelna, c2022c)

Z uvedených údajů vychází, že první varianta díky včasnému splácení má nižší procenta úroku i RPSN než druhá varianta a dokonce bude jedna splátka odpuštěna. Ve druhé variantě není odpuštěna žádná splátka a klient je z důvodu své neschopnosti splácet včas finančně postihnut navýšením úrokové sazby.

ČSOB

Československá obchodní banka poskytuje na nákup vozidla dva typy úvěru. Jsou jimi účelový úvěr s obchodním názvem Autopůjčka a rychlý úvěr.

Tabulka č. 8: Reprezentativní modely úvěru ČSOB

Název	Rychlý úvěr	Autopůjčka
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba	8,62 % p. a.	8,19 % p. a.
RPSN	8,97 %	8,5 %
Délka splácení	36 měsíců	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 650 Kč	12 570 Kč
Celková částka	455 400 Kč	452 520 Kč
Výše úroků	55 400 Kč	52 520 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: ČSOB, c2022)

Z výsledků můžeme zjistit, že autopůjčka, která je účelně vytvořena pro nákup auta, vychází výhodněji než Rychlý úvěr, u kterého není potřeba dokládat účel použití.

KB

Komerční banka má široké portfolio nabízených účelových i bezúčelových úvěrů pro podnikatele. Pro financování auta nabízí úvěr Profi Auto, který poskytuje prostřednictvím společnosti ESSOX s. r. o. Tato společnost umožňuje financování nákupu automobilů s možností akontace 0 procent. Nabízí financování automobilů nových nebo ojetých, zde je podmínka, že auto může být maximálně 6 let staré. Maximální výše úvěru není limitována, minimální je však 30 000 Kč.

Tabulka č. 9 : Reprezentativní modely úvěru KB

Název	Profi Auto
Výše úvěru	400 000 Kč
Úroková sazba	5,9 % p. a.
RPSN	6,06 %
Délka splácení	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 469 Kč
Celková částka	437 822 Kč
Výše úroků	37 822 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: KB, c2022)

Komerční banka si za vedení úvěru v této finanční výši neúčtuje nic. Jako dodatečnou službu k úvěru nabízí pojištění schopnosti splácet. V případě výše úvěru 400 000 Kč tato dodatečná služba činí 400 Kč měsíčně a není započítána ve splátce.

MONETA

MONETA Money Bank nabízí dvě možnosti pro financování automobilu splňující požadavky zadavatele.

Tabulka č. 10: Reprezentativní modely úvěru MONETA

Název	Rychlý úvěr pro živnostníky	AutoCredit
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba	7,54 % p. a.	9,89 % p. a.
RPSN	7,8 %	10,37 %
Délka splácení	36 měsíců	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 449 Kč	12 889 Kč
Celková částka	448 188 Kč	464 004 Kč
Výše úroků	48 188 Kč	64 004 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: MONETA, c2022 a Vorbis, 2022)

MONETA nabízí Podnikatelský úvěr, který je bez zajištění a do výše 500 000 Kč si ho lze sjednat i online bez nutnosti osobní návštěvy pobočky nebo potřeby dokládat daňové přiznání.

Druhou možností, kterou MONETA nabízí, je financování pomocí úvěru AutoCredit, který je určen pro financování nových i ojetých automobilů, a to až do stáří 13 let. Při osobní konzultaci se zástupcem pro jižní Moravu, panem Vorbisem, byly zodpovězeny veškeré dotazy týkající se úvěru AutoCredit, včetně vypracování reprezentativního modelu. AutoCredit je novým bankovním produktem nahrazující finanční leasingy, které společnost MONETA vyřadila ze své nabídky služeb.

AutoCredit je v porovnání s Rychlým úvěrem v tomto konkrétním příkladě značně nevýhodný, a to kvůli výši zaplacených úroků. Úroková sazba v případě AutoCreditu je skoro dvojnásobná oproti Rychlému úvěru.

Raiffeisenbank

Společnost nabízí financování automobilu úvěrem, kde při řádném splácení v původně dohodnutém termínu bez předčasného nebo mimořádného splacení garantuje bonusovou sazbu úroku. Druhou možností financování je účelový úvěr na automobil, s obchodním názvem Carloan, kterou nabízí ve spolupráci se svou dceřinou společností Raiffeisen – Leasing, a to na vozidla stará až 8 let.

Tabulka č. 11: Reprezentativní modely úvěru Raiffeisenbank

Název	Úvěr při řádném splácení	Úvěr bez řádného splácení	Carloan
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba	4,8 % p. a.	8,99 % p. a.	6,99 % p. a.
RPSN	5,25 %	9,37 %	7,22 %
Délka splácení	36 měsíců	36 měsíců	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 719 Kč	12 719 Kč	12 349 Kč
Vrácený bonus za včasné splácení	27 576 Kč		
Celková částka	430 308 Kč	457 884 Kč	444 564 Kč
Výše úroků	30 308 Kč	57 884 Kč	44 564 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Raiffeisenbank, c2022)

Z uvedených údajů je očividné, že při řádném splácení dle stanovených podmínek vychází nejvýhodněji ze všech tří nabízených bankovních produktů Úvěr při řádném splácení. Výše jeho úroků je pouze 30 308 Kč, tedy skoro poloviční oproti úvěru bez řádného splácení, kde je klient „potrestán“ za nemožnost splácet značným navýšením úrokové sazby. Nárůst výše úroku v případně účelového úvěru Carloan je 14 256 Kč oproti úvěru s řádným splácením, což z něj dělá druhou nejvýhodnější variantu nabízenou touto bankovní společností. Carloan se tedy nabízí jako vhodná alternativa v případě, kdy si klient není jistý svou schopností řádně a včas splácet.

Unicredit Bank

Tato bankovní společnost pro možnost financování vozidla se zadanými požadavky, nabízí úvěr PRESTO Business. Výše úvěru je až do 1 milionu korun a při zřizování je nutné doložit pouze jedno daňové přiznání. Vzhledem k tomu, že se jedná o úvěr bezúčelový, není nutné dokládat účel úvěru a taktéž není potřeba dokládat bezdlužnost nebo tento úvěr zajišťovat nemovitostí. Další výhodou tohoto úvěru je možnost splácet až 5 let se zafixovanou úrokovou sazbou po celou dobu splácení.

Tabulka č. 12: Reprezentativní modely úvěru UniCredit

Název	PRESTO Business
Výše úvěru	400 000 Kč
Úroková sazba	6,9 % p. a.
RPSN	7,13 %
Délka splácení	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 333 Kč
Celková částka	443 988 Kč
Výše úroků	43 998 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: UniCredit Bank, c2022)

Společnost UniCredit Bank nabízí PRESTO Business úvěr na automobil za celkovou cenu 443 988 Kč. Celkový přeplatek tedy činí 43 998 Kč.

3.2.3 Porovnání nejvýhodnějších bankovních úvěrů

Tabulka č. 13: Přehled úvěrů

Bankovní společnost	Česká spořitelna	ČSOB	KB	MONET A	Raiffeisen bank	Uni Credit
Název	Půjčka při řádném splácení	Rychlý úvěr	Profi Auto	Rychlý úvěr	Úvěr při řádném splácení	PRESTO Business
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč	400 000 Kč	400 000 Kč	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba [p. a.]	5,06 %	8,62 %	5,9 %	7,54 %	4,8 %	6,9 %
RPSN	5,47 %	8,97 %	6,06 %	7,8 %	5,25 %	7,13 %
Délka splácení	36 měsíců	36 měsíců	36 měsíců	36 měsíců	36 měsíců	36 měsíců
Výše měsíční splátky	12 000 Kč	12 650 Kč	12 155 Kč	12 449 Kč	12 719 Kč	12 333 Kč
Celková částka	432 000 Kč	455 400 Kč	437 560 Kč	448 188 Kč	430 308 Kč	443 988 Kč
Výše úroků	32 000 Kč	55 400 Kč	37 560 Kč	48 188 Kč	30 308 Kč	43 998 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování)

V tabulce jsou porovnány všechny úvěry bankovních společností. V případě, že bankovní společnost má v nabídce více druhů úvěrů, byl do přehledu zpracován pouze nejvýhodnější úvěr ze všech nabízených. Po zohlednění veškerých požadavků od zadavatele by bylo nejvýhodnější zvolit úvěr od Společnosti Raiffeisenbank, který tyto požadavky splňuje.

Tato bankovní společnost nabízí úvěr v celkové výši 400 000 Kč s úrokovou sazbou 4,8 % p. a. a měsíční splátkou 12 719 Kč. Celková suma zaplacená za 36 měsíců činí 457 884 Kč, která je však ponížena o bonus ve výši 27 576 Kč za včasné splácení. Konečná suma zaplacená bance bude 430 308 Kč a s celkovým úrokem 30 308 Kč vychází jako nejvýhodnější úvěr pro nákup automobilu ze všech nabízených úvěrů.

V případě úvěru, kde úroková sazba není odvíjena od možnosti řádného splácení, vychází nejvýhodněji úvěr od Komerční banky s měsíční splátkou 12 449 Kč s úrokovou sazbou 5,9 % a celkovým úrokem 37 560 Kč. Částka zaplacená na úrocích při této variantě je však o 7 252 Kč vyšší než v případě úvěru od Raiffeisenbank.

3.3 Finanční leasing

Požadavky pana Munda při financování automobilu finančním leasingem jsou následující:

Výše úvěru: 400 000 Kč

Délka splácení: 54 měsíců

Nejnižší možná délka splácení finančního leasingu na automobil činí dle Zákona č. 586/1992 Sb. O daních z příjmu 54 měsíců, vzhledem k tomu, že automobil se řadí do druhé odpisové skupiny.

Banky poskytující leasing, ale nemají možnost nebo odmítli financování ojetého automobilu

- Česká spořitelna – finanční leasing je možný pouze na automobil, jehož staří je maximálně 5 let;
- Equa bank – prostřednictvím svého partnera finanční leasing na automobil v hodnotě 480 000 neumožňuje;

- Komerční banka – poskytuje leasing až od 1 000 000 Kč;
- Raiffeisenbank – poskytuje finanční leasing pouze na nová vozidla.

Zbylé bankovní společnosti nemají finanční leasing jako formu financování v nabídce vůbec, nebo tyto služby přestávají nabízet. Banky, které tuto formu přestávají nabízet většinou vše řeší už pouze formou úvěru na automobil.

Banky poskytující leasing

- ČSOB – prostřednictvím ČSOB Leasing;
- Raiffeisenbank – přes svou dceřinou společnost Raiffeisen – Leasing.

ČSOB Leasing

ČSOB Leasing nabízí široké spektrum možností financování majetku finančním leasingem – osobních a užitkových automobilů, nákladních automobilů a autobusů. Kromě výše zmíněných nabízí také financování zemědělských a stavebních strojů a techniky (ČSOB Leasing, c2020).

Raiffeisen – Leasing

Raiffeisen Leasing nabízí stejné portfolio služeb v rámci financování majetku, je možné financovat automobily užitkové i osobní, dopravní techniku a stroje. Službou navíc je možnost financování komerčních nemovitostí (Raiffeisen Leasing, c2021).

3.3.1 Porovnání leasingů

Tabulka č. 14: Porovnání reprezentativních modelů leasingu

Společnost	ČSOB Leasing	Raiffeisen – Leasing
Výše leasingu	400 000 Kč	400 000 Kč
Doba splácení	54 měsíců	54 měsíců
Úroková sazba	7,99 % p. a.	8,99 % p. a.
RPSN	8,29 %	9,37 %
Výše měsíční splátky	8 844 Kč	9 034 Kč
Celková částka	477 576 Kč	487 836 Kč
Výše úroků	77 576 Kč	87 836 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Výhodnější formu financování leasingem nabízí společnost ČSOB Leasing. Měsíční splátka činí 8 844 Kč a s úrokovou sazbou 7,99 % je celková zaplacená částka 477 576 Kč, přeplatek ve formě úroků je 77 576 Kč. V porovnání s druhou nabízenou variantou od společnosti Raiffaisen leasing je celkový zaplacený úrok nižší o 10 260 Kč.

V případě dodržení veškerých zákonných podmínek si společnost Richard Mund může leasingové splátky uplatňovat jako daňově uznatelný náklad.

3.4 Porovnání leasingu a úvěru

Tabulka č. 15: Porovnání nejvýhodnějšího úvěru a leasingu

Společnost	Raiffeisenbank	ČSOB Leasing
Typ	Úvěr	Leasing
Výše úvěru	400 000 Kč	400 000 Kč
Úroková sazba	4,8 % p. a.	7,99 % p. a.
RPSN	5,25 %	8,29 %
Délka splácení	36 měsíců	54 měsíců
Výše měsíční splátky	12 719 Kč	8 844 Kč
Vrácený bonus za včasné splácení	27 576 Kč	
Celková částka	430 308 Kč	477 576 Kč
Výše úroků	30 308 Kč	77 576 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Z tabulky, která srovnává nejlevnější nabídky úvěru a leasingu vyplývá, že při financování automobilu úvěrem by pan Mund při podmínkách, které si sám stanovil, přeplatil pouze 30 308 Kč. Pokud by se rozhodl financovat automobil leasingem, tento přeplatek by činil 77 576 Kč, což je více než dvojnásobná suma.

Pro variantu nejvýhodnějšího úvěru od Raiffeisenbank byl zpracován splátkový kalendář

Splátkový kalendář Raiffeisenbank

Tabulka č. 16: Splátkový kalendář

Měsíc	Splátka (CZK)	Úrok (CZK)	Úmor (CZK)	Úvěr (CZK)
1	12 719,89	3 000,00	9 719,89	390 280,11
2	12 719,89	2 927,10	9 792,79	380 487,31
3	12 719,89	2 853,65	9 866,24	370 621,08
4	12 719,89	2 779,66	9 940,23	360 680,84
5	12 719,89	2 705,11	10 014,79	350 666,05
6	12 719,89	2 630,00	10 089,90	340 576,16
7	12 719,89	2 554,32	10 165,57	330 410,59
8	12 719,89	2 478,08	10 241,81	320 168,77
9	12 719,89	2 401,27	10 318,63	309 850,14
10	12 719,89	2 323,88	10 396,02	299 454,13
11	12 719,89	2 245,91	10 473,99	288 980,14
12	12 719,89	2 167,35	10 552,54	278 427,60
13	12 719,89	2 088,21	10 631,69	267 795,91
14	12 719,89	2 008,47	10 711,42	257 084,49
15	12 719,89	1 928,13	10 791,76	246 292,73
16	12 719,89	1 847,20	10 872,70	235 420,03
17	12 719,89	1 765,65	10 954,24	224 465,79
18	12 719,89	1 683,49	11 036,40	213 429,39
19	12 719,89	1 600,72	11 119,17	202 310,22
20	12 719,89	1 517,33	11 202,57	191 107,65
21	12 719,89	1 433,31	11 286,59	179 821,06

22	12 719,89	1 348,66	11 371,24	168 449,83
23	12 719,89	1 263,37	11 456,52	156 993,31
24	12 719,89	1 177,45	11 542,44	145 450,87
25	12 719,89	1 090,88	11 629,01	133 821,85
26	12 719,89	1 003,66	11 716,23	122 105,63
27	12 719,89	915,79	11 804,10	110 301,52
28	12 719,89	827,26	11 892,63	98 408,89
29	12 719,89	738,07	11 981,83	86 427,07
30	12 719,89	648,20	12 071,69	74 355,38
31	12 719,89	557,67	12 162,23	62 193,15
32	12 719,89	466,45	12 253,44	49 939,70
33	12 719,89	374,55	12 345,35	37 594,36
34	12 719,89	281,96	12 437,94	25 156,42
35	12 719,89	188,67	12 531,22	12 625,20
36	12 719,89	94,69	12 625,20	0,00
Celkem	457 884	57 884	400 000	
Bonus	-27 576	-27 576		
Celkem	430 308	30 308	400 000	

(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.5 Návrh nejvhodnější formy financování

Z tabulky srovnání nejvýhodnějšího úvěru a leasingu bylo zjištěno, že panu Mundovi se nejvíce vyplatí bankovní úvěr z důvodu menších celkových zaplacených úroků.

Úvěr společnosti Raiffeisenbank splňuje veškeré požadavky zadavatele, včetně doby splácení v délce tří let a výše maximální měsíční splátky. Taktéž pořízením automobilu pomocí bankovního úvěru si lze odepisovat úroky z úvěru, protože jsou daňově uznatelné.

Po porovnání veškerých získaných informací od jednotlivých bankovních společností doporučuje pro účely financování automobilu autor práce využití úvěru nabízeného společností Raiffeisenbank.

ZÁVĚR

Hlavním cílem bakalářské práce bylo nalézt a zvolit nejvýhodnější způsob financování dlouhodobého hmotného majetku pro osobu podnikající jako živnostník. Konkrétním předmětem financování bylo nákladní vozidlo dodávkového typu pro potřeby rozvážky a přepravy zboží. Práce byla rozdělena do tří hlavních částí.

Teoretická část práce rozebírala základní pojmy nezbytné pro část analytickou a návrhovou. Teoretická část rozebírala základní pojmy týkající se podnikového prostředí, konkrétně předpoklady nutné pro výkon podnikatelské činnosti a její realizace. Taktéž byli představeny různé druhy, způsoby a možností financování v prostředí podniku, včetně jejich výhod a nevýhod. V závěru teoretické části jsou popsány a rozebrány jednotlivé strategické analýzy použité v analytické části.

Analytická část práce začala seznámením se se společností, podáním základních informací a představením předmětu podnikání. Dále byly zpracovány strategické analýzy, konkrétně Porterova analýza trhu, PEST analýza a SWOT analýza včetně strategií. Ke každé ze zmíněných analýz bylo po provedení analýzy zpracováno její celkové zhodnocení. V případě SWOT analýzy byly následně zhodnoceny i vybrané strategie.

Návrhová část byla zaměřena na splnění hlavního cíle, jímž bylo nalezení nejvýhodnějšího způsobu financování užitkového automobilu s maximální cenou 480 000 Kč. Bylo osloveno 11 bankovních společností s dotazem na vyhotovení nabídky úvěru a finančního leasingu v hodnotě 400 000 Kč. Ze všech oslovených bankovních společností nabídlo možnost úvěru 6 bank, které zároveň plní požadavky zadavatele. Možnost finančního leasingu byla nabídnuta pouze dvěma bankami, které byli schopné splnit požadavky při financování ojetého užitkového automobilu. Následovalo představení jednotlivých úvěrů bankovních společností společně s vypracovanými nabídkami, včetně jejich vzájemného porovnání, vyhodnocení a zvolení nejvýhodnější varianty. Dalším krokem bylo porovnání nabízených finančních leasingů a volba výhodnější varianty. Po konečném porovnání nejvýhodnějšího úvěru a leasingu došlo ke splnění hlavního cíle bakalářské práce – nalezení nejvýhodnější varianty financování užitkového automobilu.

Zvolenou možností financování užitkového automobilu byl vybrán úvěr nabízený bankovní společností Raiffeisenbank s názvem „Úvěr při řádném splácení“ v celkové výši 400 000 Kč s roční úrokovou sazbou 4,8 %, která je nejnižší ze všech obdržených nabídek úvěrů od konkurenčních bankovních společností. Délka splácení úvěru je 36 měsíců s měsíční splátkou ve výši 12 719 Kč. Celková zaplacená částka je rovna 457 884 Kč, které je následně snížena o bonus za včasné splácení ve výši 27 576 Kč. Konečná suma po odečtení bonusu činí 430 308 Kč a s výší celkových úroků pouze 30 308 Kč. Jedná se tedy o jednoznačně nejvýhodnější variantu financování užitkového automobilu, která je nabízena společností Raiffeisenbank a autor práce ji doporučuje využít.

ZDROJE

AIR BANK, [2022]. Co u nás zatím nenajdete. In: Air Bank: Člen skupiny PPF [online]. Praha: Air Bank [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.airbank.cz/co-vas-nejvic-zajima/co-u-nas-zatim-nenajdete>

AUTO ESA, 2022. Volkswagen Caddy 2.0TDi. In: Auto ESA [online]. Praha: Auto ESA [cit. 2022-4-26]. Dostupné z: <https://www.autoesa.cz/volkswagen/caddy/uzitkove-vozidlo/nafta/405252149>

CAR1, 2022. VOLKSWAGEN CADDY MAXI 1.4TGI VYHR.SED*KAMERA. In: Car1[online]. Vysokov [cit. 2022-4-26]. Dostupné z: <http://www.car1.cz/nabidka-vozu/volkswagen-caddy-maxi-1-4tgi-vyhr-sed-kamera/>

ČESKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 137/2020 Sb., o některých úpravách v oblasti evidence tržeb v souvislosti s vyhlášením nouzového stavu, c2010-2021. Aktuální znění. 80 In: Zákony pro lidi [online]. Zlín: AION CS [cit. 2022-4-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2020-137/zneni-20201103>

ČESKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), c2010-2021. Aktuální znění. In: Zákony pro lidi [online]. Zlín: AION CS [cit. 2021-5-7]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-455>

ČESKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník. In: Občanský zákoník: změny občanského zákoníku od 1. 7. 2020. Ostrava: Sagit, 22. 6. 2020. Úplné znění, č. 1980. ISBN 978-80-7488-415-3

ČESKÁ REPUBLIKA. Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích. In: Obchodní korporace. Ostrava: Sagit, 22. 6. 2020. Úplné znění, č. 1382. ISBN 978-80-7488-417-7

ČESKÁ SPOŘITELNA, 2022b. Ceník pro podnikatele a malé firmy, veřejný a neziskový sektor [online]. Účinné od 1. 5. 2021. Praha: Česká spořitelna 87 [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: https://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/RR_SK.ANN..xml,pdf_IE

ČESKÁ SPOŘITELNA, c2022a. Úvěry. In: Česká spořitelna [online]. Brno: Česká spořitelna [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.csas.cz/cs/firmy/uvery#leasing>

ČESKÁ SPOŘITELNA, c2022c. Půjčka na velké i malé věci už od 2 000 Kč. In: Česká spořitelna [online]. Praha: Česká spořitelna [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.csas.cz/cs/osobni-finance/pujcky/pujcka>

ČSOB LEASING, c2020. Financování: Jednoduše pro vás. ČSOB Leasing: Jednoduše pro vás [online]. Praha: ČSOB Leasing [cit. 2022-5-2]. Dostupné z: <https://www.csobleasing.cz/financovani>

ČSOB LEASING, c2022. Úvěry a financování: Spočítejte si Rychlý úvěr. In: ČSOB Leasing [online]. Praha: ČSOB Leasing [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.csobleasing.cz/autopujcka>

ČSOB, c2022. Automobil: Když potřebujete posílit firemní vozový park. In: ČSOB [online]. Praha: ČSOB [cit. 2022-2-28]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/firmy/uvery-a-financovani/automobil>

EQUA BANK, 2022. Možnosti financování formou úvěru a leasingu pro podnikatele [ústní sdělení po telefonu]. Brno, 28. 4. 2022 Soukromá komunikace s telefonistou zákaznické linky společnosti Equa Bank

EUROCNG, 2022. VW Caddy MAXI 1.4 TGI Ecofuel skříň MAN 2016. In: EuroCNG [online]. Praha [cit. 2022-4-26]. Dostupné z: <https://www.eurocng.cz/katalog/ihned-k-dodani/vw-caddy-1-4-tgi-maxi-skrin-man-2016-19575/>

EUROCNG, c2012-2022. VW Caddy. *EuroCNG*. Dostupné z: https://www.eurocng.cz/userfiles/thumbs/b/dsc05338-jpg-16497732093566_790x580_ff_90.jpg [cit. 2022-4-26].

EVROPSKÁ KOMISE, 2015. Uživatelská příručka k definici malých a středních podniků [online]. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie [cit. 2021-12-30]. ISBN 978-92-79-45316-8. Dostupné z: http://publications.europa.eu/resource/cellar/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0010.01/DOC_1. DOI: 10.2873/244305

FINANČNÍ SPRÁVA ČESKÉ REPUBLIKY, [2021]. Kdo, co a odkdy?: Přehled povinných subjektů, předmět evidence tržeb a harmonogram spuštění. Etržby [online]. c2016 – 2021. Praha: Finanční správa ČR [cit. 2022-4-14]. Dostupné z: <https://www.etrzby.cz/cs/kdo-co-a-kdy>

FIO BANKA, c2022. Podnikatelské úvěry. In: Fio banka [online]. Praha: Fio banka [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.fio.cz/bankovni-sluzby/uvery/podnikatelske-uvery>

HELLO BANK!, c2022. [Účty]. In: Hello bank!: by Cetelem [online]. Praha: Hello bank! [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.hellobank.cz/ucty/sporici-ucet>

KALOUDA, František, 2017. Finanční analýza a řízení podniku. 3. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-646-0

KISLINGEROVÁ, Eva a kol. Manažerské finance. 3. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-8- -7400-194-9.

KLOKOČKA AUTOSALON, 2022. VOLKSWAGEN CADDY 1.0 TSI TRENDLINE MPV. In: Klokočka autosalon [online]. Praha [cit. 2022-4-26]. Dostupné z: <https://www.klokočka.cz/car/volkswagen-caddy-1-0-tsi-trendline-mpv-581259>

KOMERČNÍ BANKA, c2022. Profi Auto: Úvěr na nákup osobního nebo užitkového auta. In: KB: Budoucnost jste vy [online]. Praha: Komerční banka [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/podnikatele-a-male-firmy/podnikatelske-uvery/ucelove/profi-auto>

KURZY. Makroekonomika. [online]. 2022 [cit. 2022-4-14]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/>

KURZY. Makroekonomika. [online]. 2022 [cit. 2022-4-14]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/komodity/benzin-nafta-cena/?ndb=90>

LOUDA AUTO, 2022. Volkswagen Caddy Maxi skříňový vůz 2,0 / 75 kW. In: Louda auto [online]. Pardubice [cit. 2022-4-26]. Dostupné z: <https://louda.cz/ojete-vozy/volkswagen-caddy-maxi-skrinovy-vuz-75kw-c10683.htm>

MARTINOVIČOVÁ, Dana, Miloš KONEČNÝ a Jan VAVŘINA, 2019. Úvod do podnikové ekonomiky: 2., aktualizované vydání [online]. 2. vydání. Praha: Grada Publishing [cit. 2021-02-01]. ISBN 978-80-271-0366-9. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/e-kniha/uvod-do-podnikove-ekonomiky-514630/>

mBank, 2022. Možnosti financování formou úvěru a leasingu pro podnikatele [ústní sdělení po telefonu]. Brno, 28. 4. 2022 Soukromá komunikace s telefonistou zákaznické linky společnosti mBank

MONETA, c2022. Rychlý online úvěr pro živnostníky. In: MONETA Money Bank [online]. Praha: MONETA Money Bank [cit. 2022-4-28]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/pujcky-a-uvery/business-uver-nejzajisteny>

NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ, 2010. Finanční řízení podniku: Moderní metody a trendy [online]. Praha: Grada Publishing [cit. 2021-02-01]. ISBN 978-80-247-6701-7. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/e-kniha/financni-rizeni-podniku397671/>

Občanský zákoník: novelizované znění. Ostrava : Sagit, 2012. ISBN 978-80-7488-415-3

RAIFFEISEN LEASING [online], c2021. Praha: Raiffeisen - Leasing [cit. 2022-5-2]. Dostupné z: <https://www.rl.cz/>

RAIFFEISENBANK, c2022. Rychlá půjčka s bonusovou sazbou od 4,8 %. In: Raiffeisenbank: Banka inspirovaná klienty [online]. Raiffeisenbank [cit. 2022-4-28]. 89 Dostupné z: <https://www.rb.cz/osobni/pujcky/rychla-pujcka>

REJNUŠ, Oldřich, 2016. Finanční trhy. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-5871-8.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-8- -247-3339-5

SRPOVÁ, Jitka. Začínáme podnikat. Praha : Grada, 2020. ISBN 978-80-271-2253-0.

SYNEK, Miroslav, Eva KISLINGEROVÁ a kol., 2015. Podniková ekonomika. 6. přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-274-8.

ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele. Praha: Grada, 2019. ISBN 978-80-271-2182-3.

UNICREDIT BANK, c2022. PRESTO Business. In: UniCredit Bank [online]. Praha: UniCredit Bank [cit. 2022-4-30]. Dostupné z: <https://www.unicreditbank.cz/cs/podnikatele-a-mensi-firmy/uvery/splatkovy-uver.html>

VALACH, Josef. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9

VÁVRA, Jiří, 2022. Možnosti financování ojetého automobilu pro živnostníka [sdělení po telefonu]. 28. 4. Soukromá komunikace autora práce s konzultantem společnosti Raiffeisen Leasing.

VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ a kol., 2012. Podnikání pro malé a střední firmy. 3. vydání. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4520-6

VOCHOZKA, Marek a Petr MULAČ a kol., 2012. Podniková ekonomika [online]. Praha: Grada Publishing [cit. 2021-01-27]. ISBN 978-80-247-8200-3. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/e-kniha/podnikova-ekonomika-514656/>

VORBIS, Tomáš, 2022. Možnosti financování ojetého automobilu pro živnostníka [sdělení po telefonu]. 28. 4. Soukromá komunikace autora práce s konzultantem společnosti MONETA.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: VW Caddy	45
------------------------------	----

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Rozřazení podniků dle Evropské komise	18
Tabulka č. 2: SWOT analýza a její strategie.....	29
Tabulka č. 3: Meziroční změna HDP v letech 2017 až 2021	35
Tabulka č. 4: SWOT analýza společnosti Richard Mund.....	37
Tabulka č. 5: Příklady nabízených automobilů	46
Tabulka č. 6: Dostupnost bankovních produktů u vybraných společností	49
Tabulka č. 7: Reprezentativní modely úvěru České spořitelny	51
Tabulka č. 8: Reprezentativní modely úvěru ČSOB	52
Tabulka č. 9 : Reprezentativní modely úvěru KB	53
Tabulka č. 10: Reprezentativní modely úvěru MONETA	54
Tabulka č. 11: Reprezentativní modely úvěru Raiffeisenbank	55
Tabulka č. 12: Reprezentativní modely úvěru UniCredit.....	56
Tabulka č. 13: Přehled úvěrů.....	57
Tabulka č. 15: Porovnání reprezentativních modelů leasingu	60
Tabulka č. 16: Porovnání nejvýhodnějšího úvěru a leasingu	61
Tabulka č. 14: Splátkový kalendář	62

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Vývoj ceny PHM	35
--	----