

Česká zemědělská univerzita v Praze
Technická fakulta

INOVACE SYSTÉMU ŘÍZENÍ AUTOPŮJČOVNY

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Boleslav Kadleček, CSc.

Autor práce: Bc. Ondřej Svoboda

PRAHA



2014

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra vozidel a pozemní dopravy

Technická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Svoboda Ondřej

Obchod a podnikání s technikou

Název práce

Inovace systému řízení autopůjčovny

Anglický název

The Innovation of Car Rental Management system

Cíle práce

Cílem práce je návrh inovace systému řízení vybrané autopůjčovny, včetně systému péče o daný soubor provozovaných vozidel.

Metodika

- prostudovat základní literaturu, příp. normy, legislativní předpisy a další dostupné prameny a provést literární rešerši v oblasti řízení podniků typu auto-půjčovna a v oblasti údržeb vozového parku
- vyhledat a kontaktovat významné instituce a organizace, zabývající se problematikou půjčování automobilů
- provést vlastní analýzu a uvést případně nově teoretické předpoklady a názory pro řešení problematiky řízení činnosti auto-půjčovny
- provést analýzu současného stavu systému řízení ve vybrané auto-půjčovně a navrhnout možné inovace
- vypracovat závěry a doporučení

Osnova práce

1. Úvod
2. Zásady údržby vozidel
3. Metody řízení auto-půjčovna
4. Analýza řízení vybraného podniku
5. Návrh inovací v řízení a údržbě
6. Závěry a doporučení

Rozsah textové části

50-60 stran

Klíčová slova

údržba, diagnostika, autopůjčovna, pronájem vozidel

Doporučené zdroje informací

1. HOYLE, D. Automotive quality systems handbook. 2. Vydání. Amsterdam: El-sevier Butterwoth Heinemann, 2005. 709 s. ISBN 0-7506-6663-3.
2. REMEK, Branko. Provozní údržba a diagnostika vozidel. vydání první. Praha : ČVUT, 2002. 142 s. ISBN 80-01-02615-9.
3. STODOLA, Jirí. Provoz, údržba a opravy vozidel I., první. Pardubice : Univerzita Pardubice, 2009. 78 s. ISBN 978-80-7395-103-0.
4. GSCHIEDLE, Rolf, et al. Příručka pro automechanika. 3. přepracované vydání. Praha : Europa-Sobotáles cz s.r.o., 2007. 688 s. ISBN 978-80-86706-17-7.
5. PAPOUŠEK, M – ŠTĚRBA, P: Diagnostika spalovacích motorů. 2. vydání. Brno: Computer Press, a. s., 2007. 224 s. ISBN 978-80-251-167-5.
6. VLK, František. Diagnostika motorových vozidel. 2006 ISBN 80-239-7064-X

Vedoucí práce

Kadleček Boleslav, doc. Ing., CSc.

Termín zadání

listopad 2011

Termín odevzdání

duben 2014

doc. Ing. Boleslav Kadleček, CSc.

Vedoucí katedry



V Praze dne 8.2.2012

prof. Ing. Vladimír Jurča, CSc.

Řečník fakulty



Technická fakulta

Čestné prohlášení

Prohlašuji tímto, že jsem tuto diplomovou práci na téma „*Inovace systému řízení autopůjčovny*“ vypracoval samostatně pod vedením doc. Ing. Boleslava Kadlečka, CSc. za použití uvedených bibliografických zdrojů a odkazovaných informací. Svým podpisem stvrzuji shodu tištěné verze s elektronickou verzí diplomové práce.

V Praze dne 4. Dubna 2014

Podpis:

Ondřej Svoboda



Poděkování

Technická fakulta

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu mé diplomové práce, panu doc. Ing. Boleslavu Kadlečkovi CSc., který mi umožnil zpracování tohoto netradičního tématu a byl mi při jeho tvorbě oporou. Neméně důležitá pro mne byla ochota pana profesora Ing. Miroslava Kavky, DrSc. při jeho obětavých konzultacích v oblasti využitelnosti strojů a především díky zapůjčení výpočetního programu AutoExpert. Dále bych zde rád vyzdvihl ochotu účetního oddělení firmy autotour při sběru dat a především majiteli firmy, panu Pavlu Svobodovi za umožnění individualizace pracovní náplně vedoucí k pochopení všech podstatných principů funkce analyzované půjčovny. V neposlední řadě bych rád poděkoval několika prodejcům Škody Auto a.s., jejichž zásluhou byly získány důležité podklady této práce.

Abstrakt:

Práce je založena na poznatcích z předchozího šetření, provedeného v bakalářské práci „Systémy péče o vozidla v autopůjčovnách“. Předmětem řešení této práce je analýza systému řízení fyzické autopůjčovny se zaměřením na jeho zdokonalení dle vzoru západoevropských zemí podle výsledků bakalářské práce a s přihlédnutím na specifika České republiky. Rešeršní část uvádí jak obecné zásady údržby samotných vozidel, tak náležitosti, spojené s jejich správou v autopůjčovnách z pohledu předních českých odborníků. Kapitola „Náklady provozu vozidla“ pojednává o dílčích výdajích nezbytných k provozování každého motorového vozidla a následně je řešen způsob jejich obecného výpočtu. Praktická část práce je zaměřena nejprve na podrobnou analýzu zvolené autopůjčovny včetně výčtu manažerských postupů řízení a posléze na aplikaci obecných definic výpočtů provozních nákladů nejčastěji používaných vozidel zvolené autopůjčovny. V závěru práce je nastíněn návrh možných inovací včetně ekonomických dopadů.

Klíčová slova: údržba, diagnostika, autopůjčovna, pronájem vozidel,

THE INNOVATION OF CAR RENTAL MANAGEMENT SYSTEM

Summary:

The thesis is based on the knowledge from former investigation which was conducted in the bachelor thesis called “The systems of vehicles maintenance in rentcar companies“. The subject matter of this diploma thesis is the analysis of the system in running a genuine car rental. It is focused on its improvement according to the West European countries example, which is mentioned in the bachelor thesis, considering specific properties of the Czech Republic. The literature search introduces both general principles of vehicle service itself and issues connected to the vehicle administration in car rentals which is regarded from the Czech leading experts’ point of view. The chapter Vehicle operation expenditures deals with particular expenses which are necessary for operation of each motor vehicle. Subsequently the way of their general calculation is solved. The practical part firstly specialises in detailed analysis of the chosen car rental. It includes listing of manager running procedure, and also general definitions application of operation expenditures calculation for the most often used vehicles in the chosen car rental. Finally, at the end of this diploma thesis there is a suggestion of possible innovations including economic impacts.

Key Words: vehicle care, vehicle diagnosis, rental car company, car hire

Obsah:

1 Úvod	2
2 Zásady údržby vozidel.....	4
2.1 Provozní stavy strojů a jejich obnova.....	7
2.2 Rozsah údržby vozidel	9
2.3 Metody řízení auto-půjčoven.....	13
2.4 Fleet management	14
2.5 Rozdíly řízení malých a velkých půjčoven	15
2.6 TCO	17
2.7 Náklady provozu vozidel	18
Odpisy.....	19
Silniční daň	21
Zákonné pojištění.....	21
Nadstavbové volitelné pojištění.....	22
2.8 Způsob výpočtu celkových nákladů provozu vozidla (TCO)	22
Náklady z hrazení zákonných poplatků.....	23
Amortizační náklady.....	23
Náklady plynoucí z využití cizího finančního kapitálu	24
Náklady zúročení vlastního kapitálu	25
Celkové fixní náklady.....	26
Náklady na pohonné hmoty a maziva.....	26
Náklady na údržbu	27
Náklady na pomocný materiál	28
Celkové jednotkové náklady variabilní	29
3 Cíl práce a metodika	30
Cíl práce.....	30
Metodika	31
4 Analýza řízení vybraného podniku	32
4.1 Skladba vozového parku	32
4.2 Definice firmy a její zařazení na trhu.....	34
Krátkodobé pronájmy vozidel firmám	34
Operativní leasing	34

Správa cizích vozových parků.....	35
Expresní přeprava zásilek.....	35
Profesionální přeprava osob	36
Růst firmy	36
4.3 Rozbor historie vozového parku a souvisejících vztahů.....	37
4.4 Současný systém nákupu nových vozidel	39
4.5 Současný systém pojištění vozidel	40
4.6 Současný systém odprodeje vozidel	41
4.7 Výpočet celkových nákladů provozu používaných vozidel	42
Metodika výpočtu	42
Škoda Superb Combi 4×4; 2,0 TDI 103kW	44
Škoda Octavia Combi	47
5 Návrh inovací v řízení a údržbě	50
5.1 Systém pořizování nových vozidel	52
Experimentální výpočet celkových nákladů provozu používaných vozidel	52
Metodika experimentálního výpočtu.....	52
Škoda Superb Combi 4×4	53
Škoda Octavia Combi	54
5.2 Pojištění vozů	55
5.3 Odprodej vozidel	56
6 Závěry a doporučení	57
6.1 Ekonomické zhodnocení	57
6.2 Závěr.....	59
7 Seznamy.....	61
Seznam tištěné literatury:.....	61
Seznam webových zdrojů.....	61
Přehled zkratk:	63
Zkratky zástupných prvků vzorců nákladových výpočtů	63
Seznam obrázků:	64
Seznam tabulek:	64
Seznam grafů:.....	64
8 Přílohy	i

1 Úvod

Individuální automobilová doprava představuje v posledních patnácti letech neustále šedesát až sedmdesát procent celkového přepravního výkonu České republiky. Podle Českého statistického úřadu připadala v roce 2012 na každého občana České Republiky částka 12.732,- Kč, vyjadřující ucelené hrubé peněžní vydání na dopravu. Z této statistiky jasně vyplývá pevná pozice osobních motorových vozidel nejenom na našem, ale i na evropském a celosvětovém území. Motorová vozidla se stala prostředky zcela nezbytnými a tvoří důležitou součást výrobních, prodejních i sociálních segmentů naší společnosti. Trendem posledních let je u společností mnoha druhů zaměření své činnosti především na vlastní odvětví působnosti, přičemž nesouvisející, ale přesto velmi podstatné součásti, se snaží převádět na externí firmy formou takzvaného outsourcingu. Outsourcing je přejaté slovo z angličtiny znamenající v překladu formu externí organizace určité činnosti. Rozumí se jím převedení části úkolů zadavatele na dodavatele. Tento způsob organizace je poslední dobou využíván v mnoha oblastech podnikání. Prospívá do jisté míry nejen nižšímu administrativnímu zatížení firmy, ale také profesionalitě externího řešení díky propracovanějším systémům externích firem a nepochybně vyššími zkušenostmi externistů v daném oboru. Outsourcovaných činností je v odvětví průmyslu mnoho. Jednou z částí tohoto důmyslného systému jsou i motorová vozidla. O jejich provoz se z pohledu outsourcingu starají společnosti nabízející komplexní servis jejich pronájmu, správy, údržby i závěrečného prodeje. Počet společností, které do této problematiky vstupují, má na českém trhu pozvolna rostoucí trend. Externí správa je často nabízena leasingovými společnostmi (pozn.: v překladu znamená leasing formu pronájmu), autopůjčovkami, nebo samotnými automobilkami, operujícími na konkrétním trhu.

Situace dnešních autopůjčoven je významně ovlivňována působením dvou faktorů. Prvním z nich jsou instituce, které nabízejí financování vozidel a v průběhu let získaly díky velkému počtu nakupovaných vozidel natolik zajímavou velkoobchodní cenu přímo od výrobce vozidla, že přistoupili k rozšíření svých služeb o nabídku vozidel pronajímaných s různou mírou dalších služeb. Druhý faktor je tvořen samotnými výrobci vozidel a jejich rozsáhlou obchodní sítí. Dnešní doba představuje na poli motorových vozidel téměř neuvěřitelné množství nabízených vozidel a tím i konkurenční boj společně se snahou o využití každé

možné příležitosti. Jednou z těchto příležitostí se tak stala i široká síť již zaběhlých prodejen nových vozů, kde lze automaticky potenciálnímu zákazníkovi nabídnout ke koupi nejen samotné vozidlo, ale i paletu dalších služeb společně s určitou pravděpodobností, že klient po uplynutí smlouvy v případě spokojenosti s poskytovanými službami využije nabídku prodejce znovu. Obrovskou výhodou je stejně jako v předešlém případě příliv klientů samostatně bez podílu instituce na jakémkoliv zviditelnění. Klienti původně přicházejí se žádostí o nákup, či financování vozu a odcházejí s ucelenou nabídkou dlouhodobého pronájmu vozidla za paušální poplatek s mnoha výhodami. Mezi všemi institucemi vzniká pochopitelně značná rivalita, která nabízí klientovi široké možnosti výběru. Konkurence mezi společnostmi je nekompromisní. Stejně, jako je tomu v jiných odvětvích, pracuje s konkurencí každá společnost jinak. Některé se zaměřují na nadstandardní služby bez příplatku, jiné mají různé skryté poplatky, jako je tomu například v bankovníctví. V každém případě je však na českém trhu mnoho dostupných možností, ze kterých si zákazníci mohou vybírat.



Technická
fakulta

2 Zásady údržby vozidel

Údržba motorových vozidel má mnoho společného s údržbou jiných strojů. Vozidlo samotné je ve své podstatě stroj, složený z více podskupin, takzvaných strojních celků, jejichž životnost je omezena a zároveň může být do jisté míry značně ovlivněna kladným i záporným směrem. Z ekonomického hlediska je zajisté vyžadováno prodloužení životnosti při současném zachování nízkých provozních nákladů. Těchto cílů nelze docílit ani u vozidel, ani u jiných strojů, bez odpovídající péče – údržby. Pojem údržba vychází z oboru provozuschopnosti strojů a rozumí se jím kombinace všech technických, administrativních a manažerských činností během životního cyklu objektu, zaměřených na udržení provozuschopnosti, nebo na navrácení tohoto objektu do stavu, ve kterém může vykonávat požadovanou funkci.

Jinými slovy je údržba souhrn všech činností:

- vykonávaných za účelem udržení stroje v provozuschopném stavu
- navrácení stroje do provozuschopného stavu

Údržba se dělí dle smyslu náplně na preventivní, diagnostickou a následnou [7].

- **Preventivní**

Preventivní údržba je údržba prováděná v předem stanovených intervalech, nebo podle předepsaných kritérií. Je zaměřená na snížení pravděpodobnosti poruchy, nebo degradace fungování objektu.

- **Diagnostická**

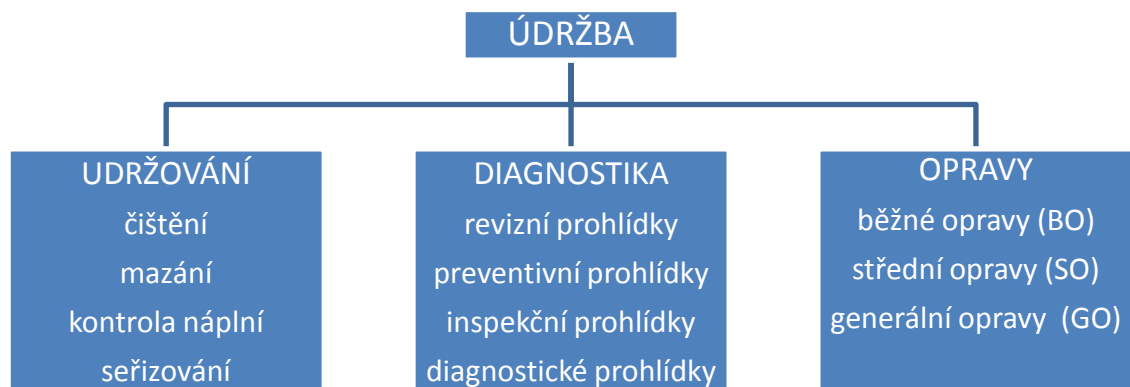
Diagnostická údržba je údržbou preventivní, která se skládá z monitorování výkonnosti a/nebo parametrů a z následných opatření

- **Po poruše (následná)**

Údržba po poruše je prováděna po zjištění poruchového stavu a je zaměřená na uvedení objektu zpět do stavu, ve kterém může opět plnohodnotně vykonávat požadovanou funkci [7].

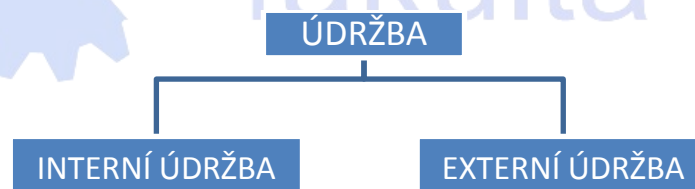
První dva typy údržby mají na starost předcházení poruchám, přičemž porucha je stav, spočívající v ukončení schopnosti technického objektu plnit požadované funkce při stanovených parametrech [7]. Poslední typ údržby je zaměřen na případy, kdy i přes dodržení předepsaných postupů, nebo naopak při jejich zanedbání dojde k poruše a tuto je zapotřebí odstranit.

Údržbu lze dále rozdělit dle druhového členění a rozsahu jednotlivých úkonů v rámci výše popsaných smyslů. Následující obrázek 1 zobrazuje výčet úkonů samotné údržby:



Obrázek 1 - Rozdělení údržby podle druhu a rozsahu činnosti [8]

Možností dělení údržby je dle České společnosti pro jakost ještě několik. Pro účely této práce však bude pravděpodobně nejdůležitější dělení podle vykonavatele údržby, jak ukazuje následující obrázek 2.



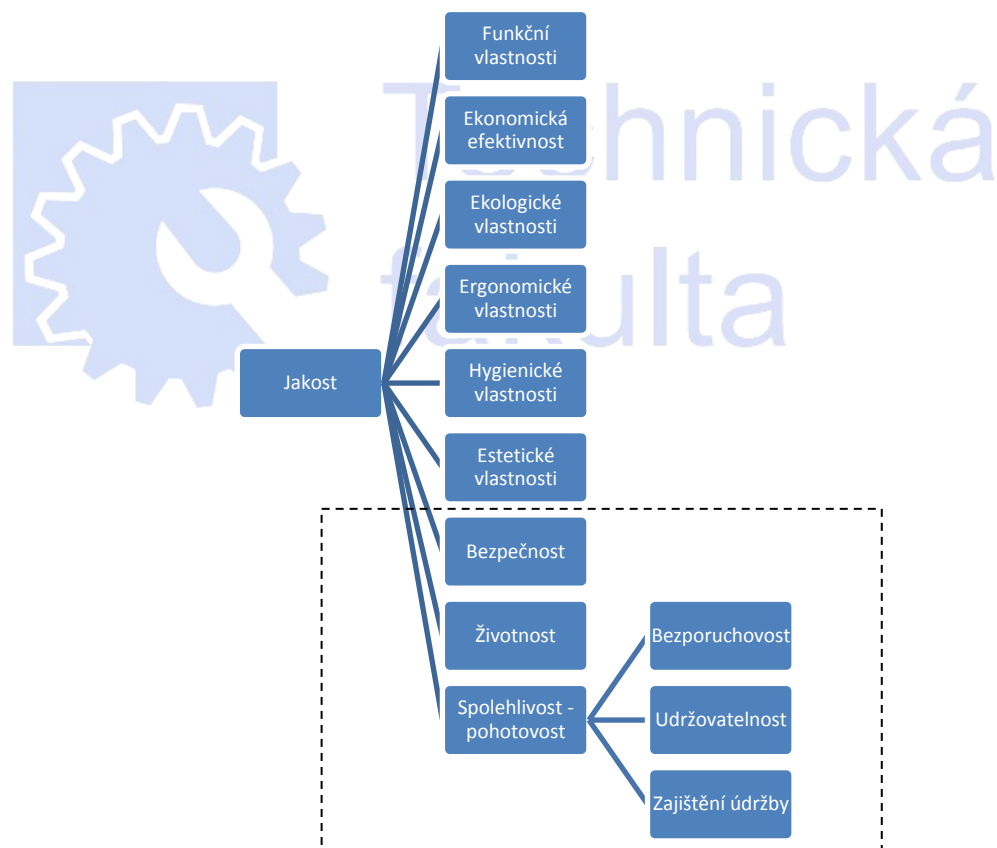
Obrázek 2 - Rozdělení údržby podle vykonavatele [8]

Údržba strojů se v obecném rámci může zdát jako činnost zcela oddělená od samotné výroby stroje, nebo zařízení. Pravdou je však opak. Samotná údržba je plánována již v průběhu vývoje stroje, či zařízení.

K charakteristickým rysům vyspělé společnosti a ekonomiky průmyslových zemí patří masivní vědeckotechnický rozvoj se snahou o co nejefektivnější proces výroby a využití. Efektivitu a společenskou produktivitu je možno dosáhnout pomocí kvalitních projektů konstrukčních řešení, pokrokových technologií, kvalitní výroby, montáže, optimálního provozního využití.

tí, údržby aj. Dříve o prodejnosti rozhodovala především cena, dnes rozhoduje především jakost. Pojetí jakosti v ČR vychází z předpokladu, že výrobek je jakostní, splňuje-li svými vlastnostmi požadavky stanovené v normách [5].

Z výše uvedené citace je zřetelný současný trend v odvětví opravárenství vozidel, vedoucí k neustále se zdokonalující kvalitě zpracování nových vozidel včetně jejich udržovatelnosti. Jakost vyjadřuje stupeň splnění požadavků souborem inherentních znaků. Inherentní znak je takový, který je výrobku či službě vrozený, od začátku daný a neodlučně k ní patří [8]. Obrázek 3 ukazuje jednu z možností diferenciaci jakosti v obecné rovině. Všechny zmíněné aspekty lze aplikovat pro použití v automobilovém průmyslu. Koncový uživatel bere prvních šest, neohrazených, aspektů v potaz zpravidla při výběru předmětu koupě. Tři ohraničené aspekty souvisí i s jeho následným provozem. Během provozu vozidla nelze pochopitelně první skupinu aspektů pominout, avšak nelze je běžným používáním, ani údržbou ovlivnit do takové míry, jako právě druhou skupinu jakostních ukazatelů.



Obrázek 3 - Klasifikace technických aspektů jakosti

Z pohledu výrobce je způsob i náročnost údržbářských činností pečlivě stanovována již v průběhu vlastní konstrukce budoucího vozu. Naproti vlastnostem, jako je například vzhled,

však nejsou tyto vlastnosti patrné na první pohled a lze je tak při příchodu nového modelu pouze předpovídat dle předchozích řešení výrobce. Mnohé znaky jsou dnes velmi dobře známé a člověk znalý v autodílenském oboru dokáže subjektivně odhadnout přibližnou náročnost určitých kroků údržby daného výrobce. Přístup každého výrobce k otázce náročnosti údržby vozu je odlišný a také se v průběhu let do jisté míry pozvolna mění oběma směry.

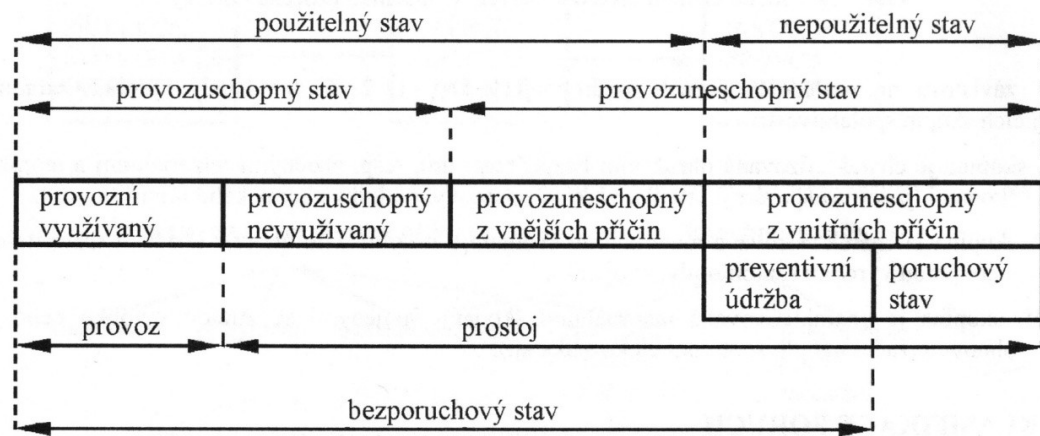
Snaha dnešních výrobců dopravních prostředků spočívá v prodlužování doby mezi údržbami, sjednocení životnosti dílčích funkčních celků a často i ve zjednodušení údržby jako takové. Zjednodušení údržby má být ve prospěch časového fondu pracovníka tak, aby v dlouhém horizontu docházelo ke snižování celkových nákladů servisu a tím zvyšování jeho zisku. Vzhledem ke složitosti automobilu jako celku zdaleka ne vždy platí rovnost, či spojitost mezi jakostním a udržovatelným výrobkem. V posledních letech se rovněž rozvíjí úsilí výrobců automobilů o sjednocení životnosti jednotlivých prvků vozidla. Nejedni výrobce již provádí specializované zkoušky na životnost auta jako celku, přičemž je dána určitá kilometrová životnost. Po jejím absolvování je vozidlo rozebráno a důkladně analyzováno. Na základě výsledků těchto rozborů dochází k předání zpráv vývojovému oddělení s doporučením, které prvky a v jaké míře oslabit tak, aby došlo k úpravě životnosti na požadovanou úroveň při zachování kvality (jakosti), bezpečnosti i udržovatelnosti. Toto úsilí je vyvíjeno za účelem budoucích prodejů, kdy by měla být vozidla včas obnovována. Současný trend životnosti vozidel, jak bude popsáno dále, stále ukazuje dlouhověkost vozidel minulého století, čemuž chtějí výrobci do budoucna zabránit, proto usilovně pracují na docílení životnosti vozidla jako celku tak, aby již nebylo ekonomické jej dále udržovat a uživatel přistoupil raději k nákupu vozidla nového.

2.1 Provozní stavy strojů a jejich obnova

Přestože je snaha výrobců o kvalitní výrobek vysoká, nelze se ani v tomto průmyslovém odvětví, ani v žádném jiném, stoprocentně vyhnout poruchám. Při poruše vozidla (a tedy určitého stroje se specifickou mírou kvality, bezporuchovosti, udržovatelnosti atd.) se stav tohoto stroje mění z provozuschopného na poruchový.

Bezporuchový (provozeroschopný) stav je takový, kdy výrobek v daném okamžiku plní, nebo je schopen plnit požadované funkce. Poruchový stav je stav, kdy objekt není schopen plnit požadovanou funkci. Provoz je stav, při kterém objekt plní požadovanou funkci. Prostoje

je stav, při kterém objekt v době používání není v provozu. Stav prostoje je možno členit na stavy organizačního prostoje, technického prostoje, operačního prostoje aj. – viz [5].



Obrázek 4 - Schema provozních stavů stroje [5]

Stejně, jako je tomu v případě jasné výrobní dokumentace nových produktů v podobě výkresů, procedur, nebo postupů, existují i na poli údržbářství náležitá vodítka. Ani zdaleka je však nelze řadit k tak jednoznačným a s tak nepatrnými odchylkami oproti reálným skutečnostem. Při provádění údržby používáme tato vodítka k usměrňování samotného procesu údržby, přičemž dva totožné stroje mohou ze stanoveného výčtu postupů vyžadovat rozdílné úkony, nebo například odlišný časový fond k jejich provedení. Motorová vozidla jsou v tomto ohledu velmi specifickým jakostním objektem. Rozsahy údržby se diametrálně liší v závislosti na stylu používání vozidla, jeho vytěžování i konkrétní složitosti vozu. Automobil je tvořen mnoha strojními prvky s různou funkčností, spolehlivostí, cenou a podobně.

Z hlediska obnovy můžeme tyto prvky dělit do dvou velkých skupin na prvky neopravované a prvky opravované. Neopravované prvky jsou obnovovány výměnou za nové dílce. Opravované prvky jsou obnovovány různými renovačními metodami.

Obdobně je možno rozdělit strojní prvky (strojní skupiny) z hlediska vnitřních změn jejich technického stavu do jiných dvou skupin a tedy prvků dvoustavových a prvků vícestavových.

Dvoustavové prvky, u nichž probíhající vnitřní změny technického stavu v důsledku jejich provozu nemají pozorovatelný, měřitelný, nebo významný průběžný vnější projev ve změnách technicko-ekonomických parametrů stroje jako celku (např. tlakově mazaná kluzná ložiska motoru); jediným důvodem obnovy těchto dvoustavových prvků je riziko poruchy, která

je vyvolána působením vnějších i vnitřních příčin; stavy prvků – označené (1, 0) – znamenají úplně provozuschopný a úplně neprovozuschopný stav.

Vícestavové prvky, u nichž probíhající změny technického stavu mají kromě náhodné složky, průběžný, významný a měřitelný vnější projev ve změnách ekonomických parametrů stroje jako celku (například pístní skupina motoru, kompresoru, axiální hydrostatický převodník a podobně); důvodem k obnově je průběžné zhoršování provozně ekonomických parametrů, přičemž riziko poruchy je velmi nízké až zanedbatelné.

K obnově výše charakterizovaných strojních prvků může dojít třemi základními systémy údržby:

- **neplánovanou údržbou**, kdy je obnova vykonávána vždy až po poruše
- tradiční **preventivní údržbou** založenou buď na pevném intervalu pro obnovu (bez ohledu na případnou poruchu – na stáří prvku) – periodická údržba, nebo na klouzavém intervalu pro obnovu (s ohledem na případnou poruchu – na stáří prvku) – věková údržba.
- moderní **preventivní diagnostická (inspekční) údržba** založená na sledování technického stavu (pomocí preventivních diagnostických prohlídek), přičemž obnova je vykonána po dosažení optimální hodnoty ukazatele technického stavu prvku nebo po jeho náhodné poruše (nešlo-li poruše předejít) [8].

2.2 Rozsah údržby vozidel

Motorová vozidla dneška nabízejí spoustu možností modifikace a především velké množství pohonných jednotek, které vyžadují rozdílnou péči. Obecný plán údržby ukazuje následující tabulka 1. Jak bude později ukázáno na moderním plánu údržby firmy Škoda Auto, je tento model již značně zastaralý a díky porovnání můžeme subjektivně posoudit rozdíly oproti dnešnímu rozsahu údržby. Za povšimnutí stojí nejvíce změna kilometrového proběhu mezi prohlídkami.

Úkon	Servisní interval v km	
	Zážehový motor (osobní automobil)	Vznětový motor (užitkový automobil)
Výměna oleje a filtru	15 000	40 000
Nastavení vůle ventilů	30 000	100 000
Kontrola vstřikovacího zařízení (emisní kontrola)	10 000	40 000
Kontrola zapalování	10 000	---
Kontrola akumulátoru	1 měsíc	1 měsíc
Kontrola zdrojové soustavy	40 000	200 000
Výměna rozvodového řemenu	80 000	---
Výměna chladicí kapaliny	2 roky	2 roky
Kontrola ventilů a sedel	80 000	200 000
Celková oprava motoru	160 000	800 000

Tabulka 1 - Plán údržby vozidel [4]

V současné době značně ovlivněné vývojem v oblasti výpočetních technologií již však nerozlišujeme údržbové plány pouze takovýmto základním dělením. Soudobá vozidla disponují vyspělými řídicími systémy motoru i dalších celků vozu. Díky nim lze za pomoci napojených čidel sledovat telemetrii vozidla a změny určitých více, či méně důležitých částí vozu v čase. Čidla slouží jak pro palubní systémy vozidla, tak mohou být využity pro diagnostická měření za pomoci připojených kontrolních (diagnostických) zařízení. Stejně tak lze diagnostickým zařízením kontrolovat funkci samotných čidel, což značně zjednodušuje a urychluje práci.

Novodobé plány údržby lze tedy rozdělit do těchto tří skupin:

- Pevné servisní intervaly dle plánu údržby
- Pohyblivé (flexibilní) intervaly
- Nové servisní strategie založené na sledování skutečných hodnot aktuálního opotřebení

Pevné servisní intervaly příliš nepoužívají poznatků elektroniky, fungují dle zaběhnutých pravidel a v dnešní době se ve vyspělých státech již téměř nevyužívají. Pohyblivé intervaly již využívají soustavy čidel, starajících se o zjišťování aktuálního stavu jednotlivých náplní, filtrů a jízdních režimů, které vozidlo za inkriminovanou dobu absolvuje. Délka intervalu se tedy přizpůsobuje přesně tomu, jak je s vozidlem zacházeno. Jakmile dojde k naplnění podmínek pro nutnost provedení servisu, je řidič informován příslušnými hláškami palubního systému. Díky krystalickým displejům je řidič upozorňován na budoucí kontrolu s dostatečným předstihem přesnou hodnotou kilometrů, zbývajících do servisu vozidla. Nové servisní strategie využívají online přenosu k informování servisního střediska.

Na základě shromážděných údajů, například skutečného stavu opotřebených dílů a provozních hmot a zvyklostí jízdy se vypočte termín servisu. Podle této strategie, orientované podle potřeb, se provádí údržba pouze tehdy, když je konstrukční prvek opotřeben, nebo je spotřebovaná provozní hmota. Novinkou je, že palubní počítač přenáší online do servisu údaje o zákazníkovi a rozsahu údržby uložené v klíči. Pracovník servisu pak má dostatek času na objednání potřebných náhradních dílů a sjednání vhodného termínu se zákazníkem. Pokud se problémy identifikují včas, nemusí se provádět nákladné opravy případných závad. Dalšími výhodami jsou 1) přesně plánované termíny, 2) žádná čekací doba, 3) nedochází ke ztrátě informací, 4) flexibilní servisní úkony [3].

Příloha 1 – podrobný protokol servisní prohlídky byl získán přímo od dealera automobilů Škoda. Tento konkrétní formulář zobrazuje jednotlivé úkony preventivní servisní údržby vozidla pro všechny varianty jak kilometrového, tak i časového průběhu životnosti vozidla typu Octavia druhé generace. Ve své podstatě je však velmi obdobný pro celé spektrum nabízených typů vozidel koncernu Volkswagen, do jehož vlastnictví mladoboleslavské Škodovy závody patří. První dva sloupce protokolu vlevo mají předtištěné body v řádcích podle toho, zda má být ten který řádek při prohlídce proveden, či nikoliv. Sloupec úplně vlevo značí prvních čtrnáct řádků s úkony prohlídky při třiceti-tisících kilometrech, nebo po uplynutí dvou let provozu. Zde záleží, který stav nastane dříve. Druhý sloupec zleva je pak zřetelně rozsáhlejší. Zobrazuje rozsah údržby při šedesáti-tisících kilometrech, nebo čtyřech letech provozu vozu. Z protokolu lze vyčíst mnoho dalších prací ve stanovených obdobích. Především větší rámeček na začátku dokumentu sdružuje nadstandardní úkony navíc k níže uvedeným prohlídkám v periodicky se opakujících nájezdech. Následující tabulka zobrazuje informační porov-

nání preventivní údržby zážehové pohonné jednotky osobního automobilu Škoda s údaji z tabulky 1:

Úkon	Servisní interval v km	
	Zážehový motor (osobní automobil)	Zážehový motor (OA Škoda Octavia II)
Výměna oleje a filtru	15 000	30 000
Nastavení vůle ventilů	30 000	automaticky – hydraulicky
Kontrola vstřikovacího zařízení (emisní kontrola)	10 000	4 roky
Kontrola zapalování	10 000	60 000
Kontrola akumulátoru	1 měsíc	30 000 / 24 měsíců
Kontrola zdrojové soustavy	40 000	60 000
Výměna rozvodového řemenu	80 000	180 000
Výměna chladící kapaliny	2 roky	4 roky
Kontrola ventilů a sedel	80 000	neuvádí se, > 200 000
Celková oprava motoru	160 000	neuvádí se, >200 000

Tabulka 2 - Porovnání délky servisních intervalů

Ačkoliv se může výše uvedený přehled zdát z pohledu uživatele vozidla sebevíce optimistický, můžeme při jeho rozboru dojít ke značně odlišným výsledkům. Výše uvedený přehled znázorňuje pohled automobilek na vozidla coby spotřební věci, které je zapotřebí často měnit. Pro účely firmy, která využívá novější vozy, jsou tyto údaje prospěšné. Díky prodloužení servisních intervalů ušetří mnoho finančních prostředků. Jak bude popsáno dále, existují ale i firmy používající o hodně starší vozy, jejichž údržba se ve výsledku může dost prodražit. Očima odborníků jsou modernější vozy vybavovány stále větším množstvím elektronických prvků a tedy potencionálních zdrojů poruch. Tlak ze strany výrobců na co nejnižší cenu se v důsledku projevuje na inovativních řešeních, vedoucím ke snižování celkové životnosti vozidla. Jako příklad můžeme uvést výsledky tribotechnické zkoušky oleje (tribotechnika je věda, zabývající se zkoumáním paliv a maziv, poznámka autora), kdy olej ztrácí své blahodárné účinky mezi dvanácti a čtrnácti tisíci najetými kilometry (závisí na způsobu provozu vozidla, množství olejové náplně i druhu spalovacího motoru). Novodobé servisní intervaly nařizující

výměnu oleje po ujetí třiceti tisíc kilometrů jasně dokazují snahu výrobců vozidel o sjednocení životnosti výrobních celků, kdy motor více jak polovinu doby mezi výměnami oleje absoluuje s nedostatečně aditivovaným mazivem.

2.3 Metody řízení auto-půjčoven

Řízení autopůjčovny představuje mnoho úkonů spojených nejenom s vozidly samotnými, ale také s administrací, účetnictvím a v neposlední řadě také řadu komunikačních i organizačních procedur nejenom se zákazníky, ale také s koncovými uživateli předmětných vozidel – zaměstnanci zákazníka. Celý systém správy vozidel, neboli flotily, často nazýváme moderním převzatým pojmem „fleet management“.

V prvé řadě je třeba říci, že v podstatě neexistuje žádné nejlepší řešení správy a řízení vozového parku. Z toho vyplývá, že každá společnost se řídí méně, či více odlišnými praktikami, přičemž jejich základ a náplň mají hodně společného [12].

Řízení samotné se odvíjí od počtu vozidel ve flotile (fleetu) půjčovny. Jak již bylo zjištěno z výsledků dotazníkového šetření v předcházející bakalářské práci, můžeme na českém trhu hovořit o třech základních typech autopůjčoven.

Jmenovitě rozlišujeme půjčovny takto:

- **MALÉ AUTOPŮJČOVNY** s počtem do deseti vozidel obsazují 52% celkového počtu autopůjčoven na českém trhu
- **STŘEDNĚ VELKÉ AUTOPŮJČOVNY** vlastníci 10-50 vozů ovládají 22% trhu
- **VELKÉ AUTOPŮJČOVNY** disponující 50-100 a více vozy drží zastoupení z 11%

Na základě tohoto rozdělení lze vytyčit i základy řízení jednotlivých skupin, které musí být pochopitelně odlišné. Řízení půjčoven se odvíjí jak od velikosti autoparku, tak od jeho stáří. Tyto dva faktory spolu na českém trhu úzce souvisí. Zatímco velké autopůjčovny nabízejí svým zákazníkům vozový park do stáří tří let, střední a zejména malé půjčovny dosahují stáří až deset let. Vzhledem k objemu parků velkých autopůjčoven se průměrná hodnota stáří vozidla v České Republice pohybuje kolem přibližné hodnoty 5,7 roku. Toto zjištění potvrzuje i nezávislá studie (fleetpartners.cz), která udává, že dvě třetiny vozů v českých firemních flotilách dosahují stáří do čtyř let. Podíl tří a čtyřletých vozů činí 54%, šestiletých pak méně než 18%. Statistika je však značně ovlivněna nepoměrným množstvím mladších vozidel

velkých autopůjčoven oproti nízkému počtu starších vozidel malých autopůjčoven. Vážený průměr stáří aut českých flotil bohužel není v této době znám. V porovnání s obecným stářím všech vozidel České republiky nejsou tato čísla vůbec špatná. Když vezmeme v potaz, že průměrné stáří vozidel v České Republice je horší, než třináct let, že i v dnešní době se stáří stále zvyšuje a to i přes skutečnost, že statistiku ovlivňují nesrovnatelně mladší vozy firemních flotil, můžeme hovořit o věkové hodnotě srovnatelné s firemními autoparky ostatních evropských států. I v tomto odvětví je však mnoho prostoru ke změnám a především zlepšení. Je však pouze na investorech jednotlivých firem jaké zvolí řešení a kterým směrem se budou do budoucna ubírat.

2.4 Fleet management

Rozborem slovního spojení fleet management dojdeme v překladu k metodě správy vozového parku se dvěma a více vozidly. Jedná se o řízení zdrojů (vozidel) k dosažení cíle v podobě zisku a to buď přímo, nebo nepřímo. O přímé variantě hovoříme tehdy, když je vozidlo přímým nástrojem příjmu firmy (také B2C trh), v tomto případě se jedná o leasingové společnosti, autopůjčovny, autodopravce a podobné společnosti. Nepřímý zisk získávají vozidla ve flotilách firem, která vozidla používají ke zprostředkování náplně své činnosti (B2B trh). V nejlepším případě jsou to zákazníci předešlé varianty.

Fleet management představuje soubor operativních funkcí od nákupu vozidla, přes jeho správu až k závěrečnému vyřazení vozu (nejčastěji formou prodeje). V ideálním případě by se mělo jednat o ucelený logistický řetězec, kde je vše ekonomicky i politicky výhodné (Macháček, 2010). Vlastní řízení těchto funkcí má na starosti fleet manažer. Rozsah jeho práce se odvíjí od třech základních pilířů, kterými jsou velikost fleetu, typ provozovaných vozidel a způsob řízení firmy včetně stylu rozhodování. Pracovní náplň fleet manažera spočívá v následujících aktivitách:

- Průzkum trhu a dílčích nabídek, volba financování
- Objednávka vozidel, monitoring vyjednaných podmínek, převzetí od dodavatele
- Správa dokumentů jednotlivých vozidel
- Sjednávání pojistných smluv, řešení pojistných událostí

- Plánování servisních prací a jejich aplikace
- Kontrola opotřebení vozidel
- Zajištění náhradních vozů
- Kontrola účinnosti opatření
- Prodej vozidel

Výčet funkcí fleet managementu a aktivit fleet manažera není zdaleka úplný. Jednotlivých úkonů je více než sto [13]. Vždy je také podstatné o jaké vozidlo se jedná, jaké je jeho stáří, jak lze charakterizovat jeho provoz i jaký je jeho řidič. V závislosti na těchto faktorech jsou ovlivňovány aktivity fleet manažera tak, že některé body musí být zpracovávány častěji, jiné téměř vůbec. Nejjednodušším příkladem této interpretace je závislost „řidič“ kontra „řešení pojistných událostí“, kdy může být řešení nehod v případě špatného řidiče časté, nebo naopak v případě dobrého řidiče se fleet manažer, touto činností nemusí zabývat vůbec.

Úkolem každého fleet manažera je také vhodná volba evidence vozidel a dokonalá správa dokumentů včetně systému jejich zpracování. Na trhu existuje několik počítačových systémů, avšak v ČR ještě nejsou dostatečně rozšířeny s podporou jazyka ani místní legislativy. O jejich vývoj a správu se starají především nadnárodní společnosti, v drtivé většině pouze pro své vlastní použití. V případě vzácné možnosti odkupu takového systému jsou finanční částky takřka nemyslitelně vysoké. U dostupných systémů jsou na druhou stranu znatelné nedostatky, či nedostatečně intuitivní ovládání.

2.5 Rozdíly řízení malých a velkých půjčoven

Dle výzkumu nezávislého odborníka (Managing Partner pan Radovan Mužík) panuje v odvětví správy vozových parků mnoho rozšířených mýtů. Mnoho řídicích pracovníků si i v dnešní době myslí, že nejlevnější dodavatel je zákonitě i tím nejvýhodnějším, že je jedno univerzálně nejvýhodnější auto, že je jedna univerzální výhodná forma financování, nebo že malý dodavatel je riziko a naopak velký dodavatel je jistota. Aby byl zajištěn postup společnosti vstříc úsporám a chvalitebným ziskům, je zapotřebí se od těchto výroků zcela oprostit. Pro minimalizaci nákladů na provoz autoparků by mělo být vždy využíváno zásad fleet managementu. Při pohledu na malé a střední autopůjčovny však tento způsob není vždy apliko-

ván. S přihlédnutím na objem nabízených vozidel je pochopitelné, že malé podniky nevyužívají outsourcingu, nemají pevně stanovená pravidla provozu vozidel, ale především nedisponují samostatným fleet manažerem. Správa vozového parku je tak často jednou z mnoha činností finančního manažera, nebo manažera nákupu jako další pracovní náplň nad běžný rámec jeho žádoucí činnosti. Řízení menších půjčoven se tedy velmi často blíží správě vozových parků firem, jež s automobilovým průmyslem nemají nic společného, a tudíž postrádají i potřebné znalosti. Důležité operativní úkony s vozidly pak musí často řešit samotní řidiči, nebo v lepším případě údržba v čele s office manažerem [13]. Z důvodu, kdy se o vozový park nestará profesionál, ale řadový zaměstnanec formou jakési přítěže k hlavní pracovní náplni jasně vyplývá najevo nízká úroveň profesionality tohoto zaměstnance na poli péče o motorová vozidla. Tato zákonitost je běžná a u firem s nesouvisejícím programem výroby zcela pochopitelná. Pracovní náplň office manažera nebo finančního ředitele se nachází na odlišném poli. Tito lidé musí mít určitě o vozovém parku jisté povědomí, avšak pro perfektní funkci autoparku se zaměřením na jeho úspory nemohou mít nic společného už jen z toho důvodu, že velmi často neznají podstatu vozidla z pohledu strojírenství. Aby mohl být vozový park udržován na vysoké provozuschopné úrovni, je zapotřebí o něj náležitě pečovat. Péči na odpovídající úrovni lze zajistit různými způsoby. V prvním případě lze mezi zaměstnanci firmy držet specialistu – fleet manažera, v druhém případě využít právě nabídek autopůjčoven a leasingových společností, kteří v nejvyšších sférách svých portfolií nabízí operativní leasingy s podporou služby „full service“ (z angličtiny „plný servis“, poznámka autora). Nabídka kompletní správy vozového parku je pak odběratelem nakupována formou služby a i přes fakt, že se může zdát o mnoho dražší v porovnání s vlastnictvím vozidel, ve výsledku firma odběratele nejenom ušetří, ale také mnohé získá. Rozdíly mezi malými a velkými půjčovnami spatřuji jednak v držení samostatného fleet manažera a především v rozšířenosti hodnocení celkových nákladů vlastnictví vozidla. Velké půjčovny sestavují své ceníky a služby právě pomocí tohoto nástroje. Právě z důvodu přesných znalostí cen v závislosti na ujetých kilometrech vozu mohou mnohem přesněji specifikovat ceny pronájmu a daleko lépe cílit své služby velkým odběratelským firmám. Z pohledu zákazníka je však v těchto nabídkách zapotřebí hledat všechny poplatky. Není výjimkou, že v nabídkách na míru, které uvažují pevně stanovený měsíční kilometrový proběh, bývá zakotvena sankce v případě jejich překročení. To samé platí například o pojištění. Ne vždy je pojištění součástí nabídky, avšak klauzule o povinnosti

odběratele si jej uzavřít ve smlouvě je. Tyto drobné informace je zcela zásadní pro výši dalších nákladů, které nepozorný klient může odhalit až po uzavření smlouvy.

2.6 TCO

TCO je zkratkou anglického sousloví „Total Cost of Ownership“, které v češtině znamená celkové náklady vlastnictví vozidla. TCO je metoda, kterou se vyhodnocují veškeré výdaje spojené s provozem vozidla a díky které se nabízí možnost hodnocení vhodnosti konkrétní varianty napříč spektrem různých kategorií motorových vozidel, kupních cen a zamýšlených dob využití vozidel. Při nákupu nových vozů využívá mnoho firem v České republice téměř rafinovaný postup, který nefiguruje pouze v tomto odvětví, ale je jakousi vlastností českého národa a v mnoha případech nemá s konečnou úsporou mnoho společného. Zmiňovaný postup spočívá v rozeslání stejného požadavku většímu počtu leasingových společností (zpravidla 3-5), od kterých následně získá různě konkrétní nabídky. Obdržené nabídky jsou posléze analyzovány s důrazem na srovnatelné položky. Právě tyto srovnatelné položky jsou pro manažery klíčové a při dalších jednáních s leasingovými společnostmi projevují snahu o docílení právě těch nejnižších jednotkových nákladů u jednotlivých položek podle nejlevnější z nabídek. Metodika tohoto postupu je viditelně velice zajímavá, nicméně o skutečných úsporách formou prostého sražení ceny na minimum se zde hovořit vůbec nedá. Motorové vozidlo není věc s krátkodobou použitelností, proto je zapotřebí rozmyslet dlouhodobé dopady. V první řadě je nutno říci, že struktura nabídek každé společnosti je odlišná a určité poplatky mohou být součástí různých skupin, nebo účtovány jinou formou. Finálně dosažená cena vozidla téměř vůbec nevyovídá o celkové ekonomické výhodnosti daného řešení. Z toho plyne skutečnost, že pořizovací cena by neměla být používána jako hlavní kritérium pro rozhodování.

Výše popsanému odpovídá příklad, kdy je v posledních letech ze strany nejmenovaných zahraničních automobilek vyvíjen extrémní tlak na ceny vozidel. Politika jejich prodeje je založena na neznalosti TCO řadovými uživateli, z čehož posléze do značné míry automobilky těží. Zkušený fleet manažer by v tomto ohledu měl bezpečně prohlédnout dopady nízké nákupní ceny a nápadně nízká pořizovací cena by mu zároveň měla být podnětem k detailnímu průzkumu konkrétního případu. K tomuto průzkumu by mělo být využíváno

právě zjištění celkových nákladů na vlastnictví vozu, z kterého se dopady nízké kupní ceny jednoduše odhalí [12].

TCO nelze vypočítat globálně pro celý trh. Vzhledem k faktu, že se jedná o součet všech nákladů investic a provozu, jsou ovlivňovány například regionálními odchylkami. Už vůbec pak nelze přemýšlet o stejných finančních vstupech v různých státech Evropy. Naopak výsledky TCO by měly být srovnatelné, při použití stejné metodiky, vždy a všude. Pro výpočet nákladů vlastnictví je nutno znát jak přímé náklady, zjištěné okamžitě, tak náklady vedlejší, s jejichž vyvozením to tak jednoduché není.

Ve své podstatě se jedná o součet fixních nákladů provozu vozidla a variabilních nákladů provozu vozidla. Jako příklad fixních nákladů lze uvést náklady na pořízení vozidla, náklady na pojištění a silniční daň, náklady na zúročení vlastního kapitálu, náklady garážování, náklady na amortizaci a podobně. Mezi variabilní náklady se řadí náklady z údržby vozidla, náklady pohonných hmot a dalších provozních náplní a další.

Výhodou metody stanovení TCO je možnost srovnávání trhu díky možnosti přepočtu veškerých nákladů na finančně oceněnou jednotku ujetého kilometru. Mezi nevýhody řadíme omezenou důvěryhodnost analýzy z časového hlediska, protože metoda neuvažuje inflaci, změnu zůstatkových hodnot vozidel, ovlivněnou tržní politikou, ani morální zastarání vozidla vlivem nástupu nových technologií (modelů vozidel), nebo nemožnost predikce cen pohonných hmot a přesného využití vozidla v budoucnosti.

2.7 Náklady provozu vozidel

Provozování motorových vozidel představuje mnoho vynaložených financí, které vstupují po celou dobu jejich životnosti různou měrou do nákladů firmy. Prvotní náklady představuje časový fond fleet manažera k vyhledání vhodného vozidla pro nákup. Další položkou seznamu, a zároveň jednou z nejvyšších, je pořizovací cena vozu. Následně je zapotřebí jej registrovat a tedy do nákladů zařadit administrativní poplatky. Jak je patrné, vůz ještě ani nevyjel ze salonu a již stál investora spoustu peněz. Před uvedením vozu do provozu je třeba jej pojistit zákonným pojištěním, případně různými formami připojištění (havarijní připojištění, připojištění nákladu/zavazadel, posádky, skel vozidla atd.) a vybavit jej povinnou výbavou. V tento okamžik může vozidlo vyrazit na silnici, nicméně ne na všechny. Pokud chceme vozidlo využívat plnohodnotně, vstoupí do nákladů zcela jistě ještě hodnota dálničních poplatků

a pro pohodlí posádky navíc rozhlasové poplatky. Po celou dobu provozu vozu pak následuje plnění nádrže palivem, doplňováním provozních kapalin, absolvování výrobcem stanovených servisů (preventivních údržeb), periodické placení zákonného pojištění a dalších administrativních poplatků, čištění vozidla, případně při přesažení stáří čtyř let také cena zákonem stanovené technické kontroly.

Výše uvedené náklady jsou pouhým výčtem nákladů nezbytných. Paralelně s nimi však běží ještě náklady zbytné, které se odvíjí od způsobu použití vozidla, dají se nazývat také náklady nadbytečné, jelikož se jedná například o spoluúčast v případě zaviněné nehody, nadměrná spotřeba paliva nedostatečně školeným (nebo nedostatečně motivovaným) řidičem, poničené stěrače vlivem neohleduplného chování řidiče (totéž platí o dalších strojních skupinách vozu, jako jsou brzdy, tlumiče, ovládací prvky uvnitř vozu atd.), vandalismus, i jiné formy předem neznámých nákladů.

Prvotní investice do nákupu vozidla není nijak zanedbatelná. Podle české legislativy tak nelze uplatnit do nákladů ihned celá v plném rozsahu, ale uplatňuje se formou takzvaných odpisů, které jsou použity v celé řadě případů dlouhodobého hmotného i nehmotného majetku společnosti.

Odpisy

Každý stroj podléhá v průběhu svého života různě rychlému opotřebení. Opotřebení stroje vede k postupnému snižování jeho účinnosti až do momentu, kdy je již stroj dále neschopný provozu (ať již z hlediska bezpečnosti provozu, ekonomičnosti, použitelnosti z důvodu vývoje nových technologií či jiných hledisek) a je na místě provést jeho vyřazení, či generální opravu. Odpisem se rozumí určitá finančně ohodnocená část specifického hmotného, či nehmotného účetního aktiva, která vyjadřuje míru jeho opotřebení a tuto lze dle zákonné legislativy České republiky umožnit v nákladech firmy, protože ekonomický zisk se kvůli opotřebení průběžně snižuje. Česká republika uznává dva různé systémy odepisování majetku. Záleží pouze na volbě samotného podnikatele, či řídicích orgánů v případě společnosti s ručením omezením, akciových společnosti a dalších, zda si zvolí odepisování rovnoměrné, či zrychlené. Dále zjistíme, že legislativa rozlišuje dva typy odpisů: odpisy účetní (dle zákona č. 563/1991 Sb. [15]) a odpisy daňové (dle zákona č. 586/1992 Sb. [14]). Účetní odpisy vyjadřují skutečnou hodnotu majetku vzhledem k jeho aktuálnímu opotřebení v čase, ne-

bo vzhledem k morálnímu zaostání proti aktuálnímu technologickému pokroku. Daňové odpisy určují hodnotu, ze které může být kalkulována výše daně z příjmu. Oba tyto typy odpisů jsou používány firmou současně, přičemž každý typ má, jak již bylo výše popsáno, jinou funkci. Důležitá je také informace, že odpisy nejsou povinné. Podnikatel je může, avšak nemusí uplatnit. V následující tabulce 3 jsou vyobrazeny daňové odpisové skupiny v závislosti na době odepisování a zároveň jsou zde uvedeny příklady některých předmětů odpisu v daných skupinách.

Odpisová skupina	Doba odepisování (v letech)	Předmět odpisové skupiny (příklady zařízení)
1.	3	základní stáda některých zvířat, ruční mechanizované nástroje a nářadí, kancelářské potřeby, přijímací radiostanice, jízdní kola, ochranné pomůcky,
2.	5	nástroje na tvářeni za tepla, textilní výrobky pro technické účely, knihy, čerpadla a kapalinové zdviže, traktory, jeřáby, obráběcí a tvářící stroje, rozhlasové a televizní přijímače, vysílací přístroje radiostanic, osobní motorová vozidla , motorová vozidla pro nákladní přepravu, motorová vozidla pro přepravu deseti a více osob, vidlicové zdvihací vozíky a malé tahače
3.	10	ocelové, hliníkové a prefabrikované konstrukce, mosty a jejich části, nádrže, zásobníky, kontejnery, trezory, turbíny, pístové motory, hydraulické pohony, vzduchová čerpadla, vývěvy, kompresory, výtahy, lodě, vrtulníky, kotle, lokomotivy
4.	20	budovy ze dřeva a plastů, železniční tratě, dálková vedení trubní, elektrická či telekomunikační, průmyslové komíny
5.	30	budovy (kromě budov ze dřeva a plastů), dálnice, silnice, plochy letišť, nádrže, jímky, studny, lanové dráhy pro přepravu nákladů
6.	50	budovy ubytovacích zařízení, budovy administrativní, budovy velkých obchodních domů, muzea a knihovny, historické nebo kulturní památky

Tabulka 3 - Odpisové skupiny [14]

Z tabulky lze vyčíst dobu odepisování osobních motorových vozidel, stanovenou na pět let. Motorová vozidla se standardně řadí do druhé odpisové skupiny. Podrobný výpis předmětů nalezneme v první příloze sbírky Zákona o dani z příjmu, jmenovitě o ní hovoří §30 [14].

Vedle účetních a daňových odpisů je třeba zmínit ještě reálnou hodnotu vozu. V případě rozumného využití a dostatečné servisní péče je reálná (neboli tržní) hodnota vozidla o poznání vyšší, než hodnota vozu po odečtení legislativou stanovených odpisů. V případě pro-

deje vozidla je povinností firmy odvést daň ze zisku o základu ve výši rozdílu mezi prodejní cenou vozidla a hodnotou vozu uváděnou účetnictvím firmy.

Silniční daň

Legislativa našeho státu ukládá podnikatelským subjektům a právnickým osobám hrazení silniční daně. Předmětem placení této daně jsou silniční motorová a přípojná vozidla používaná k podnikání, nebo jiné, samostatně výdělečné činnosti a současně také registrovaná a provozovaná v České republice. Předmětem daně jsou vozy do 3,5 tuny (včetně) určené k výdělečné činnosti a vozy nad 3,5 tuny bez ohledu na způsob provozování vozu. Dále jsou rozlišovány různé skupiny vozidel, která mají od daně osvobození. Tato práce však žádný typ ze skupin osvobozených vozidel neuvažuje a proto zde tyto druhy nebudou dále rozebírány [20]. Jednotlivé skupiny pro určení daňového základu definuje tabulka 4.

Zdvihový objem motoru – základ daně	Sazba daně
do 800 cm ³	1.200,- Kč
od 800 cm ³ do 1250 cm ³	1.800,- Kč
od 1250 cm ³ do 1500cm ³	2.400,- Kč
nad 1500 cm ³ do 2000 cm ³	3.000,- Kč
nad 2000 cm ³ do 3000 cm ³	3.600,- Kč
nad 3000 cm ³	4.200,- Kč

Tabulka 4 - Sazby silniční daně dle rozdělení daňových základů [20]

Nová vozidla, splňující nejprísnější normy EURO, mají navíc od daňové sazby stanovené zvýhodnění formou daňových slev.

Sazba daně podle tabulky 4 se u vozidel snižuje o 48 % po dobu následujících 36 kalendářních měsíců od data jejich první registrace a o 40 % po dobu následujících dalších 36 kalendářních měsíců a o 25 % po dobu následujících dalších 36 kalendářních měsíců. Nárok na příslušné snížení sazby daně vzniká počínaje kalendářním měsícem první registrace vozidla a končí u téhož vozidla po 108 kalendářních měsících [20].

Zákonné pojištění

Provoz i stání každého motorového vozidla na veřejných komunikacích je povolen pouze vozidlům, která mají uhrazeno takzvané „povinné ručení“, což je zákonné pojištění odpovědnosti z provozu vozidla na pozemních komunikacích. Jedná se o povinné smluvní pojištění

pro ručení v případě poškození cizího vozidla, nebo majetku třetí osoby pojištěným vozidlem, jehož podmínky upravuje zákon číslo 168/1999 sbírky. Základem smluvní výše povinného ručení je obdobně, jako v případě silniční daně, zdvihový objem motoru pojištěného vozidla. Potvrzení o zaplacení povinného ručení je povinnou součástí průkazných dokumentů vozidla. Platnost zákonného pojištění dokládá takzvaná „zelená karta“, na které jsou vyznačeny údaje o vozidle, území platnosti pojištění, provozovatele vozidla a období platnosti pojištění.

Nadstavbové volitelné pojištění

Jak bylo popsáno v minulém odstavci kapitoly 2.7, vzniká provozovateli vozidla určeného k podnikání povinnost úhrady zákonného pojištění pro ochranu druhých účastníků silničního provozu. Toto pojištění však provozovateli nikterak nepomůže v případě vlastního zavinění škody. Pro tyto případy slouží volitelné havarijní připojištění, které zajišťuje pojistné plnění v případě poškození vozu provozovatele jeho vlastním řidičem, nebo v případě vandalismu či odcizení vozu. Výše pojistného je odvislá od kupní ceny vozidla a zvolené výše spoluúčasti na nehodě. Tato spoluúčasť se běžně pohybuje v rozmezí 1% až 10%. Toto připojištění není definováno zákony. Řídí se pouze nabídkami pojišťoven, rozsahem nabízených služeb, výší cen a vzájemným konkurenčním bojem jednotlivých institucí.

2.8 Způsob výpočtu celkových nákladů provozu vozidla (TCO)

Kapitoly 2.6 a 2.7 popisují potřebu výpočtů celkových nákladů z provozu vozidla a objasňují původ většiny důležitých položek. Díky těmto poznatkům nyní můžeme nastínit způsob, kterým lze celkové náklady vypočítat. Tento způsob pak bude v analytické části této práce aplikován prostřednictvím programu AutoExpert včetně interpretace výsledků. Celkové náklady lze vypočítat podle následujícího vzorce [10][11]:

$$rNc = rNf + jNv \cdot rW \quad [\text{Kč/rok}]$$

$$jNc = \frac{rNf}{rW} + jNv \quad [\text{Kč/km}]$$

rNc = roční celkové náklady

jNc = jednotkové náklady celkové

rW = roční průběh kilometrů vozidla

rNf = roční náklady fixní

jNf = jednotkové náklady fixní

jN_v = jednotkové náklady variabilní

rN_v = roční náklady variabilní

jN_v = jednotkové náklady variabilní

Následující vzorce vysvětlují výpočet fixních nákladů provozu. Fixní náklady jsou takové, které nejsou nijak ovlivněny ročním využitím stroje (automobilu). Mezi fixní náklady se řadí například i náklady na garážování stroje. Vzhledem ke způsobu využití vozidel v autopůjčovně nebude tato položka uvažována. Vozidla se totiž v centrále firmy zdržují v průběhu roku pouze zanedbatelně krátký čas převážně z důvodu provedení údržby, jinak jsou po celou dobu v režii odběratele. Délka stání vozidla v sídle firmy je přitom natolik rozdílná, že přesná data nejsou ani uspokojivě měřitelná. Výpočet je prováděn násobením velikosti garážovací plochy roční cenou pronájmu plošného metru. V našem případě bude výsledkem nula – tedy žádné náklady garážování.

Náklady z hrazení zákonných poplatků

Roční náklady na pojištění a silniční daň sestávají z nákladů na dobrovolné havarijní pojištění, na povinné ručení (traktory, samojízdné stroje a dopravní prostředky) a na silniční daň (nákladní automobily, osobní automobily určené k podnikání). Náklady na havarijní pojištění rN_{hp} se zpravidla stanoví podle sazeb jako procentní podíl p z pořizovací ceny. Náklady na povinné ručení rN_{pr} a silniční daň rN_{sd} jsou dány sazbou dle přísl. zákonných předpisů.

$$rN_{hp} = \frac{C_m \cdot p}{100} \quad [\text{Kč.rok}^{-1}]$$

Amortizační náklady

Roční náklady na amortizaci (v daňové terminologii odpisy hmotného majetku) vyjadřují základní finanční zdroj podnikatele s technikou na obnovu stroje. Ke kalkulacím tohoto finančního zdroje lze použít buď daňových odpisů, nebo odpisů účetních, při kterých je nutno znát úbytek hodnoty stroje v závislosti na čase. Náklady na amortizaci pro oba způsoby odepisování lze vypočítat dle vztahu, ve kterém C_m označuje pořizovací cenu stroje v Kč a a roční odpisovou sazbu v $\% \cdot \text{rok}^{-1}$.

$$rN_a = C_m \cdot \frac{a}{100} \quad [\text{Kč.rok}^{-1}]$$

Odpisovou sazbu lze spočítat za pomoci vztahu kde C_{zb} značí zbytkovou cenu vozidla:

$$a = \frac{[C_m - C_{zb}]100}{C_m \cdot t} \quad [\% \text{ za rok}]$$

Z pohledu podnikatele s technikou, který provádí kalkulace nákladů s cílem stanovit strategii využití, tj. především cenu služeb mechanizované práce, dobu používání a roční využití, je třeba v kalkulacích uvažovat spíše s větší hodnotou odpisové sazby. Vyšší hodnota odpisové sazby je u degresivního úbytku hodnoty stroje představujícího odpisy účetní (Sailer aj. 2008) do 3 až 5 let doby používání stroje. Naopak, je-li stroj používán delší dobu (více než 5 let), je vhodnější použít lineárního úbytku hodnoty stroje, představujícího odpisy daňové.

Strategie s kratší dobou používání stroje je vhodná pro podnikatele, kteří jsou schopni zajistit vysoké roční využití a mají odpovídající kapitál na pravidelnou včasnou obnovu stroje formou včasného odprodeje stroje starého a nákupu stroje nového [10].

Náklady plynoucí z využití cizího finančního kapitálu

Roční náklady rN_{bu} odrážející úroky bankovního úvěru nebo marži finančního leasingu vyjadřují zisk věřitelů v případě použití cizího kapitálu na nákup stroje. Tyto náklady lze spočítat pomocí vztahu a) nebo b) s tím, že vztah a) platí za předpokladu, že projektovaná doba používání t je menší než doba splácení bankovního úvěru nebo leasingu (pouze teoretická možnost) a vztah rN_{bu} b) platí za předpokladu, že doba používání stroje je stejná nebo větší než je doba splácení (skutečná možnost).

$$a) \quad rN_{bu} = \frac{rS \cdot n - VC}{n} \quad [\text{Kč.rok}^{-1}]$$

Při $t < n$

nebo

$$b) \quad rN_{bu} = \frac{rS \cdot n - VC}{t} \quad [\text{Kč.rok}^{-1}]$$

Při $t \geq n$

rS - výše roční splátky; n - doba splácení v letech;

VC - vypůjčená částka (zpravidla $VC = C_m$)

Výše ročních splátek r^s je pak závislá na podmínkách bankovního úvěru nebo na leasingovém koeficientu. Výpočty lze dokázat, že např. každé procento bankovního úvěru zvyšuje potřebu minimálního ročního využití o 1,5 až 2,5 %. Proto jakoukoli výhodu při uzavírání bankovního úvěru nebo leasingové smlouvy je třeba využít [10].

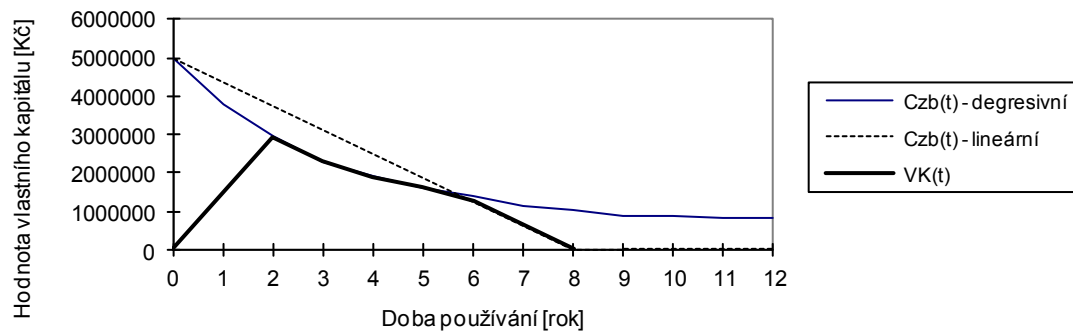
Náklady zúročení vlastního kapitálu

Roční náklady na zúročení vlastního kapitálu VK jsou fiktivní náklady způsobené ušlými příležitostmi. Jedná se vlastně o započítání ušlých úroků z peněz, za které byl pořízen stroj. Přitom je každým rokem uvažováno se střední hodnotou (na počátku a konci roku) tohoto kapitálu násobeného jeho zúročením, které by mělo být na úrovni úroků termínovaných vkladů nebo roční míry inflace ($zu = \text{cca } 1-3\%$). Tyto náklady však nepatří do nákladů uznávaných pro daně, ale jsou součástí zisku. Jejich započtení je vhodné k tvorbě strategie využití stroje a k tvorbě cen služeb mechanizovaných prací.

$$rN_{zu} = \frac{\frac{1}{2} \sum_{t_x=1}^t VK(t_x - 1) + VK(t_x)}{t} \cdot \frac{zu}{100} \quad [\text{Kč.rok}^{-1}]$$

Za předpokladu, že podnikatel koupil stroj z vlastních prostředků (bez bankovního úvěru) platí, že $VK(0) = C_m$ a $VK = C_{zb}$. Tato situace však v praxi existuje pouze u levnějších strojů. Stroje s vyšší cenovou hladinou jsou téměř vždy pořizovány na bankovní úvěr nebo na finanční leasing. Je-li stroj nakupován na bankovní úvěr nebo finanční leasing, nutno počítat se skutečností, že hodnota vlastního kapitálu v počátečních letech stoupá ročními splátkami až do hodnoty, kdy se vyrovná se zbytkovou cenou v čase t_x . Od roku, kdy dojde k vyrovnání vlastního kapitálu s cenou zbytkovou, platí, že $VK = C_{zb}$ a to buď dle degresivního, nebo lineárního úbytku hodnoty stroje anebo v kombinaci obou jak je zobrazeno na obrázku 5. Při pořizování stroje na bankovní úvěr může dále nastat situace, že podnikatel si vypůjčí pouze část peněz a zbytek financuje z vlastních zdrojů. V tom případě je vlastní kapitál $VK(0)$ v roce 0 roven vloženým prostředkům z vlastních zdrojů a tudíž je nutné posunout přímkou vycházející na obrázku 5 z nuly do hodnoty vloženého vlastního kapitálu. Rovněž akontace u finančního leasingu způsobí podobný efekt [10].

Roční náklady na zúročení vlastního kapitálu při použití bankovního úvěru



Obrázek 5 - Roční náklady zúročení kapitálu [10]

Celkové fixní náklady

Celkové fixní náklady rN_f se vypočtou jako součet jednotlivých výše uvedených složek, tj.:

$$rN_f = rN_a + rN_{zu} + rN_{bu} + rN_{hp} + rN_{zp} + rN_{sd} + rN_g \quad [\text{Kč} \cdot \text{rok}^{-1}]$$

Položka rN_g značí roční náklady na garážování stroje, avšak jak již bylo řečeno na začátku kapitoly, pro účely této práce nebude hodnota garážování uvažována [10].

Náklady na pohonné hmoty a maziva

Jednotkové náklady na pohonné hmoty a maziva lze vypočítat takto:

$$jN_{PHM} = Q_{ph} \cdot C_{kp} \quad [\text{Kč} \cdot \text{ha}; \text{t}; \text{h}^{-1}]$$

při Q_{ph} - spotřeba pohonných hmot (nafty) na jednotku plochy [Kč/ha; Kč/km], množství [Kč·t⁻¹] nebo na hodinu provozu [Kč·h⁻¹]

C_{kp} - komplexní cena paliva (nafty) [Kč·l⁻¹]

Na spotřebu pohonných hmot v provozních podmínkách má vliv celá řada faktorů souvisejících s podmínkami přírodními (např. svahovitost) a organizačními (druh práce, organizace práce a přejezdů) a s technickým stavem energetického prostředku (opotřebení, seřízení atp.). Pro účely výpočtu nákladů je vhodné využít normativních ukazatelů, které jsou publikovány např. v literatuře Kavka 2008 aj.

Komplexní cenu paliva lze spočítat dle vztahu níže, tj. jako součin z ceny pohonné hmoty (nafty - C_n) a korekčního součinitele na spotřebu maziv k_{maz} , který se pohybuje v rozmezí 0,08 až 0,10 [10].

Tento součinitel je v literatuře uvažován pro nákladní vozy a pracovní stroje. Pro osobní automobily je o poznání nižší.

$$C_{kp} = C_n \cdot (1 + k_{maz}) \quad [\text{Kč} \cdot \text{l}^{-1}]$$

Jak již bylo řečeno v úvodu kapitoly 2.8 k výpočtům bez uvažování hodnoty garážování vozu, podobná situace nastává v případě pohonných hmot. Pohonné hmoty jsou v našem případě hrazeny v režii odběratele, a tudíž nemohou zasahovat do nákladové analýzy zkoumané firmy. Naprostá většina nákladů, vynaložených na nákup paliva, je proučtována firmě odběratele, která svou nedbalostí nevrátila vůz s odpovídajícím stavem paliva v nádrži, se kterým vůz obdržela k užívání. Výpočet je tedy využíván pouze do míry úvahy nákladů na přídatná maziva. V současné době je však spotřeba maziva moderních pohonných jednotek vozů natolik zanedbatelná, že pokud by k úvaze nedošlo, nebyly by celkové náklady nijak významně zkresleny.

Náklady na údržbu

Jednotkové náklady na údržbu mají velký vliv na výši celkových variabilních nákladů a přitom je lze u konkrétního typu stroje velice obtížně objektivně stanovit. Přesné stanovení těchto nákladů je možné jedině dlouhodobým sledováním většího vzorku strojů v provozu, což je finančně nákladné a výsledky jsou získány se zpožděním. Proto lze k normativním kalkulacím doporučit využití následujících dvou vztahů. Oba tyto vztahy využívají skutečnosti, že jsou známy roční náklady na údržbu (péče, opravy a vše co s tím souvisí), které jsou díky počítačové evidenci v podnicích nejsnadněji zjištělné a rovněž statistické zjišťování (Sailer 2008 aj.) prokázalo, že většina provozovatelů techniky je schopná provést kvalifikovaný odhad bez významných statistických odchylek [10].

Vzorce jsou často uváděny v jednotkách vhodných pro zemědělskou techniku, o které zdrojová literatura pojednává. Do vzorců však lze bez problému aplikovat hodnoty vhodné pro motorová vozidla a tedy ceny rozpočítané na ujetý kilometr: $[\text{Kč} \cdot \text{km}^{-1}]$

$$jN_{\dot{u}}(t) = \frac{C_m \cdot o(t)}{rW_{sn} \cdot 100} \quad [\text{Kč} \cdot \text{ha}; \text{t}; \text{h}^{-1}]$$

$$jN_{\dot{u}}(t) = \frac{rN_a(t_n) \cdot k_o(t)}{rW_{sn}} \quad [\text{Kč} \cdot \text{ha}; \text{t}; \text{h}^{-1}]$$

$$k_{\dot{u}}(t) = \frac{rN_{\dot{u}n}(t)}{rN_a(t_n)} \quad [1]$$

$$k_{\dot{u}}(t) = \frac{o(t) \cdot t_n}{100} \quad [1]$$

Při:

C_m - pořizovací cena stroje [Kč];

rW_{sn} - normované roční využití (průměrné roční využití, při kterém byly zjištěny roční náklady na opravy a údržbu) [ha;t;h·rok⁻¹];

t_n - normovaná doba používání stroje ($t_n = 8$ roků);

$o(t)$ - procento ročních nákladů na údržbu z pořizovací ceny stroje [%·rok⁻¹];

$k_{\dot{u}}(t)$ - koeficient nákladů na údržbu [1];

$rN_{\dot{u}n}(t)$ - roční náklady na údržbu při normovaném ročním využití rW_n [Kč·rok⁻¹]

$rN_a(t_n)$ - roční náklady na amortizaci při normované době používání ($t_n = 8$ let) a lineárním způsobu odepisování stroje [Kč·rok⁻¹]

Náklady na pomocný materiál

Jednotkové náklady na pomocný materiál, podobně jako náklady mzdové, patří spíše k hodnocení pracovního procesu nežli stroje samotného. Tento materiál musí být bezprostředně spojen s principem práce stroje. Kalkulaci jednotkových nákladů na pomocný materiál lze spočítat ze vztahu:

$$jN_{pm} = C_{pm} \cdot Q_{pm} \quad [\text{Kč} \cdot \text{ha}; \text{t}; \text{h}^{-1}]$$

Při:

C_{pm} - cena jednotky pomocného materiálu [Kč·kg⁻¹];

Q_{pm} - spotřeba pomocného materiálu na jednotku výkonnosti stroje [$\text{kg}\cdot\text{ha}^{-1}$] [10]

Celkové jednotkové náklady variabilní

Vypočtou se jako součet jednotlivých výše uvedených složek, tj:

$$jN_v = jN_{\dot{u}}(t) + jN_{PHM} + jN_m + jN_{pm} \quad [\text{Kč}\cdot\text{rok}^{-1}]$$

V tomto vztahu jsou uvedeny pouze složky, které bezprostředně ovlivňují ekonomiku provozu stroje nebo soupravy. Při hodnocení pracovního nebo výrobního postupu, jehož součástí je stroj nebo souprava, nutno do variabilních nákladů započítat též náklady na základní materiál [10].



Technická
fakulta

3 Cíl práce a metodika

Cíl práce

Obecným cílem je zvýšení povědomí o funkci české autopůjčovny společně s průzkumem zahraniční problematiky idealizované pro česká specifika. Tato diplomová práce navazuje na výsledky mé bakalářské práce „Systémy péče o vozidla v autopůjčovnách“, které odhalily odlišnosti správy vozových parků různých druhů půjčoven automobilů v České republice od malých až po velké, nadnárodní společnosti s rozsáhlou sítí provozoven na celém světě. Výsledky jsou pro zadavatelskou firmu natolik zajímavé, že bylo rozhodnuto o podrobnějším zpracování tohoto tématu. Náplní práce je literární rešerše v oblasti udržování vozidel, agendy a náležitostí k provozování vozidel i metodika zjišťování jejich nákladnosti. Konkrétním cílem práce je hloubková analýza vybraného podniku v severních Čechách se zaměřením na současně nabízené služby, podstatu společnosti, systém nákupu i prodeje vozidel a následný návrh modelu správy vozového parku po vzoru nadnárodních společností tak, aby došlo k dosažení stanovených cílů společnosti současně se zachováním vysokých standardů kvality analyzované půjčovny. Výsledkem této práce má být ucelený návrh, ze kterého bude zřejmá výhodnost, či nevýhodnost aplikace zjištěného řešení, případně hranice jeho rentability v závislosti na počtu provozovaných vozidel. Počet vozidel, či rychlost jejich obratu by mohla být na základě těchto porovnání modifikována.

Metodika

Hlubkovou analýza podniku nelze provést bez dostatečné znalosti souvislostí uvnitř podniku. Podle mého názoru je, díky mé dlouholeté spolupráci s vybranou autopůjčovnou, výhodou dobrá znalost firmy jako celku včetně jejího řízení a vazeb uvnitř podniku. Ve zkoumané firmě působím již řadu let, prakticky po celou dobu studií od roku 2008. Na druhou stranu je tato souvislá spolupráce do určité míry nejistotou objektivnosti. Využitím znalostí, plynoucích z dlouhodobého analyzování, může být podnik nyní detailně popsán. Výpočet celkových nákladů bude proveden implementací vstupních dat do programu AUTO Expert (obrázek 6). Tento program na základě obecných postupů, uváděných v kapitole 2.8, vypočítá celkové náklady na vlastnictví konkrétních vozidel. Výpočet bude nejprve proveden na vozech, které jsou aktuálně vlastnictvím firmy, a následně formou expertízy na stejných vozech v případě uzavření velkoodběratelské rámcové smlouvy, čímž dojde k ovlivnění vstupních nákladů vyšší poskytnutou slevou a tím pádem i následně ke změně celkových nákladů vlastnictví vozu. Věrohodnost vstupních dat pro expertízu musí být podložena vhodnými zdrojovými dokumenty. V nejlepší případě podklady přímo od výrobce, nebo získané alespoň osobním jednáním a vlastním průzkumem u prodejce výrobcem certifikovaným. Jednotlivé výsledky budou poté porovnány a v ekonomickém zhodnocení vyhodnoceny jako vhodná, či nevhodná řešení pro budoucnost firmy.

Výpočet nákladů na vozidla	
OAD05STW5002 * Škoda Superb 2000 TDI 103kW 4X4 6MT nafta 5dvéřové combi M1 OA 1 km	
Pořizovací cena s DPH:	800888 Kč
Doba provozu:	4 roky
Spotřeba PH - 90 km:	0.0 l/100 km
Spotřeba PH - MĚSTO:	0.0 l/100 km
Spotřeba PH - 120 km:	0.0 l/100 km
Výběr 90-Město-120:	<input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Cena PH s DPH:	35.6 Kč/l
Spotřeba oleje na 1000 km:	0.01 l/1000 km
Cena oleje s DPH:	125.00 Kč/l
Proběh do výměny oleje:	30000 km
Cena výměny oleje s DPH:	4500 Kč
Proběh letních pneumatik:	50000 km
Proběh zimních pneumatik:	35000 km
Cena letních pneumatik:	12000 Kč
Cena zimních pneumatik:	8500 Kč
Podíl Léto/Celkem:	50 %
Uvedení do provozu:	1000 Kč
Roční dálniční poplatky:	1500 Kč/rok
Silniční daň:	3000 Kč/rok
Zákonné pojištění:	3516 Kč/rok
Havarijní pojištění:	7 % z ceny
Garážování:	0 Kč/rok
Náklady na STK a ME:	1400 Kč
1. STK+ME po:	4.0 rok
2. a další STK a ME po:	2.0 rok
STK+ME počítána autom. Ano - (x):	<input checked="" type="checkbox"/> ()ne
Roční náklady na přezutí:	500 Kč/přezutí
Strategie odepisování:	Superb Combi 2.0 TDI 4x4 *
Odpisová sazba:	0.00 % z ceny
Podíl cizího kapitálu z ceny:	80 %
Zúročení vlastního kapitálu:	3.0 %
Sazba úroků bank. úvěru:	6.7 %
Doba splácení úvěru:	3 roky
Počet splátek za rok:	12 l/rok
Splátky na konci (x):	<input checked="" type="checkbox"/> ()na začátku
Další fixní náklady:	1000 Kč/rok
Plátce DPH Ano - (x):	<input checked="" type="checkbox"/> ()ne

Obrázek 6 - Příklad použití výpočetního programu AUTO Expert

4 Analýza řízení vybraného podniku

Podnik, který byl zvolen pro analýzu v této diplomové práci, nebyl vybrán náhodně. Jedná se o společnost, ve které sám aktivně již dlouhou dobu působím a kde jsem se od běžné brigádnické činnosti postupem času od roku 2005 propracoval až k pozici spolupracující osoby. Tento podnik, nesoucí jméno AUTOTOUR, sídlí na severu Čech v Jablonci nad Nisou, kde byl v roce 1991 také založen. Založení podniku proběhlo při rozmachu podnikání z kraje devadesátých let minulého století a tedy i tato firma figuruje v živnostenském rejstříku. O její zapsání se zasloužil můj otec, Pavel Svoboda, a dodnes ji jako fyzická osoba – podnikatel také vede. Od založení, kdy nabízel pouhé dva vozy, již uběhla velmi dlouhá doba méně, či více agresivního rozvoje až do dnešních dnů, kdy již firma definitivně přešla ke strategii orientace na zákazníka a konkrétně se zaměřila na firemní klientelu. Přelomovým rokem lze označit rok 1999, kdy došlo právě k odklonu od soukromé klientely a k soustředění na nové služby, přicházející do České republiky ze západu. Majitel firmy značně inspirován množstvím služebních i soukromých cest do zahraničí se snažil aplikovat své poznatky na český trh. Od roku 1999 se ve firmě začala rozvíjet služba plného servisu služeb, která je dnes hojně nabízena leasingovými společnostmi v podobě „full-service operativních leasingů“. V dnešní době se firma autotour na operativní leasing specializuje taktéž, přičemž se snaží konkurovat nadnárodním společnostem především rozsahem a hloubkou nabízených služeb společně se zachováním jejich vysoké jakosti.

4.1 Skladba vozového parku

Analyzovaná firma nabízí širokou škálu motorových vozidel do celkové hmotnosti 3500 kilogramů, což je hranice skupiny „B“ řidičského oprávnění. V nabídce jsou zastoupeny malé vozy, nízká střední třída, střední třída, víceúčelové vozy MPV, lehké užitkové vozy a mikrobusové/dodávkové vozy. Tabulka 5 vyobrazuje přehled zastoupení jednotlivých tříd vozidel ve flotile firmy. Plán pro letošní rok počítá s navýšením počtu vozů nižší střední třídy o minimálně čtyři vozidla, střední třídy minimálně o jeden vůz, díle kategorii malých užitkových vozů minimálně o jeden vůz a dva mikrobusy. Celkem tedy minimálně sedm vozidel. Několik vozů již bylo v tomto roce flotily firmy zařazeno a jsou již součástí následujícího přehledu.

kategorie	počet	zastoupení
malé vozy	4 ks	7,8 %
nižší střední třída	29 ks	56,9 %
střední třída	4 ks	7,8 %
vyšší střední třída	2 ks	3,9 %
MPV	4 ks	7,8 %
malé dodávkové vozy	3 ks	5,9 %
mikrobus/dodávka	5 ks	9,8 %
suma	51 ks	100 %

Tabulka 5 - Skladba vozového parku

Firma se snaží udržovat celistvou podobu této flotily. Z toho důvodu činí celých 74,5% vozy značky Škoda. Zbýlých 25,5% je rozděleno mezi značky Opel, Fiat, Volkswagen a Audi. Volba vozidel značky Škoda není náhodná. Tuzemský výrobce má na českém trhu dobrou pozici, vozy této značky drží dlouhodobě prvenství v celkových počtech motorových vozidel na českých komunikacích a lidé mají o značce určité zafixované povědomí. Tyto faktory napomáhají dobré prodejnosti ojetého vozidla a pomalejšímu propadu jeho prodejní ceny. Výhodou značky Škoda, spadající pod koncern německého výrobce Volkswagen Auto Group, je také široká síť autorizovaných opravňen nejen v České republice, ale také v přilehlých zemích (především západních). K těmto čistě praktickým důvodům se přidávají i osobní důvody majitele firmy, který ještě v dobách hlubokého komunismu pro vozy značky Škoda vyvíjel v národním podniku „PAL Autobrzdý“ brzdové komponenty a kdy s nimi, mimo jiné, závodil ve sféře závodů rally. Vedle tohoto přehledu pak navíc figurují pomocná vozidla, která slouží pouze zaměstnancům firmy. Jedná se především o tažné vozidlo Land Rover Discovery, pří- věsný přepravník vozidel, či servisní vůz technické pomoci Fiat Ducato a dále také například historická vozidla sloužící k prezentaci firmy. Další práce pomocná vozidla neuvažuje k přímému zisku firmy a nijak tedy nezasahují do jakýchkoliv navazujících výsledků.

4.2 Definice firmy a její zařazení na trhu

Společnost se za dobu mé působnosti pohybuje, dle rozdělení autopůjčoven v kapitole 2.5, na pomezí střední a velké autopůjčovny. V současné době firma nabízí krátkodobé pronájmy vozidel firmám, operativní leasing různých specifikací včetně služby „full-service“, správu cizích vozových parků, expresní přepravu zásilek a profesionální přepravu osob. K jednotlivým oblastem bude následně řečeno více:

Krátkodobé pronájmy vozidel firmám

Zákazníky těchto pronájmů jsou jak firmy, které nevládní svůj vozový park, tak i firmy, které jej vlastní. U obou případů může nastat situace, kdy je pro určitou služební cestu potřeba odpovídající vozidlo. V případě firmy, která disponuje svým vozovým parkem, se nejprve řeší služební cesta vozidlem z vlastního inventáře, pokud je potřeba vůz nad rámec inventáře firmy, pak přichází na řadu krátkodobé zápůjčky od externího dodavatele. Ve druhém případě, kdy firmy vlastním autoparkem nedisponují, dochází ke krátkodobému zapůjčení vozů častěji, z důvodu absence vlastního vozu pro zajištění potřebné mobility. Tyto pronájmy jsou obvykle objednávané telefonicky, faxem, nebo elektronicky, na předem sjednanou dobu v určitém časovém předstihu. Firma Autotour na základě této objednávky připraví vhodný vůz z nabídky a dle dispozic v objednávce jej přistaví odběrateli na požadované místo. Po ukončení pronájmu následuje odstavení vozu, opět ze sjednaného místa, v dohodnutém čase zpět do sídla provozovatele. Jako zbraň proti konkurenci se snaží Autotour zajišťovat pronájmy včetně přistavení vozu také v extrémně krátkých časech objednávky před započítáním pronájmu. Není výjimkou, že se objednatelé snaží získat vůz jednu, až dvě hodiny před zamýšleným odjezdem vozu. Dodávky vozů v extrémně zkrácených dodacích lhůtách nejsou nijak zpoplatněny a slouží tak především k utužování vnímané pozice na trhu.

Operativní leasing

Operativní leasing je specifickým druhem pronajímání dlouhodobého hmotného majetku movitého, především pak motorových vozidel, objednateli služby tak, aby mohl vhodněji využívat svého finančního kapitálu a cash flow (z angličtiny „peněžní tok“, poznámka autora). Operativní leasing do Evropy proniknul ze Spojených Států Amerických, kde je firmami volen jako primární způsob zajišťování mobility. Díky operativnímu leasingu se firma zadavatele nemusí starat o vlastní vozový park a veškeré úkony, které by jinak musela řešit

sama, jsou součástí poskytované služby. V České Republice i nadále pokračuje teprve fáze zavádění operativního leasingu. V současné době dochází převážně ke zvyšování gramotnosti manažerů v této oblasti. Za posledních pět let se situace výrazně lepší a povědomí o operativním leasingu se neustále zvyšuje. Pilotními klienty operativního leasingu byly zpočátku nadnárodní firmy s kořeny nejčastěji právě v USA, případně v západní Evropě, kam již tato služba dorazila dříve během raných devadesátých let minulého století. Jak bude popsáno dále, tvoří dnes tato služba nemalé procento hlavní náplně analyzované firmy. Objednateli již zdaleka nejsou pouze nadnárodní firmy, ale i zavedené společnosti, dříve národní podniky, které odjakživa provozovaly vlastní vozové parky se zaměstnaným garážmistrem a spoustou pomocných provozů. Operativní leasing je standardně nabízen na základě podpisu smlouvy o dlouhodobém pronájmu vozidla, dle standardů Autotour zpravidla na 2-4 roky. Šíře zajišťovaných služeb závisí na potřebách objednatele. Stejně jako v případě krátkodobých pronájmů je vozidlo přistavováno do místa určení. Navíc oproti krátkodobým pronájmům zahrnuje tato služba i náhradní vozidlo v případě provádění údržby smlouvou vymezeného vozu, nebo v případě nehody a podobných nepředvídatelných událostí.

Správa cizích vozových parků

Správa cizích vozových parků je nejčastěji aplikována u firem, které mají vůli změnit zaběhlé způsoby vlastní mobility na formu operativního leasingu. Autotour coby externí společnost s rozsáhlejšími znalostmi oboru navrhuje, a dle pravomocí také aplikuje, úpravy ve vedení vozového parku tak, aby objednatel dospěl k úsporám finančních prostředků. Ve většině případů tato činnost vede k uzavření smlouvy o operativním leasingu. Náplní správy vozových parků jsou různé úkony dle zadání a udělených pravomocí počínaje čištěním vozidel, jejich servisováním, agendou pojistných událostí až po jejich odprodej po ukončení životnosti, nebo použitelnosti.

Expresní přeprava zásilek

Moderní doba různých logistických systémů přináší velké množství výhod, avšak skýtá i různé nedostatky. Výroba je dnes často řízena systémem „just in time“ (logistický systém využívající absence zásob, z angličtiny „právě v čas“, poznámka autora). V případě, že je tento propracovaný model z nějakého důvodu narušen, vzniká problém obrovských rozměrů s nedozírnými (zpravidla finančními) následky. Ve výjimečných situacích, kdy se některému

z odběratelů se sjednanou rámcovou smlouvou takováto nepříjemnost přihodí, nabízí Autotour možnost expresního závozu předmětné zásilky přímo na výrobní linku určenou přepravními dokumenty. Není výjimkou, že se převáží jedna či dvě přepravky důležitých dílů automobilového průmyslu na vzdálenosti několika stovek, až tisíc kilometrů. Zastavení výrobní linky automobilky hrozí mnohamilionovými sankcemi. Z tohoto důvodu jsou nepravidelně zadávány expresní transporty, aby k zastavení linky nedošlo vůbec, anebo v co nejmenší míře. Tato služba je nabízena čtyřicet hodin denně, sedm dní v týdnu po celý rok. Rychlost dodávky a cenové podmínky jsou stanovovány individuálně v závislosti na obtížnosti úkolu.

Profesionální přeprava osob

Doplňková služba převozu osob s nadstandardními přepravními podmínkami vznikla ve firmě při zavádění služby operativního leasingu. Z různých jednání se zákazníky o výhodách a nevýhodách aplikace operativního leasingu vyplynuly najevo obavy z obtížností při svozu významných osob, důležitých pro chod firmy objednatele, které by mohly následovat při odklonu od koncepce vlastního vozového parku a určitého správce tohoto parku. V této oblasti panovala nejistota, zda bude firma využívající operativní leasing moci přepravovat například auditory z letiště do firmy alternativně vozy taxislužby, když nebudou mít odpovídající osobu ve vlastních řadách. Z tohoto důvodu vytvořil Autotour specifický druh služby, který nabízí oproti taxislužbě nadstandardní výhody, mezi které se řadí například diskrétnost vozu, řidič nekuřák a vždy ve společenském obleku, asistence při manipulaci se zavazadly, vhodné přizpůsobení jazykových schopností řidiče dle přepravované klientely a podobně. Z počátku se jednalo výhradně o transporty z letišť do sídla firmy objednatele. Postupem času se však služba rozšířila i o přepravy zaměstnanců mikrobusem na různá školení, komplexní zajišťování přepravy při významných událostech objednatele a podobně.

Růst firmy

Výčet popsaných služeb se od vzniku firmy rozvíjel postupně v závislosti na požadavcích trhu a možnostech zajištění firmou autotour. Podobně se vyvíjela situace nabídky z pohledu obstarávané plochy. V raných letech po založení firmy bylo malých autopůjčoven v Jablonci nad Nisou několik. Mezi některými panoval tvrdý konkurenční boj, jiné si navzájem pomáhaly. Pronájmy firmám ještě nebyly zdaleka tolik rozšířené a tak byly nejvíce autopůjčovny využívány především soukromým sektorem s převážně nestálou klientelou. Postupem

času docházelo k rozvoji firemních pronájmů a tím i částečné selekci autopůjčoven. Další vývoj konkurenci značně protřídil, což u firmy Autotour znamenalo možnost využití příležitostí v podobě potencionálního trhu v blízkém Liberci, kde byla situace podobná, a tedy konkurence také ubývalo. V dnešních dnech konkrétně v Jablonci nad Nisou z původních cca 8mi půjčoven zůstala jediná schopná skutečné konkurence. Ani tento rival se však stoprocentně nespécializuje na služby, které nabízí Autotour, tudíž nelze s jistotou říci, že se i nadále jedná o přímého konkurenta. Z územního hlediska expandovala firma Autotour nejprve do Liberce, kde se i dnes nachází největší část odběratelů, ale v průběhu let došlo k významnému rozšíření působnosti do mnoha částí České republiky. Přestože se hlavní sídlo firmy stále nachází v Jablonci nad Nisou, daří se firmě obsluhovat i velmi vzdálené odběratele. Namátkově se jedná například o Prahu, Středočeský kraj, České Budějovice, Hrádek nad Nisou, Hranice na Moravě i okolí Brna a další. Toto jsou jen příklady významnějších odběratelů. Výčet není zdaleka kompletní avšak při přihlédnutí k četnosti pronájmů, či využití služeb jsou tato místa klíčová.

4.3 Rozbor historie vozového parku a souvisejících vztahů

Následující tabulka 6 zobrazuje stav vozidel od roku 2007, kdy se začalo s jejich podrobnou elektronickou evidencí a zároveň sledováním poměru vozidel určených pro krátkodobé zápůjčky a vozidel vázaných na dlouhodobou smlouvu operativního leasingu.

Vývoj stavu vozidel v čase								
rok (stav vždy k 1. únoru daného roku)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
celkový počet vozů v majetku společnosti [ks]	47	54	47	39	43	53	53	51
z toho smluv operativního leasingu [ks]	18	18	20	14	16	27	29	31
poměrná část OL k celkovému počtu vozidel [%]	38,3	33,3	42,6	35,9	37,2	50,9	54,7	60,8
meziroční růst/pokles celkového počtu vozidel [%]	-	14,9	-13,0	-17,0	10,3	23,3	0,0	-3,8
meziroční změna poměru operativního leasingu k celkovému počtu vozidel [%]	-	0,0	11,1	-30,0	14,3	68,8	7,4	6,9
počet nově zakoupených vozidel [ks]	10	12	16	11	15	12	12	-

Tabulka 6 - Vývoj počtu vozidel a vztahy mezi nimi v průběhu let

Z tabulky je jasně vidět velký propad v letech 2009 a 2010. Tento propad byl zapříčiněn dopady celoevropské ekonomické krize. Vedení firmy včas rozhodlo o odprodeji vozidel před propuknutím největších cenových propadů a tedy ještě před drastickým snížením cen na trhu ojetých vozů. S přihlédnutím k dramatickému snížení celkového stavu v letech 2009 a 2010

(snížení počtu z 54 na 39 vozů) a zároveň vysokému podílu nově nakoupených vozů v roce 2009 (16 vozů) by se dalo říci, že byl z větší části zásadně obnoven celý vozový park. Poměr mezi nově nakoupenými vozy a celkovým stavem vozidel vypovídá o znatelné obměně. V roce 2011, kdy se již evropský průmysl začal vzpamatovávat, je vidět opětovný růst. S odstupem času lze tvrdit, že krok, vedoucí ke včasnému odprodeji vozů, byť nedosahovaly často stáří ani dvou let, byl správný. Mnoho společností, využívajících služeb firmy autotour, působí v odvětví automobilového průmyslu a právě toto odvětví bylo z pohledu ekonomických specialistů zasaženo nejvíce. Dalo by se říci, že firma díky včasnému prodeji vozů udržela zisk na přijatelné úrovni a to i přes nemožnost uspokojení některých objednávek z důvodu nedostatečného množství nabízených vozidel. V následujících letech došlo díky předchozímu prodeji ke skokovému obnovení vozového parku o jeden až dva roky. Tímto došlo k utužení dobrých vztahů se stálými odběrateli a díky jejich doporučení i k získání klientely nové. V letech 2012 až 2013 došlo k návratu k původním hodnotám z let předcházejících evropské hospodářské krizi. Je zde vidět více jak třiadvaceti procentní nárůst počtu vozidel vedoucí firmu zpět do oblasti přijatelného zisku. V těchto letech je také patrné utužování postavení na poli operativních leasingů, což jasně dokazuje zvyšující se poměr vozidel určených pro krátkodobé pronájmy a vozidla vázaná dlouhodobou smlouvou. Vzestupem o 68.8% byla po ukončení krize do jisté míry pojištěna budoucnost firmy před opětovným návratem i na pole krátkodobých pronájmů. Na krátkodobé pronájmy se v této nejisté době nedalo spoléhat. Mohlo by se zdát, že v roce 2014 opět dochází k propadu. Tento stav je však cílený a dle plánu pro tento rok by naopak mělo dojít opět k navýšení stavu počtu vozidel oproti minulému roku. Toto zkreslení je způsobeno původem statistiky vždy z počátku daného roku a rozhodnutím výměny velké části vozidel ve flotile firmy. Koncem roku 2013 a začátkem roku 2014 došlo k masovému odprodeji vozidel Škoda Octavia druhé generace z důvodu nástupu Škody Octavia třetí generace na český trh. Lze předpokládat, že tento nový model se již během roku 2014 ocitne na trhu ojetých vozidel a tím značně sníží prodejní ceny předchozího modelu. Proti ztrátě hodnoty modelu Octavia II. bylo přijato opatření postupného prodeje většiny vozidel této řady a zároveň objednání vozidel nové generace. V době zpracování této diplomové práce (z této doby pochází i data roku 2014 v tabulce, konkrétně se jedná o únor 2014) byla již většina vozů druhé generace modelu prodána, či zadána k prodeji a zároveň objednána vozidla nová, která ještě ve statistice nefigurují. Přestože již byly podepsány závazné

objednávky a na některá vozidla dokonce složena záloha, nejsou vozy do tabulek zanášeny dříve, než se fyzicky stanou vlastnictvím firmy. Jmenovitě se jedná o tři vozy předurčené pro operativní leasing s již uzavřenou dlouhodobou smlouvou o pronájmu na straně odběratele a další přibližně tři vozy pro krátkodobé pronájmy (charakteristika obou služeb v kapitole 4.2).

4.4 Současný systém nákupu nových vozidel

V dobách založení firmy Autotour nebylo zdaleka tak jednoduché zakoupit nové motorové vozidlo, jako je tomu dnes. V době příchodu nového modelu Favorit od AZNP Škoda na, tehdy ještě československý trh, v roce 1988, nebylo paradoxně možné tento vůz nikde koupit. Komunistický systém to jednoduše neumožňoval. Na nový model bylo nutno vystát frontu a zapsat se do pořadníku. V následujících letech se situace o poznání zlepšila a po převratu s usnadněním prodeje současně docházelo k rychlému rozvoji různých možností financování nákupu. Od založení firmy v roce 1991 již uběhla dlouhá doba, v jejímž průběhu byly majitelem vybudovány dobré vztahy s nejedním prodejcem nových vozidel nejenom značky Škoda. Neustálé udržování dobrých vztahů vede k pochopení vzájemných potřeb a ochotnější přístup při řešení obtížností všeho druhu. Za tak dlouhou dobu došlo k nákupu mnoha set vozů značky Škoda, na jejímž portfoliu vyrostla podstatná část firmy. Díky dobrým vztahům, povědomí o platební solventnosti a množství odebraných vozů firma získávala stále vyšší slevu z kupní ceny. Z důvodu úspory finančních prostředků je často využíváno nabídek předváděcích vozů a různých výrobcem časově limitovaných nabídek. Díky těmto krokům lze dosáhnout slevy ze standardních ceníkových cen kolem deseti až maximálně čtrnácti procent v závislosti na modelu vozu, jeho ceně a dalších aspektech. Poměrně vysoký počet spravovaných vozidel neumožňuje financování zcela formou vlastního kapitálu. Většina vozidel je tak financována úvěrem, v dřívějších letech pak leasingem v délce smluv tři roky. Nyní již leasingové smlouvy pro tuto činnost ztratily význam, protože jejich výhodnost znehodnocují tříleté úvěry s rozsáhlejšími výhodami. Veškeré financování z cizích zdrojů je tak nyní řešeno formou úvěru. Zárukou úvěrové společnosti je samotné motorové vozidlo, jehož technický průkaz je po celou dobu financování uložen v sídle úvěrové společnosti. Délka úvěru je volena v návaznosti na zamýšlenou délku pronájmu při současné úvaze o stáří vozového parku a nutnosti jeho průběžné obnovy. Držení vozidel po dobu tří let odpovídá rozumnému kilometrovému nájezdu pro odprodej vozu a také ideální stáří k nákupu auta z pohledu kupujícího

ojetého vozidla. Při financování vlastními zdroji poskytuje vozidlo již od počátku vyšší výnosnost, avšak z účetního hlediska není použití vlastního kapitálu vždy tak výhodné, jako při použití kapitálu cizího. V případě volných prostředků má však tato investice nespornou výhodu z důvodu možnosti okamžitého prodeje vozu bez ohledu na aktuální stadium leasingové/úvěrové smlouvy. Vozidla zatížená úvěrem lze prodat také kdykoliv, ale je zapotřebí úvěr převést na nového majitele, či předčasně splatit, přičemž obojí je náležitě zpoplatněno.

4.5 Současný systém pojištění vozidel

Všechna pronajímaná vozidla ať už určená pro krátkodobé pronájmy, tak vozidla určená pro dlouhodobé pronájmy, jsou havarijně připojištěna. Přestože základy zákonného pojištění (takzvaného povinného ručení) jsou pevně zaklíněny v zákoně, dá se jejich výše značně ovlivnit výběrem vhodné pojišťovací společnosti. Vozy, které jsou zakoupeny na úvěr, mají většinou úvěrovou smlouvou přímo stanoveno i pojištění u partnerské pojišťovny. V dřívějších letech byla partnerskou institucí Škofinu (česká leasingová společnost koncernu VW, pozn. autora) Česká pojišťovna a.s., později Allianz a.s. a Kooperativa a.s., které jsou smlouvami stanovovány dnes. Nejnovější změnou pojištění vozidel v úvěru je zřízení pojištění „Škoda Plus“. Toto pojištění vychází z nabídky pojišťovny Allianz a.s., avšak má při dodržení několika zásadních bodů nižší cenu a lepší podmínky plnění (zejména v oblasti výše spoluúčasti). Vozy, které již nejsou předmětem leasingu, jsou pak často přepojišťovány u jiné pojišťovny s vyššími bonusy plynoucích z množství pojištěných vozů. Nejčastěji jsou vozy po úvěru přepojištěny u společnosti Triglav, kde jsme schopni získat až šedesáti-procentní bonus z ceníkových cen. Po dlouholetých zkušenostech nutno říci, že ačkoliv se jedná o menší pojišťovnu a zdaleka ne tolik rozšířenou, nevyskytovaly se problémy s pojistným plněním. Díky tomuto faktoru jsou její služby nadále využívány. Další položkou pojištění je připojištění skel, zejména pak čelního skla. Všechny vozy mají toto připojištění sjednáno pro výměnu čelního skla bez spoluúčasti. Z nashromážděných statistik lze vyčíst poškození čelního skla u více, než padesáti procent vozidel celého spravovaného parku. Připojištění je vždy řešeno v rámci jedné pojišťovny, u které je sjednáno zákonné pojištění a havarijní připojištění. V některých případech se však vyskytují i výjimky, kdy není v úvěrové smlouvě požadováno smluvní pojištění u partnerské instituce, nebo případ, kdy je vůz financován hotovostí.

V takovém případě je zpravidla pojišťován opět u společnosti Triglav dle standardních měřítek flotilové smlouvy s odpovídajícími bonusy.

4.6 Současný systém odprodeje vozidel

Odprodej vozidel se v běžném případě řídí interními směrnicemi. Firma má nastaveny limity, které nejsou běžně překračovány. Těmito hranicemi jsou maximální stáří vozidla ve výši čtyř let, anebo kilometrový nájezd ne vyšší, než 140.000 ujetých kilometrů. Výjimečně nastávají situace, kdy je vozidlo provozováno déle, avšak k těmto situacím dochází zpravidla z důvodu výslovného přání zákazníka, či limitace smlouvou. Vyšší kilometrový limit je stanoven pro mikrobusevé vozy, které jsou častěji využívány na delší trasy a jsou zároveň vybaveny o úroveň odolnějšími agregáty z důvodu jejich vyššího namáhání vytěžováním vozu. U velkých aut se toleruje nájezd až do výše 180.000 ujetých kilometrů. Běžně jsou však vozy odprodávány při stáří tří let a se 120.000 ujetými kilometry. Situace se vždy řeší individuálně dle aktuálního stavu objednaných vozidel, v závislosti na ročním období, poptávce po ojetých vozech, přicházející změnou modelové řady a dalších okolnostech.

Jakmile je vozidlo určeno k prodeji, je zapotřebí provést předprodejní servis. Jde jak o čištění vozu, tak o jeho pečlivou údržbu z důvodu spokojenosti kupujícího. Jedná se tak o jakousi záruku, že se vůz nevrátí s jakoukoliv formou reklamace, což by mohlo do značné míry ovlivnit renomé firmy vinou kupujícím šířené záporné reputace.

Po absolvování předprodejního servisu je vůz nabízen standardními internetovými servery a také potencionálním klientům z řad zákazníků, kteří se poměrně často na ojeté vozy dotazují. V průběhu času bylo zjištěno, že zákazníci, využívající vozy firmy autotour v rámci některé z firem odběratelů opětovně projevují zájem o ojeté vozy. Vedení si tento fakt vysvětluje viditelnou péčí o každé vozidlo tak, aby bylo vždy perfektně připraveno k bezstarostné jízdě.

V případě nákupu nového vozidla ve stejném období je někdy zažádáno také o nabídku výkupu vozu autorizovaným dealerem, či zprostředkování jeho komisního prodeje. V rámci zaběhnutých dlouholetých vztahů se tímto způsobem prodává přibližně polovina vozů. Žádná rámcová smlouva však uzavřena není. Povědomí o nabízených vozech však mají i samotní dealeři a tak v situaci, kdy u nich potencionální zákazník poptává ojetý vůz specifikace, kterou firma autotour běžně nabízí (to znamená i odebírá/odebírala od dealera), obrací se na

půjčovnu s dotazem, zda vůz v dané specifikaci neprodává, nebo zda není zamýšlen prodej podobného vozu.

4.7 Výpočet celkových nákladů provozu používaných vozidel

Výpočet TCO je proveden programem Auto EXPERT, který zpracoval pan Profesor Ing. Miroslav Kavka, DrSc. ve firmě KAPOS pro účely leasingové společnosti Škofin. Původní určení programu sloužilo k vyhodnocení statistických dat o vozidlech včetně jejich řazení do skupin se statickými výstupy velké množiny sledovaných osobních motorových vozidel. Program pochází z roku 2000, avšak výpočetní postupy se od té doby nikterak nezměnily. Program je dobře uzpůsoben na možné změny v budoucích letech a tak není problém změnit jeho nastavení na současné sazby daně, odpisové skupiny i další proměnné, které jsou již od roku 2000 dávno změněny a negativně by ovlivňovaly výsledky. Všestrannost programu je skutečně přínosná. Díky ní lze program využít prakticky na všechny druhy provozovaných vozidel od osobních, přes nákladní až po autobusy.

Již při definici postupu stanovení celkových nákladů z provozu vozidla v kapitole 2.8 byla zavržena úvaha nad náklady garážování a pohonných hmot. Oba tyto ukazatele nejsou v případě vlastnictví vozu autopůjčovnou podstatné, a proto jsou jejich hodnoty ve vstupních datech rovny nule. Jedná se jmenovitě o cenu pohonných hmot a spotřebu vozidla, udávanou výrobcem vozu (ideálně ověřenou skutečným provozem dopravního prostředku). Při hodnocení výsledků bude také hodnota variabilních nákladů na ujetý kilometr nápadně nízká, což je právě důsledek absence pohonných hmot ve výpočtech nákladů.

Metodika výpočtu

Pro výpočet stávajících nákladů bylo využito vzorku dvou typů vozidel, která jsou ve firmě autotour zastoupena nejvíce. Jedná se o vozy Škoda Octavia a Škoda Superb. První zmíněný typ je nejčastěji využíván pro krátkodobé pronájmy, v případě operativního leasingu pak jako vůz pro střední management a různé druhy obchodní činnosti. Druhý typ je v současnosti využíván výhradně pro operativní leasing a to vyšším, či top managementem odběratelských firem. Tento jev není úmyslný, avšak krátkodobé pronájmy v současnosti zastupuje v této kategorii srovnatelný vůz VW Passat, k němuž přibude v průběhu roku nový vůz Škoda Superb. Nejprve byla získána vstupní data pro program Auto EXPERT. Jedná se především o kupní ceny, výše úroků v úvěru, ceny pojištění a další podstatná čísla. Část dostupných

hodnot byla získána z používaných informačních systémů, ostatní data dodalo účetní oddělení firmy. Dalším krokem byla potřeba zjištění skutečných procentuálních úbytků hodnoty vozidel v průběhu let. Důvody a rozdíly úbytku hodnoty vozu vnímaného trhem oproti legislativní formě odepisování budou detailněji rozebrány u dílčích výpočtů. Tržní ceny ojetých vozidel byly zjištěny za pomoci on-line portálů nabízejících k prodeji osobní motorová vozidla. Pro určení střední hodnoty bylo shromážděno vždy alespoň pět vzorků obdobných motorových vozidel s podobným nájezdem kilometrů (přihlíženo bylo k odchylce maximálně deseti procent) a s výbavou co nejpodobnější úrovně. Z důvodu obtížnosti nalezení identických vozidel bylo přistoupeno k prohledávání inzertních serverů po dobu čtrnácti dnů. Během této doby bylo možné získat střední hodnoty tržních cen vždy pro pět vozů v téměř totožné výbavě a s kilometrovou odchylkou do deseti procent. Hledání bylo prováděno pomocí vícekritériálního filtrování na těchto serverech: www.sauto.cz, www.hyperinzerce.cz, www.yauto.cz, www.tipcars.cz a www.skodaplus.cz. Získané nabídkové ceny byly následně zprůměrovány a pro zvýšení přesnosti navíc vynásobeny koeficientem 0,8, který je rovněž využíván soudními znalci (odhadci) při zhotovení znaleckých posudků. Zařazením tohoto koeficientu do výpočtu průměrné tržní ceny je zvýšena pravděpodobnost prodeje vozidla za stanovenou cenu a zároveň znevýhodněna jeho výnosnost z důvodu záměrného ponížení prodejní ceny. Tyto úpravy mají vliv na procentuelní vyjádření úbytku hodnoty, který se tak uměle nepatrně zvýší ve prospěch důvěryhodnosti experimentálního šetření. Procentuální vyjádření úbytku hodnoty je v každém případě individuální. Závisí na vstupní ceně vozu, a proto je v tomto případě odlišné od běžných kupujících, nedosahujících takových odběratelských slev. Důležitý je fakt, že takto získaná data mají velmi omezenou platnost z důvodu neustálých pohybů cen na českém trhu. Získané hodnoty byly zaneseny jako nová odpisová strategie do programu Auto EXPERT společně s dalšími nezbytnými údaji, jako jsou ceny jednotlivých servisních prohlídek, kilometrové proběhy mezi prohlídkami a celkové kilometrové proběhy vozu. Vzhledem k tomu, že jsou vozy v záruce, jejich servis je prováděn u značkového dealera. Ceny servisních prohlídek proto byly zjištěny dotazováním u partnerského servisu a do programu vkládány již včetně započtené odběratelské slevy ve výši 17% na materiál a 12% na práci. Výsledky z tohoto programu jsou stoprocentně platné pouze v den výpočtu z důvodu možných cenových pohybů trhu. Vzhledem k tomu, že však tyto změny nejsou nijak

rychlé, lze se výsledky řídit minimálně po dobu jednoho, až dvou týdnů a následně s přihlédnutím na možnost určité záporné odchylky.

Škoda Superb Combi 4×4; 2,0 TDI 103kW

Prvním zástupným vzorkem výpočtu je vůz vyšší střední třídy Škoda Superb ve verzi s pohonem všech kol, manuální, šesti-stupňovou, převodovkou v karosářské verzi combi. Podobné vozy jsou ve firmě vedeny čtyři, pátý vůz je v současnosti objednan u dealera Škoda. Hodnota vozu po započtení všech dostupných slev byla Kč 800.888,- včetně



Obrázek 7 - Škoda Superb Combi Outdoor [21]

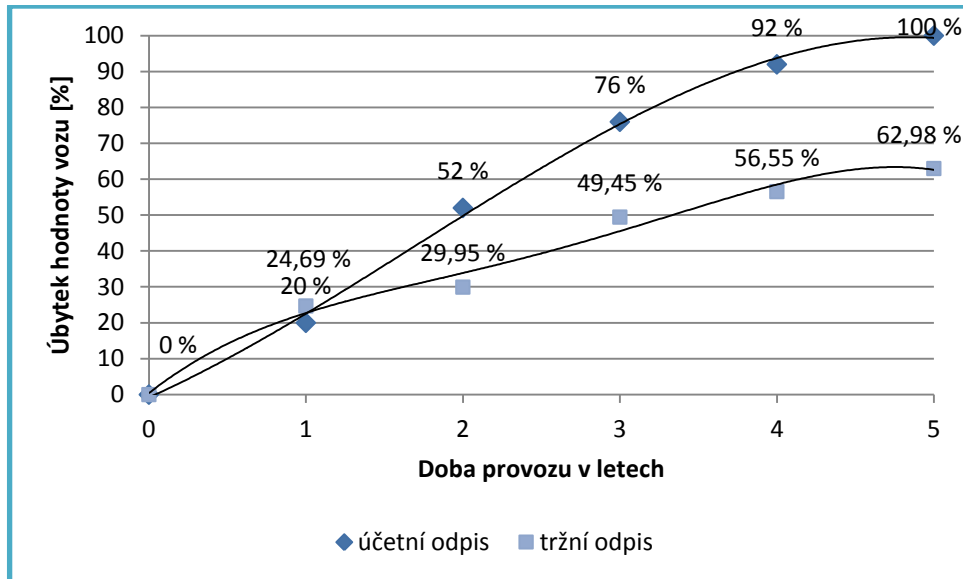
ně DPH ve výši 21%. Vzhled vozu je patrný z obrázku 7. Tento konkrétní vůz byl již před jeho zakoupením vázán smlouvou operativního leasingu. Jedním z požadavků zákazníka byl venkovní dekorativní paket Outdoor – na obrázku plastové ochranné lišty předního a zadního nárazníku v šedé barvě, nástavce prahů v šedé barvě, šedé nástavce lemů blatníků a boční ochranné lišty v šedé barvě. Vůz byl tedy objednávan včetně zákazníkem požadované nadstandardní výbavy. Uváděná cena vozu je již včetně započtené slevy ve výši 12%. Financování bylo zvoleno způsobem zapůjčení cizího kapitálu u společnosti Škofin, kde je firma zavedena jako VIP zákazník. Na vůz byl získán úrok ve výši 6,5% při akontaci 20% z celkové ceny vozu po odečtení slev.

Jakmile byl vůz uveden do provozu, započalo jeho pozvolné opotřebovávání běžným užíváním v silničním provozu. Kapitola 2.7 pojednává o odpisech, kterými je vyjádřeno opotřebování vozu v čase. Tato forma však není vždy ideální a to z prostého důvodu. Cena vozu vnímaná obecným trhem je odlišná od hodnoty, kterou stanovují účetní, či daňové odpisy. Jednoduše řečeno vůz neztrácí skutečnou hodnotu na základě pevně stanovených hodnot určených zákonem, ale dle vnímání trhem a na základě kupní síly zákazníků formou jejich ochoty zaplatit za určitou komoditu (motorové vozidlo) odpovídající finanční částku určité výše. Následující tabulka 7 ukazuje porovnání obou metod.

Rozdíl úbytku hodnoty Škody Superb Combi k 15. Únoru 2014 [Kč]						
metoda:	vstupní cena	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
zrychlené odpisy	800.888,- Kč	160.177,6	256.284,2	192.213,12	128.142,1	64.071,04
skutečná ztráta hodnoty	800.888,- Kč	197.729,4	42.099,91	156.247,85	56.816,48	51.540,09

Tabulka 7 - Porovnání úbytku hodnoty Škody Superb podle legislativy a podle skutečnosti

Zatímco zrychlená metoda odepisování (tuto využívá i firma autotour) počítá s nulovou zůstatkovou hodnotou vozu na konci legislativního odepisového období, jeho skutečná hodnota nulová není. Přehled v tabulce ukazuje skutečné hodnoty získané vícekritériálním hledáním na internetových nabídkových portálech dle metodiky, uvedené v kapitole 3. Součet ztrát v prvním řádku je stejný, jako vstupní cena a tedy po vzájemném odečtení vyjde zbytková hodnota kapitálu rovna nule. Tržní ztráty zobrazené v druhém řádku tabulky jsou zcela odlišné. Hodnoty uvedené v tabulce znamenají výši odpisu, o kterou je ponížena vstupní cena kapitálu. Z výčtu je zřejmé, že ve skutečnosti ztratí vůz nejvyšší část své hodnoty v prvním roce provozování a poté značnou část v roce třetím. Součtem skutečných odpisů nedocílíme ani po pátém roce provozu nulové tržní ceny. Z těchto důvodů je ve výpočtech nutností pracovat se skutečnými hodnotami, namísto odpisů účetních. Na druhou stranu je třeba uvažovat i s rozdílem zůstatkových cen tržních a účetních. Při prodeji vozidla je totiž zákonem stanovená povinnost z kladného rozdílu tržní a účetní hodnoty zaplatit příslušnou daň. Částka, o kterou je účetní zůstatková hodnota vyšší, je považována za zisk, který se musí zdanit. Vhodnou dobou pro prodej vozu by tedy byl v ideálním případě průnik tržní a odepisové ceny. Při běžném stylu užívání vozu k tomuto stavu však běžně nedochází. Aby byla tržní cena vozu natolik ponížena, musel by být extrémně opotřeben, nebo havarován. Na následujícím grafu lze rozdíly úbytku rozdílných metod zřetelně pozorovat. Pro názornost jsou body procentuálních úbytků proloženy polynomickými křivkami.



Graf 1 - porovnání účetního a tržního úbytku hodnoty Škody Superb

Podrobné výsledky výpočtu celkových nákladů vlastnictví vozidla jsou přílohou 2 této práce. Obrázek 8 dole vyobrazuje přehled výsledků výpočtu celkových nákladů vlastnictví vozidla Škoda Superb. Z výsledku je zřejmé, že sloupec „Celk. bez A+Zú [Kč/km]“ (bez amortizace a zúročení, poznámka autora) vykazuje poměrně rovnoměrné výsledky provozu vozidla. Toto vypovídá o správném využití vozu, který je opotřebováván podle předpokladu, a náklady na jeho údržbu jsou tím pádem v průběhu let téměř vyrovnané. Poslední dva sloupce uvažují náklady včetně zúročení vlastního kapitálu a odpisů. Zde je dobře pozorovatelný vliv vysoké ztráty hodnoty již v prvním roce provozu vozu. U těchto položek je zapotřebí zmínit jejich neustálý pohyb. Tržní ceny jsou ovlivňovány mnoha faktory každý den a v průběhu času se tak amortizační náklady mohou oproti prezentovaným výsledkům nepatrně lišit.

Specifikace vozidla:
Škoda Superb 2000 TDI 103kW 4X4 6MT nafta 5dvéřové combi
2. Celkové výsledky výpočtu
a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena:	800888	Kč
Doba provoz	4	roky
Celkový proběh	120000	km
Cena zbytkov	347986	Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,29	111928	3,73	330728	11,02
2	30000	0,49	103198	3,44	162787	5,43
3	30000	1,10	107289	3,58	277988	9,27
4	30000	1,26	105682	3,52	173799	5,79

Obrázek 8 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Superb

Porovnáním podrobných výsledků v příloze dva s tabulkou sedm lze odhalit mírnou odchylku v amortizačních nákladech. Tato odchylka je způsobena programem, který uvažuje i vstupní náklady pro přihlášení vozu, které připočítává k hodnotě vozu. Pro názornost řešení je to vhodný způsob. Ve skutečnosti se však náklady na uvedení vozidla do provozu a další pomocné náklady do vstupní ceny kapitálu nepromítají a tím pádem jsou o tyto drobné částky hodnoty v tabulce 7 nižší.

Škoda Octavia Combi

Druhým vozem, na kterém byly aplikovány výpočty TCO, je Škoda Octavia Combi druhé generace ve výbavovém stupni Ambition Plus, nebo Edition CZ, s motory o objemu 1,6 litru, disponujícími výkonem 77kW. Tyto vozy jsou ve firmě zastoupeny z celých 23,5% a společně s karosářskou variantou hatchback tvoří nejvyšší množ-



Obrázek 9 - Škoda Octavia Combi

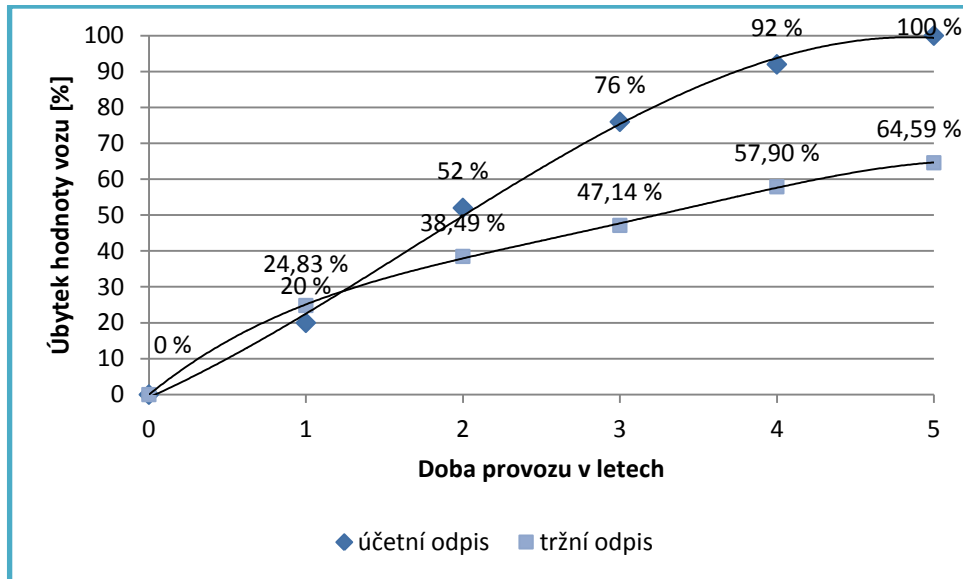
stevní podíl vozového parku a to i přes fakt, že byl započat jejich odprodej z důvodu morální-

ho zastarání příchodem nové generace tohoto modelu. Díky hojnému zastoupení modelu je pro výpočet výhodou dobrý statistický základ a dostatek hodnotných dat s možností jejich porovnávání před vložením do programu. Vstupní cena kapitálu byla od roku 2011 pro identické vybavy prakticky totožná a lze zde pozorovat rozdíly do výše maximálně jedenácti procent, plynoucí z drobných rozdílů ve výbavě vozů. Nejdražší vozy z vybraného vzorku byly vybaveny šestnácti-palcovými koly z lehkých slitin, která se na vozech vyměnila za patnácti-palcová kola s plechovými disky, což značně snižuje náklady na obutí a zároveň snižuje cenu vozu díky jejich oddělenému prodeji. Z tohoto důvodu je možno přistoupit ke zprůměrování vstupních cen pro použití ve výpočetním programu. Vstupní cena kapitálu tedy činí Kč 405.908,6 již po odečtení získané slevy ve výši 10%. Aby byla zachována homogenita zkoumaného vzorku, budeme opět uvažovat financování formou cizího financování společností Škofin, ačkoliv některé Octavie byly financovány hotovostí. Cizí kapitál stále převažuje nad vlastní formou financování, bude tedy pro výpočet vhodnější. Financování je opět zastřešeno VIP smlouvou, která v tomto případě nabízí úrok ve výši 6,67% při financování po dobu třiceti šesti měsíců. Součástí úvěrové smlouvy je i pojištění. Zákonné pojištění vychází pro motor o objemu 1600ccm na Kč 2.817,-, havarijní připojištění pak na Kč 8.500,- ročně, což je o Kč 2.700,- více než v případě flotilové smlouvy u společnosti Triglav. Pro účely následujícího výpočtu bude použito střední hodnoty cen havarijního připojištění.

Rozdíl úbytku hodnoty Škody Octavia Combi k 25. Únoru 2014 [Kč]						
metoda:	vstupní cena	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
zrychlené odpisy	405.909,- Kč	81.181,72	129.890,8	97.418,064	64.945,38	32.472,69
skutečná ztráta hodnoty	405.909,- Kč	100.768,6	55.484	35.096	43.680	27.146,31

Tabulka 8 - Porovnání úbytku hodnoty Škody Octavia podle legislativy a podle skutečnosti

Stejně jako v případě rozboru odepisování u vozu Superb můžeme v tabulce 8 porovnat rozdíly mezi výší odpisů jednotlivých metod. Z grafu 2 dole je oproti Superbu viditelný rozdílný průběh tržní ztráty hodnoty vozu. Průběh je v případě Octavie oproti Superbu více lineární. Nelze zde tak jednoduše určit vhodný okamžik k prodeji vozu, jako tomu bylo v předchozím případě. Rozdíl mezi druhým a třetím rokem provozu vozu není zdaleka tak viditelný. Současná strategie prodeje vozu po třech letech provozu se analýzou úbytků tržních cen potvrdila a i nadále se zdá rozumná. I v tomto případě opět platí, že se hodnoty neustále mění a závisí jak na množství aktuálně nabízených vozidel, tak na poptávce po ojetých vozidlech i dalších proměnných trhu.



Graf 2 - porovnání účetního a tržního úbytku hodnoty Škody Octavia

Podrobné výsledky komplexního výpočtu pro Škodu Octavii Combi jsou přílohou 3. Následující obrázek 10 je přehledem souhrnných nákladů na jednotku času a vzdálenosti. Sloupec „Celk. bez A+Zú“ odhaluje opět poměrně vyrovnané výsledky samotného provozu vozidla a stejně jako v předešlém výpočtu jsou nejvyššími provozními výdaji odpisy vozu.

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena:	405909	Kč
Doba provoz	4	roky
Celkový proběh	120000	km
Cena zbytkov	170879	Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,27	42579	1,42	154011	5,13
2	30000	0,48	41181	1,37	104990	3,50
3	30000	0,82	44291	1,48	86349	2,88
4	30000	0,96	45757	1,53	95218	3,17

Obrázek 10 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Octavia

Podle přehledu se také jeví jako správná strategie prodeje vozu v průběhu, nebo na konci, třetího roku jeho provozování. Ve čtvrtém roce již náklady stoupají o technickou kontrolu vozu a později také novou sadu pneumatik.

5 Návrh inovací v řízení a údržbě

Rozbor současného systému pořizování nových vozidel v kapitole 4.4 ukazuje aktuální výši získávaných slev v rozmezí 10-14%. Toto rozmezí je v podstatě maximální možná sleva udělená dealerem, která již lze pouze nepatrně ovlivnit mírou výhodnosti nabídky finanční leasingovou společností. Nevýhodou pro získání takové slevy je využívání nabídek předváděcích vozů, které bývají často pro účely autopůjčovny zbytečně moc vybaveny a někdy také delší čekací doba na vůz, pokud je zakoupen dříve, než skončí jeho předváděcí období, během něhož ho dealer nemůže uvolnit mimo svůj salon. Jedním z výsledků bakalářské práce bylo zjištění rychlého obratu vozidel v nadnárodních společnostech se sto a více vozy. Tento systém byl důvodem k zamyšlení, proč k takovému řešení společnosti vlastně přistupují. Velké autopůjčovny své vozy drží pouze po dobu šesti měsíců do maximálně třiceti tisíc najetých kilometrů. Pravděpodobně jedinou hypotézou je domněnka, že firmy jednak ušetří za první servisní prohlídku, jejíž náklady nejsou při počtu sta vozidel nijak zanedbatelné, dále získávají od výrobce nadstandardní slevu z ceny vozidel z důvodu vysokých odběrů vozidel (celkem 2×100 vozidel ročně – vždy po šesti měsících stáří), a zároveň velmi dobré renomé firmy díky neustále novým vozidlům s nízkým kilometrovým nájezdem. Při dalším dotazování v některých společnostech však nebyly otázky na tuto hypotézu zodpovězeny. Bohužel se to dá z důvodu jisté ochrany vlastních postupů i firemního know-how pochopit.

Vlastním šetřením byla zjištěna možnost dalších úspor při nákupu vozidel za pomoci rámcových kupních smluv. Při uzavření takové smlouvy bude poskytnuta sleva z kupní ceny v předem stanovené výši na základě takzvaných odběrných pásem. Následující tabulka 9 uvádí rozpis slev v závislosti na počtu odebraných vozů automobilky Škoda, které jsou ve firmě zastoupeny nejvíce. Kompletní dokument je přílohou 6 této práce. Jedná se o důvěrný interní materiál určený pouze certifikovaným prodejcům Škody Auto a.s. Jeho získání nebylo jednoduché a je proto důležité s takovým materiálem zacházet opatrně.

Pásmo odběru	Počet vozů za 1 rok [ks]	Typ vozidla	Spotřebitelská podpora	Podpora dealera	Podpora celkem
I.	3-5	Fabia	6,0 %	0-5%	11%
		Octavia		0-7%	13%
		Superb		0-8%	14%
II.	6-9	Fabia	7,0%	0-5%	12%
		Octavia		0-8%	14%
		Superb		0-8,5%	15%
III.	10-19	Fabia	7,5%	0-5,5%	13%
		Octavia		0-9%	15%
		Superb		0-9,5%	16,5%
IV.	20-34	Fabia	8,0%	0-5,5%	13,5%
		Octavia		0-9%	15,5%
		Superb		0-10%	17%
V.	35-59	Fabia	8,5%	0-6%	14,0%
		Octavia		0-9%	16%
		Superb		0-9%	17,5%
VI.	60-99	Fabia	9,0%	0-6%	14,5%
		Octavia		0-9%	16,5%
		Superb		0-10%	18%
VII.	100-149	Fabia	9,5%	0-6%	15%
		Octavia		0-9%	17%
		Superb		0-10%	18,5%

Tabulka 9 - Přehled velkoodběratelských slev Škoda Auto a.s.

5.1 Systém pořizování nových vozidel

Nová vozidla, nakoupená díky uzavření rámcové kupní smlouvy, mohou do značné míry ovlivnit náklady vlastnictví vozu. Nejen že je díky smlouvě poskytnuta odpovídající podpora ze strany výrobce, ale také společnost Škofin, zajišťující financování formou cizího kapitálu, díky RKS podpoří klienta při jeho financování. Podpisem smlouvy, kterému předchází doložení účetních uzávěrek, daňových přiznání a dalších dokumentů podobně, jako v případě vyřizování spotřebitelského úvěru u bank, Škofin převede současný VIP účet klienta do sekce flotilové podpory. Zákazník, figurující v této sekci, získá příznivější úrok za předem stanovených podmínek. V případě neplnění závazků RKS by však vznikla povinnost rozdíly mezi původní kupní cenou a cenou po slevě vyrovnat, stejně tak jako úrokové zvýhodnění Škofinu. Jednou z důležitých povinností rámcové kupní smlouvy (Příloha 7) je zákaz zcizení vozu během prvního roku provozu vozidla, což definuje druhý bod čtvrté přílohy této RKS. Toto právo je zcela pochopitelné, protože kupní cena vozu je natolik snížena, že by se dalo přemýšlet o výhodném obchodním záměru okamžitého prodeje vozů. V současnosti je dle tabulky 6 obrat vozů průměrně 12,5 ks ročně. Tomuto odkupu náleží dle srovnání v tabulce 9 třetí prodejní pásmo. Vzhledem k faktu, že již druhé prodejní pásmo má o 1-2% příznivější ceny (dle typu vozu) a zároveň navíc úrok z úvěru nižší o téměř 2%, bylo přistoupeno již nyní k uzavření roční rámcové smlouvy druhého pásma. Po ověření dopadů by mohl být následně odběr navýšen uzavřením další roční RKS již ve třetím odběrném pásmu. Výhledově se jedná o duben roku 2015.

Experimentální výpočet celkových nákladů provozu používaných vozidel

Následující výpočty představují náhled na stejný vzorek vozidel, použitých pro výpočty v kapitole 4.7 v případě jejich nákupu s uzavřenou RKS třetího pásma. Třetí pásmo bylo zvoleno na základě počtů zakoupených vozidel v průběhu předchozích let (Tabulka 6). Díky tomuto kroku vznikne přehled, na jehož základě bude možné porovnat stávající řešení a návrh řešení a zvolit vhodnou úpravu pro budoucí rozvoj firmy.

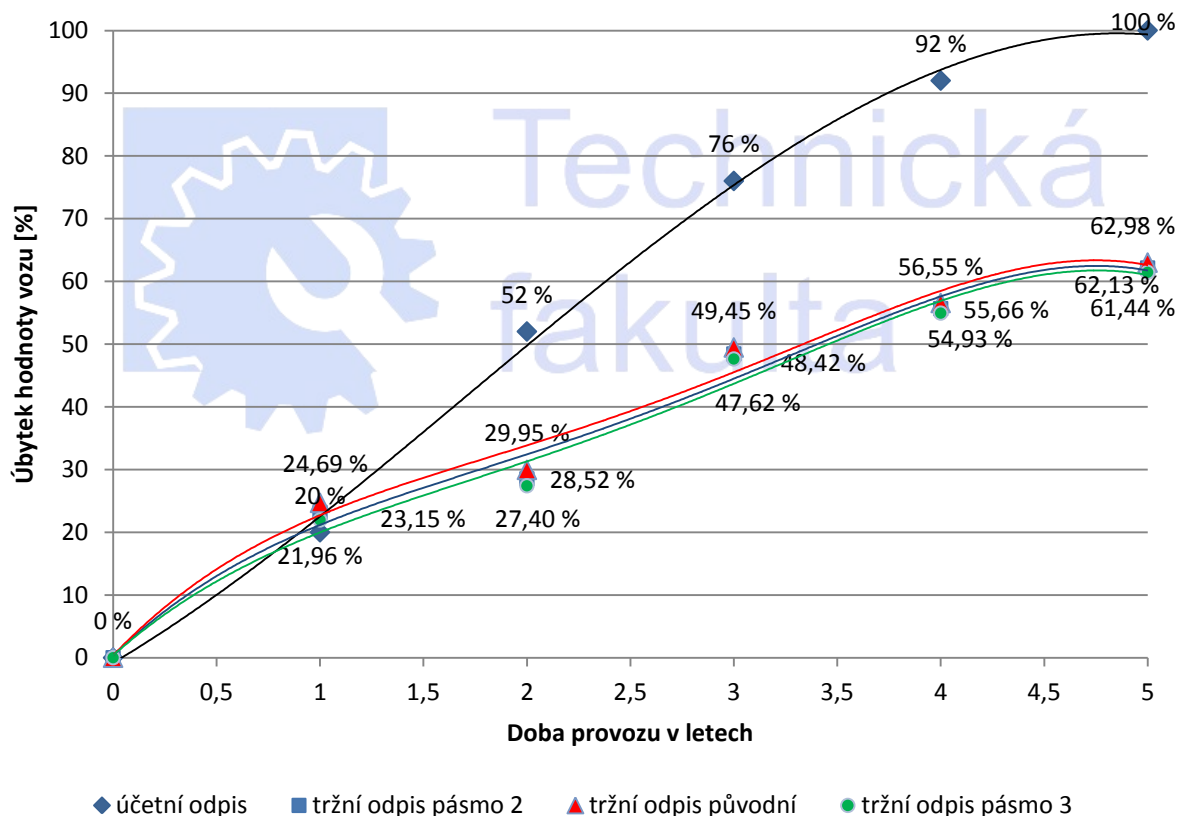
Metodika experimentálního výpočtu

Pro výpočet vložených dat byl znovu využit program AUTO Expert. Před jeho naplněním však musela být vkládaná data upravena odpovídajícími kroky. Přepočítány musely být

tržní úbytky hodnoty vozidel z důvodu rozdílné vstupní ceny při současném zachování cen prodejních. Percentuální úbytky se tedy mění, stejně tak dochází k mírnému snížení jednotlivých odpisů. Výsledná hodnota vozu však zůstává vždy nedotčena. Upravené hodnoty a úrokové míry byly zaneseny do programu a spočítány pro interpretaci výsledků v následujících dvou podkapitolách.

Škoda Superb Combi 4×4

Škodu Superb Combi, popisovanou v kapitole 4.7, zakoupila firma za cenu Kč 800.888,- včetně DPH 21% již po odečtení slev ve výši 12%. Poskytnutý úvěr disponuje úročením ve výši 6,7%. Následující výsledky nákladových výpočtů uvažují nákup téhož vozu za podmínek RKS. Jejím uzavřením ve třetím odběrném pásmu by došlo ke snížení ceny vozu o další 3,5 procenta na výslednou částku Kč 772.857,-, což je o Kč 28.031,- méně proti současnému řešení. Významných úspor by bylo dosaženo snížením úvěrového úročení o 2,2% na 4,5%.



Graf 3 - srovnání úbytků hodnot Škody Superb v závislosti na použitém pásmu podpory

Graf 3 znázorňuje percentuální vyjádření výše úbytku hodnoty dle účetního odepisování a podle skutečnosti, formou postupného úbytku ceny na českém trhu. V grafu jsou pro porovnání zobrazeny tři křivky tržních úbytků a to úbytek bez uzavřené RKS a následně úbyt-

ky cen při nákupu vozu v rámci druhého a třetího pásma RKS. Je zřejmé, že křivka zvyšování ztráty hodnoty v čase je ve všech případech stejná, liší se pouze množstvím ztrátových procent, což je dáno rozdílnou výší vstupní ceny kapitálu. Stejný tvar je zachován z důvodu identických tržních cen v případě ojetých vozidel.

Ucelený přehled výstupu z programu lze shlédnout v příloze 4. Následující přehled celkových výsledků odhaluje úsporu nákladů proti stávajícímu řešení na ujetý kilometr v průměrné výši 2,7 Kč. Detailní zkoumání prozradí největší rozdíl v prvním roce, kde se projeví dopad snížené kupní ceny, který má zásadní vliv na výši amortizace. Další roky již nejsou ovlivněny změnou kupní ceny z důvodu, že tržní cena na trhu je pro oba výpočty stejná. V prvním roce tedy dojde k vyrovnání rozdílu tržní ceny s prvním výpočtem v kapitole 4.7. Úspory v dalších letech proto vypadají oproti prvnímu roku zanedbatelné, avšak ve skutečnosti se v součtu jedná o poměrně vysoké finanční částky. Snížení nákladů plyne z úspor vlivem nižší úrokové míry.

Specifikace vozidla:

Škoda Superb 2000 TDI 4x4 nafta 5dvéřový combi VELKOODBĚR

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena:	772857	Kč
Doba provoz	4	roky
Celkový proběh	120000	km
Cena zbytkov	348327	Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,29	60072	2,00	250410	8,35
2	30000	0,49	56377	1,88	115940	3,86
3	30000	1,10	65503	2,18	236238	7,87
4	30000	1,26	66623	2,22	134404	4,48

Obrázek 11 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Superb při uzavření RKS

Škoda Octavia Combi

Škodu Octavii Combi, popisovanou v kapitole 4.7 zakoupila půjčovna za cenu Kč 405.909,- včetně 21% DPH. Poskytnutá sleva, započtená v ceně, dosahuje výše 10%. Úvěr získaný k tomuto vozu má úrok 6,67%. Pokud by došlo k zakoupení stejného vozu s uzavřenou RKS ve třetím pásmu, byla by vstupní cena kapitálu ponížena o další čtyři procenta na Kč 385.617,-. To znamená pokles o Kč 20.292,-. Při pomyšlení na aktuální počet dvanácti vo-

zů Octavia Combi by se pouze snížením vstupní ceny jednalo celkově o uspořenou částku Kč 243.504,-. Podpisem RKS však dojde dále ke snížení úročení cizího kapitálu o 1,97% na výsledných 4,7%. Zatímco nižší cena se odrazí především v prvním roce provozu, než dojde k vyrovnání s tržní cenou, nižší úročení se opět, jako v případě Škody Superb s RKS, projeví po celou dobu provozu. Třetí pásmo vypadá pro firmu jako nejzajímavější, protože nabízí, například oproti čtvrtému pásmu, zvýšení výsledné slevy o celé procento, než byla hodnota v nižším pásmu a s přihlédnutím na aktuální počet vozů společně s tempem růstu si další pásmo firma prozatím nemůže dovolit.

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi VELKOODBĚR

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena:	385617	Kč
Doba provoz	4	roky
Celkový proběh	120000	km
Cena zbytkov	170882	Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,27	37040	1,23	127876	4,26
2	30000	0,48	38029	1,27	101835	3,39
3	30000	0,82	43526	1,45	85585	2,85
4	30000	0,96	46285	1,54	95747	3,19

Obrázek 12 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Octavia při uzavření RKS

Obrázek 12 celkových nákladů ukazuje snížení celkových ročních nákladů v prvním roce o celých Kč 26.135,- oproti předchozímu řešení. První rok provozu, než dojde k vyrovnání slevou snížené ceny s tržní cenou, se náklady na kilometr sníží o Kč 0,87,-. Přehled všech výsledků tohoto výpočtu je přílohou 5.

5.2 Pojištění vozů

V současné době jsou částky za pojištění na velmi slušné úrovni a jejich další snižování již není prakticky možné. Za úvahu však jistě stojí zrušení havarijního připojištění. Provozovaný objem vozidel je již poměrně velký na to, aby mohl být založen vlastní fond oprav, na který by byly ukládány částky odpovídající procentuálnímu vyjádření hodnoty vozu. Toto fiktivní pojistné bez zisku pojištěoven by následně mohlo být použito pro případ nehody vozu. Vý-

hodnost tohoto řešení nelze s jistotou určit, a proto byla k těmto účelům od poloviny roku 2013 zavedena podrobná evidence veškerých příjmů a výdajů spojených s pojistným plněním dotčených vozidel. Po uplynutí dvouleté analýzy bude možné vypočítat pravděpodobnost nehodovosti všech vozidel podniku a dle poměru příjmů a výdajů pojištění bude možno rozhodnout o výhodnosti postupného rušení havarijního připojištění. Dostupná statistika odhaluje průměr přibližně jedné totální škody za dva roky, což je vždy vysoká částka spojená s její likvidací, avšak identifikace veškerých plateb a plnění pojištění je nyní natolik obtížná, že nelze s určitostí určit výhodnost, či nevýhodnost současného řešení. Platby pojistného plnění totiž nejsou v mnohých případech připsovány na bankovní účet firmy, ale přímo na účet opravce s tím, že autopůjčovna hradí pouze spoluúčast a DPH. Z těchto příčin byla zavedena podrobná evidence všech pojistných událostí, která lze použít i ke kontrole jednotlivých případů.

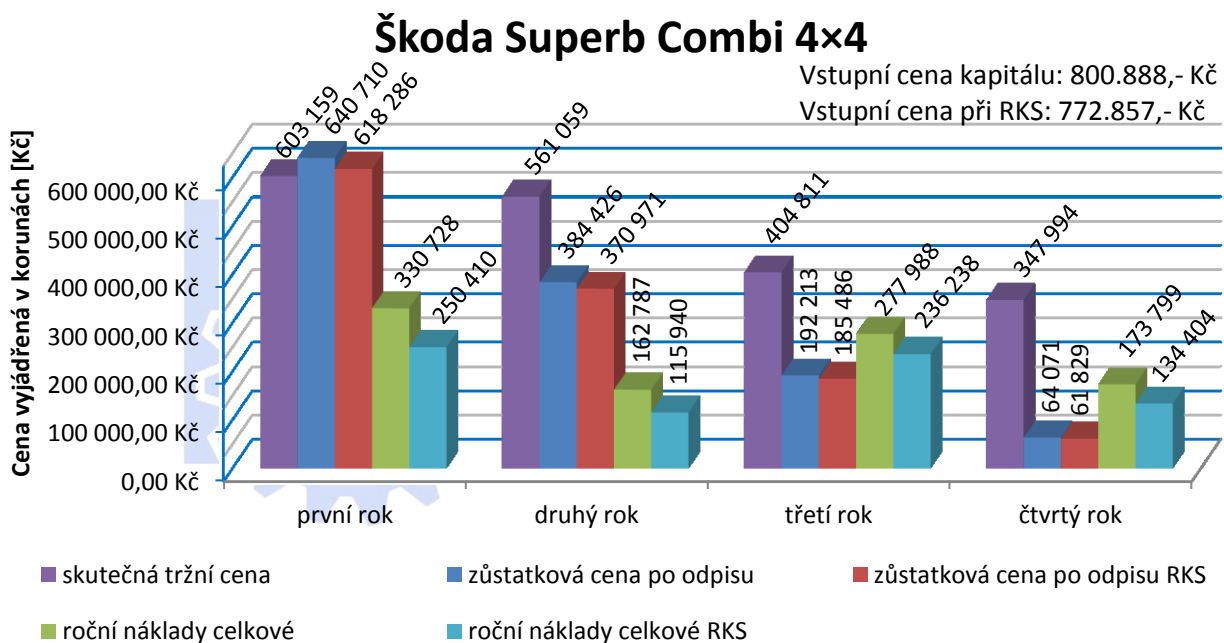
5.3 Odprodej vozidel

Současný systém prodeje vozů není nijak špatný, ale i přes to by mohlo dojít k jeho zlepšení. Pokud by došlo k zavedení systému odprodeje vozidel již po půl roce jejich provozu, úměrně by tím stoupl i objem prodávaných vozidel. Dvojnásobně víc vozů by se již nedalo prodávat bez uzavřené smlouvy s autobazarem, nebo podobnou institucí, zajišťující například vývoz vozidel do zahraničí a podobně. Rámcová kupní smlouva (Příloha 7) však tuto variantu vyvrací ustanovením, že odběratel (tzn. Kupující vozu) jej nesmí prodat dříve, než po uplynutí jednoho roku, nebo šesti tisíc ujetých kilometrů. Objem kupovaných i prodávaných vozů se tedy nemůže zdvojnásobit, jak by tomu bylo v případě plnohodnotné aplikace zahraničního systému. Smlouva s bazary tedy není nutná, avšak mohlo by se jednat o zjednodušení práce fleet manažera a zároveň k částečné charakteristice vzájemné cenové politiky, která by se mohla smlouvou specifikovat. Výsledky celkových nákladů Škody Superb poukazují na vysoké náklady ve třetím roce provozu z důvodu pořízení nové sady pneumatik. Proto by bylo výhodné tyto vozy prodat po druhém roce provozu. Vozy typu Octavia se zvyšují celkové náklady až v roce čtvrtém, proto se současný moment prodeje vozu po třetím roce používání jeví jako ideální.

6 Závěry a doporučení

Z obou grafů, následujících v ekonomickém zhodnocení níže na stránce je dobře patrná jasná úspora finančních prostředků při aplikaci rámcové kupní smlouvy a to i v případě uzavření pouze druhého odběratelského pásma, kdy je v každém případě vždy snížena úvěrová sazba. Na druhou stranu je třeba racionálně uvažovat o schopnosti odběru zavázaného množství vozidel. V opačném případě nesplnění závazku toto řešení pozbývá smysl a všechny udělené slevy je nutno uhradit nazpátek spolu s vyměřenou sankcí, což již neznamená úsporu, ale ztrátu firmy.

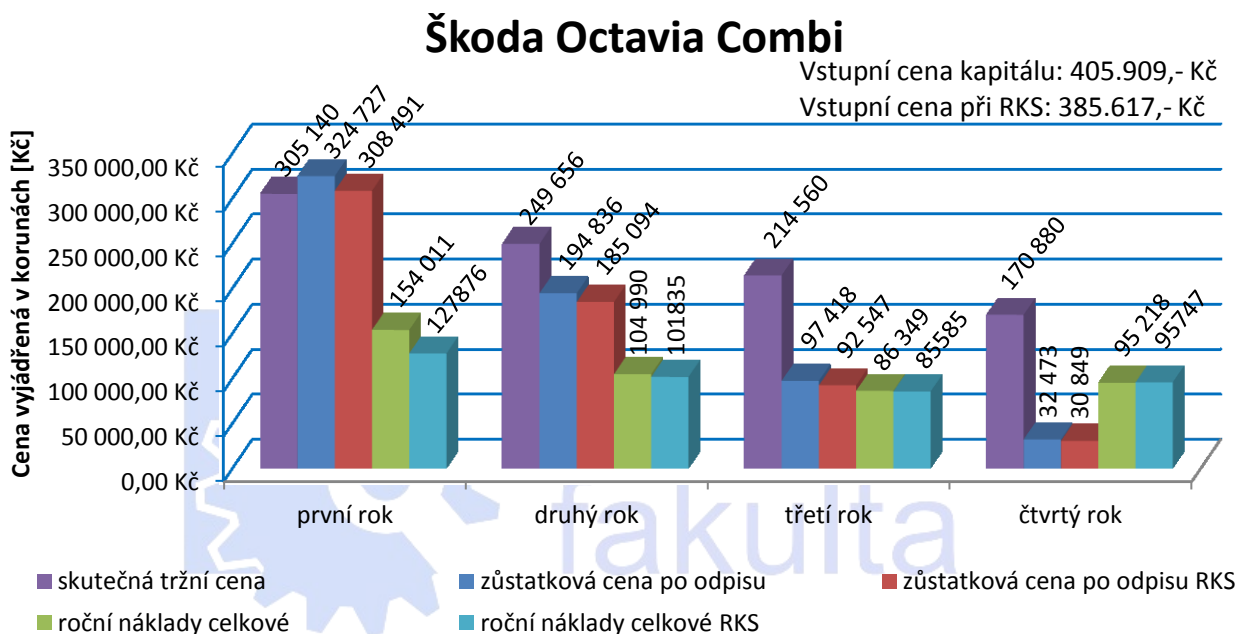
6.1 Ekonomické zhodnocení



Graf 4 - Přehled výsledků Škoda Superb Combi 4x4

Z grafu 4 můžeme zjistit mnoho zajímavých informací. Hlavní jsou však dva důležité údaje. Prvním je nižší vstupní cena kapitálu při uzavření rámcové kupní smlouvy. Tento údaj se projevuje nižšími náklady v prvním roce o celých 80.318,-Kč přičemž tento náklad zahrnuje i nižší úrokovou sazbu. Úroková sazba je druhým důležitým ukazatelem v tomto grafu. Jejím markantním snížením dochází ke každoročnímu snížení fixních nákladů po poměrně dost vysokou částku. Z hlediska finančního zatížení firmy provozem tohoto typu vozidla by bylo vhodně jej prodat po druhém roce provozu. Po druhém roce dochází k rapidnímu zvýšení

ročních nákladů, jejichž skladbu je možno zkoumat v příloze 4. Z odpisového hlediska dochází k vyrovnání odpisové hodnoty s tržní cenou vozu na přelomu prvního a druhého roku používání. Tento moment by byl ideální pro případ potřeby dosažení co nejnižšího odvodu daně z příjmu, která má kořeny výpočtu svého základu právě v rozdílu těchto dvou částek. Faktické snížení vstupní ceny tak má i svou stinnou část. Důsledkem nižší vstupní ceny se zvýší rozdíl mezi účetními odpisy a skutečnou tržní cenou. Tento rozdíl, jak již bylo řečeno, je klíčový pro výpočet daně z příjmu, jelikož se jedná při prodeji vozu o zisk z prodeje. Záleží však na individuálním případě, zda je tato volba vhodná, či nikoliv a to zejména s přihlédnutím na zisk vozidla z uskutečněných pronájmů.



Graf 5 - Přehled výsledků Škoda Octavia Combi

V případě Škody Octavie dochází taktéž k vyrovnání odpisové ceny a skutečné tržní ceny na přelomu prvního a druhého roku. Toto lze vyčíst také z grafu 2. Octavia Combi má příznivé roční náklady i ve třetím roce použití vozu a proto by bylo vhodné tento typ prodávat až v průběhu třetího roku, před zvýšením ročních nákladů ve čtvrtém roce používání. Vlivem nižší pořizovací hodnoty vozu je však i rozdíl, mezi zůstatkovými cenami aktuálními a v případě uzavření RKS, nižší. Stejně, jako v případě Škody Superb je do jisté míry nižší pořizovací cena nevýhodou z důvodu vyššího rozdílu odpisové a tržní hodnoty pro výpočet základu daně z příjmu. Je však třeba říci, že každé vozidlo vykazuje při prodeji odlišné opotřebení a vždy záleží na konkrétním ohodnocení odhadce. Částky uvedené v těchto přehledech se tedy mo-

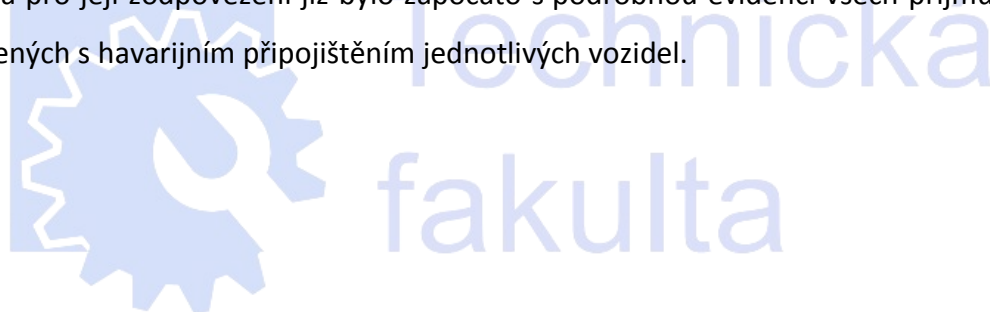
hou lišit jak z důvodu jiné míry opotřebení, tak například z důvodu změn ceny tohoto typu vozu na českém trhu (důvody probírány v metodice výpočtu, kapitola 4.7).

6.2 Závěr

V dnešní době je již dobře známý častý TRANSFER technologií a novinek ze západního kontinentu světa – Spojených států amerických. Mnoho produktů, které se do Evropy dostávají jako novinka, je již v USA nějakou dobu používaných a podobně je to i v případě služeb s rozdílem jejich pozvolnějšího evropského nástupu. Jednou z takových služeb je operativní leasing, který se externě za předem stanovené paušální poplatky stará o dodání a kompletní správu vozidel firmě odběratele. Hlavním pilířem této služby je znalost oboru „Fleet management“, který tuto problematiku zastřešuje a v zahraničí je již dobře známý. Zvláštností je, že o Fleet managementu konkrétně nepojednává žádná publikace ani česká, ani zahraniční. Pomyslné střípky důležité skládky je tedy zapotřebí shánět u různých expertů a v tiskových zprávách odborných konferencí s tematikou moderní správy vozových parků.

Cílem této práce bylo prohloubení znalostí správy a údržby vozových parků autopůjčoven v České republice v návaznosti na výsledky předcházející bakalářské práce. Výsledky odhalily zajímavý způsob obratu vozového parku nadnárodních společností. Tyto firmy využívají svá vozidla po dobu pouhých šesti měsíců, po jejichž uplynutí dochází před nutností první servisní prohlídky k prodeji vozidla. Analytická část této práce měla za úkol podrobný popis vybrané autopůjčovny a expertízu zaměřenou na výzkum vhodnosti aplikace podobného systému v této půjčovně. Ačkoliv se nákup nového vozu může zdát jako jednoduchý proces, získání informací pro uzavření velkoodběratelského vztahu tak jednoduchý není. Metodiku práce se však podařilo dodržet a důležité dokumenty se nacházejí v přílohách práce. Koncept rámcové kupní smlouvy, kterou je zapotřebí uzavřít odhaluje jasná úskalí. Fakt, že se odběratel zavazuje proti uděleným finančním výhodám k čerpání smluvených vozidel, je celkem logický, stejně jako povinnost doplacení rozdílu v případě porušení této úmluvy. Cenou získané slevy je tedy riziko povinného odběru sjednaného počtu vozidel. Dalším průzkumem došlo ke zjištění, že smlouva jednoznačně neumožňuje aplikaci systému rychlého obratu vozidel, po vzoru západních zemí, protože má v sobě zakotvený podstatný závazek kupujícího. Ten spočívá v podmínce vlastnictví vozidla po dobu minimálně jednoho roku, nebo šesti tisíc ujetých kilometrů podle toho, která situace nastane později. Převzetí celého systému je tedy

pro tuto autopůjčovnu bez úprav nemožné. Použití odběrných pásem však již při aplikaci na současný objem vozidel slibuje úsporu financí pro nákup vozu v rozmezí 3-5% a zároveň snížení nákladů při využití cizího financování způsobem snížení úrokové sazby o 1,97-2,2% dle vstupní ceny financovaného vozu. Autopůjčovnou spravovaná flotila skrývá množství potenciálních úspor a při jejich roznásobení počtem vozidel vznikají nezanedbatelné částky. Jako vhodné řešení je navrhováno zkrácení vlastnictví vozidla ze třech až čtyř let na dva roky, kdy k odprodeji vozu bude přistoupeno až na začátku třetího roku, z důvodu snížení účetní hodnoty vozu účetním odpisem, čímž dojde ke snížení rozdílu účetní a tržní hodnoty, ze kterého vzniká povinnost uhradit daň z příjmu. Zkrácením životního cyklu vozidel ve firmě lze předpokládat rychlejší obrat vozidel, což umožní jednak získání vyšších velkoodběratelských slev a navíc dojde ke zvýšení prestiže firmy. Podvědomí zákazníků bude znát mladou flotilu vozů, což může z marketingového hlediska posílit rozhodovací reflex. V průběhu analýzy vznikla také otázka, zda je výhodné vozidla havarijně připojišťovat. Ročně je na tento nepovinný výdaj odkázáno téměř Kč 365.000,- kapitálu firmy. Tato otázka se nabízí k dalšímu řešení do budoucna a pro její zodpovězení již bylo započato s podrobnou evidencí všech příjmů a nákladů spojených s havarijním připojištěním jednotlivých vozidel.



7 Seznamy

Seznam tištěné literatury:

- [1] *Auto EXPERT*: časopis profesionálů v autoopravárenství. Praha 1995-. Vychází měsíčně. ISSN 1211-2380.
- [2] *FLEET: Firemní automobily*. Česká Republika: Club 91 s.r.o., 2013. ISSN 1214-861X. Dostupné z: <https://cs.publero.com/title/fleet-firemni-automobily>
- [3] GSCHEIDLE, Rolf, et al. *Příručka pro automechanika*. 3. přepracované vydání. Praha : Europa-Sobotáles cz s.r.o., 2007. 688 s. ISBN 978-80-86706-17-7.
- [4] REMEK, Branko. *Provozní údržba a diagnostika vozidel*. vydání první. Praha : ČVUT, 2002. 142 s. ISBN 80-01-02615-9.
- [5] STODOLA, Jiří. *Provoz, údržba a opravy vozidel I..* první. Pardubice : Univerzita Pardubice, 2009. 78 s. ISBN 978-80-7395-103-0.
- [6] VLK, František. *Zkoušení a diagnostika motorových vozidel*. 1. vydání. Brno : Nakladatelství a vydavatelství vlk, 2001. 576 s. ISBN 80-238-6573-0.
- [7] POŠTA, Josef. *Provozní schopnost strojů*. Vyd. 1. V Praze: Česká zemědělská univerzita, Technická fakulta, 2002, 95 s. Učební texty. ISBN 80-213-0966-0.
- [8] LEGÁT, Václav. *Systémy managementu jakosti a spolehlivosti v údržbě*. 1. vyd. Praha: Česká společnost pro jakost, 2007, 192 s. ISBN 978-80-02-01949-7.
- [9] *Transportation Science*. Catonsville, Maryland, Spojené státy Americké: informs, 2008, roč. 42, č. 3. ISSN 0041-1655. Dostupné z: <http://pubsonline.informs.org/toc/trsc/42/3>
- [10] KAVKA, Miroslav. *Ekonomické úvahy a strategie strojové techniky*. ČZU v Praze, 2009
- [11] KAVKA, Miroslav. *Využití zemědělské techniky v podmínkách tržního hospodářství*. Praha: ÚZPI, 1997. ISBN 80-86153-17-7

Seznam webových zdrojů

- [12] MUŽÍK, Radovan. FLEET PARTNERS S.R.O. *Fleetpartners* [online]. 2013 [cit. 2014-02-18]. Dostupné z: <http://www.fleetpartners.cz>

- [13] KOZEL, Radim. MOBILITY VISION S.R.O. <i>Mobilityvision</i> [online]. 2010, 2012 [cit. 2014-02-19]. Dostupné z: <http://www.mobilityvision.cz/>
- [14] Zákon o dani z příjmů. *Businesscenter.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast3.aspx>
- [15] Zákon o účetnictví. *Businesscenter.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto/cast4.aspx>
- [16] *Hertz : AUTOPŮJČOVNA* [online]. 2011 [cit. 2011-04-07]. Dostupné z WWW: <http://www.hertz.com/>.
- [17] *Sixt* [online]. 2011 [cit. 2011-04-07]. Dostupné z WWW: <http://www.sixt.cz/>.
- [18] *MV SERVICE* [online]. Praha : Luvenex plus s.r.o., 2010 [cit. 2011-04-07]. Dostupné z WWW: <http://www.mvservice.cz/filosofie-pecce-o-vozidlo/>.
- [19] *LeasePlan* [online]. 2010, 21. 1. 2011 [cit. 2011-04-08]. Dostupné z WWW: <http://www.leaseplan.cz/>.
- [20] Daň silniční: Vybraná ustanovení zákona o dani silniční. *BusinessInfo.cz: Oficiální portál pro podnikání a export* [online]. 20.12.2013 [cit. 2014-03-17]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/dan-silnicni-3537.html>
- [21] Škoda Superb Combi dostala paket Outdoor: AUTO CENTRUM. *Autanet: AUTO CENTRUM* [online]. Autanet CZ Group s.r.o. 14.01.2014 [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: <http://www.autanet.cz/autonews-skoda-superb-combi-dostala-paket-outdoor-1894>

Přehled zkratk:

AZNP	–	Automobilové závody, národní podnik
FM	–	Fleet Management
MPV	–	kategorie vozu: Multi Purpose Vehicle (z ang.: víceúčelový vůz, pozn. autora)
OL	–	Operativní leasing
RKS	–	Rámcová kupní smlouva

Zkratky zástupných prvků vzorců nákladových výpočtů

Ckp	–	komplexní cena paliva
Czb	–	zůstatková cena majetku
Cm	–	cena majetku
Cn	–	cena nafty
C _{pm}	–	cena pomocného materiálu
a	–	roční odpisová sazba v procentech
kmaz	–	korekční součinitel spotřeby maziv
k _ú	–	koeficient nákladů na údržbu
jNc	–	jednotkové náklady celkové
jNf	–	jednotkové náklady fixní
jN _ú	–	jednotkové náklady na údržbu
jN _{PHM}	–	jednotkové náklady na pohonné hmoty
jN _{pm}	–	jednotkové náklady na pomocný materiál
jN _v	–	jednotkové náklady variabilní
n	–	doba splácení v letech
o	–	procento ročních nákladů na údržbu z pořizovací ceny stroje
p	–	procentní podíl
rNa	–	roční náklady na amortizaci
rNbu	–	roční náklady bankovního úvěru
rNc	–	roční celkové náklady
rNf	–	roční náklady fixní
rNg	–	roční náklady garážování
rNhp	–	roční náklady zákonných poplatků (havarijní pojištění)
rNsd	–	roční náklady zákonných poplatků (silniční daň)
rN _{ún}	–	roční náklady na údržbu při normovaném ročním využití rW _n
rN _v	–	roční náklady variabilní
r ^s	–	výše ročních splátek
rW	–	roční průběh kilometrů vozidla
rW _{sn}	–	normované roční využití
rN _{zp}	–	roční náklady zákonných poplatků (povinné ručení)
rN _{zu}	–	roční náklady zúročení kapitálu
t _n	–	normovaná doba používání stroje
t _x	–	zbytková cena v čase
Q _{ph}	–	množství spotřebovaných pohonných hmot
Q _{pm}	–	spotřeba pomocného materiálu na jednotku výkonnosti stroje
VC	–	vypůjčený kapitál
VK	–	vlastní kapitál

Seznam obrázků:

Obrázek 1 - Rozdělení údržby podle druhu a rozsahu činnosti [8].....	5
Obrázek 2 - Rozdělení údržby podle vykonavatele [8].....	5
Obrázek 3 - Klasifikace technických aspektů jakosti	6
Obrázek 4 - Schema provozních stavů stroje [5]	8
Obrázek 5 - Roční náklady zúročení kapitálu [10]	26
Obrázek 6 - Příklad použití výpočetního programu AUTO Expert.....	31
Obrázek 7 - Škoda Superb Combi Outdoor [21]	44
Obrázek 8 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Superb.....	47
Obrázek 9 - Škoda Octavia Combi	47
Obrázek 10 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Octavia	49
Obrázek 11 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Superb při uzavření RKS.....	54
Obrázek 12 - Celkové náklady vlastnictví vozu Škoda Octavia při uzavření RKS.....	55

Seznam tabulek:

Tabulka 1 - Plán údržby vozidel [4].....	10
Tabulka 2 - Porovnání délky servisních intervalů	12
Tabulka 3 - Odpisové skupiny [14]	20
Tabulka 4 - Sazby silniční daně dle rozdělení daňových základů [20]	21
Tabulka 5 - Skladba vozového parku	33
Tabulka 6 - Vývoj počtu vozidel a vztahy mezi nimi v průběhu let	37
Tabulka 7 - Porovnání úbytku hodnoty Škody Superb podle legislativy a podle skutečnosti ..	45
Tabulka 8 - Porovnání úbytku hodnoty Škody Octavia podle legislativy a podle skutečnosti .	48
Tabulka 9 - Přehled velkoodběratelských slev Škoda Auto a.s.	51

Seznam grafů:

Graf 1 - porovnání účetního a tržního úbytku hodnoty Škody Superb	46
Graf 2 - porovnání účetního a tržního úbytku hodnoty Škody Octavia.....	49
Graf 3 - srovnání úbytků hodnot Škody Superb v závislosti na použitém pásmu podpory	53
Graf 4 - Přehled výsledků Škoda Superb Combi 4x4	57
Graf 5 - Přehled výsledků Škoda Octavia Combi	58

8 Přílohy

Seznam příloh:

Příloha 1 - Podrobný rozpis údržby vozu Škoda Octavia II.	ii
Příloha 2 - Výstupní protokol výpočtu současných TCO Škoda Superb Combi	iv
Příloha 3 - Výstupní protokol výpočtu současných TCO Škoda Octavia Combi.....	x
Příloha 4 - Výstupní protokol výpočtu TCO Škoda Superb Combi při uzavření RKS.....	xvi
Příloha 5 - Výstupní protokol výpočtu TCO Škoda Octavia Combi při uzavření RKS	xxii
Příloha 6 - Výše finančních podpor ze strany Škoda Auto a.s.	xxix
Příloha 7 - Koncept velkoodběratelské rámcové kupní smlouvy	xxxii



Technická
fakulta

OCTAVIA II MR2004 ► (QG1, QG2, QG0)



- Servisní prohlídka podle proměnného ukazatele
- Servisní prohlídka každé 2 roky nebo každých 30 000 km
- Servisní prohlídka každé 4 roky nebo každých 60 000 km
- Pouze dodatečné práce (bez servisní prohlídky)

Číslo zakázky	SPZ	Stav tachometru v km	Typ

Servisní prohlídka podle proměnného ukazatele (QG1) Servisní prohlídka každé 2 roky nebo každých 30 000 km (QG0, QG2) Servisní prohlídka každé 4 roky nebo každých 60 000 km	←	Servisní prohlídka Autolékárna: <ul style="list-style-type: none"> - Kontrola data použitelnosti; výměna: ano <input type="checkbox"/> ne <input type="checkbox"/> - Výměna stíracích lišt: ano <input type="checkbox"/> ne <input type="checkbox"/> Doporučeno 2 krát za rok:	
	Dodatečné práce:	Provedeno	
<input type="checkbox"/>	Každé 2 roky:	- Výměna brzdové kapaliny - Prachový a pylový filtr pro prostor cestujících: Výměna (vozy, které najedou méně jak 60 000 km za 2 roky)	
<input type="checkbox"/>	Každých 90 000 km:	- Čistič paliva: Výměna (vznětové motory při provozu na naftu, která odpovídá normě DIN EN 590) - Vzduchový filtr: Čištění pouzdra, výměna vložky (nebo 6 let) ³⁾ - * Zapalovací svíčky: Výměna - zážehové motory 2,0/147 kW a 1,8/118 kW (nebo každých 6 let)	
<input type="checkbox"/>	Každých 120 000 km:	- Výměna ozubeného řemene vačkového hřídele (vznětové motory PD do MR 2006)	
<input type="checkbox"/>	Každých 150 000 km:	- Výměna ozubeného řemene vačkového hřídele (vznětové motory PD od MR 2007)	
<input type="checkbox"/>	Každých 180 000 km:	- Filtr pevných částic: Kontrola (vznětové motory s DPF)	
<input type="checkbox"/>	Každých 240 000 km:	- Výměna ozubeného řemene - zážehové motory 2,0/110, 147 kW	
<input type="checkbox"/>	Každých 300 000 km:	- * Výměna napínací kladky ozubeného řemene (vznětové motory PD do MR 2006)	
<input type="checkbox"/>	Kontrola emisí:	- * Výměna napínací kladky ozubeného řemene (vznětové motory PD od MR 2007)	
		- Platnost: viz emisní nálepka na SPZ (platí jen pro některé země)	

Bezpodmínečně dodržovat pracovní pokyny uvedené v dílenské příručce „Servisní prohlídky a údržba“

Upozornění: → → Operace, které jsou součástí příslušných pozic, provést jen tehdy, je-li splněn buď uvedený interval v km nebo interval časový.

	D.K.	n.D.K.	Odstavěno
++ Paměť závad vlastní diagnostiky všech systémů: Přečtení			
++ Ukazatel servisních intervalů: Vynulování			
++ Kontrola funkce vložky zámku			
++ Střešní okno: Kontrola funkce, namazání vodičích lišt			
++ Motorový olej: Výměna včetně olejového filtru			
++ Akumulátor: Kontrola			
++ Oddělovací prostor: Kontrola na znečištění, příp. vyčištění			
++ Čistič paliva: Výměna (vznětový motor při provozu na naftu, která neodpovídá normě DIN EN 590)			
++ Brzdové obložení: Kontrola tloušťky			
++ Pneumatiky: - Kontrola, příp. dohustění pneumatik			
++ (včetně rezervy) - Kontrola druhu a způsobu opotřebení pneumatik			
++ - Kontrola a zapsání hloubky profilu			
++ Ochranný nátěr spodku a lak karoserie: Pohledová kontrola poškození			
++ Kontrola tažného zařízení (s odnímatelným ramenem - výrobce Profsvar)			
++ Prachový a pylový filtr pro prostor cestujících: Výměna (každých 60 000 km resp. každé 2 roky)			
++ Všechny spínače, elektrické spotřebiče, ukazatele a jiné ovládací zařízení: Kontrola funkce			
++ Zařízení stíračů a ostřikovačů: Kontrola funkce stíračů (včetně stavu stíracích lišt) a všech ostřikovačů, příp. jejich seřízení a doplnění kapaliny			
++ Motor a díly v motorovém prostoru: Pohledová kontrola netěsností a poškození			
++ Množství brzdové kapaliny: Kontrola hladiny, příp. doplnění			
++ Systém chlazení: Kontrola mrazuvzdornosti °C a netěsností, příp. doplnění chladicí kapaliny			
++ Remen alternátoru: Kontrola stavu a u motorů bez napínací kladky kontrola napnutí			
++ Brzdová soustava: Pohledová kontrola netěsností a poškození			
++ Převodovka, hnací hřídele, ochranné manžety kloubů: Pohledová kontrola netěsností a poškození			
++ Kulové čepy nápravy: Kontrola netěsností a poškození ochranných manžet			
++ Hlavice spojovací tyče: Kontrola vůle, upevnění a vlnocová těsnění hlavice			
++ Výfukový systém: Pohledová kontrola netěsností, poškození a upevnění			
++ Štupňová automatická převodovka: Kontrola ATF, příp. doplnění			
++ Výměna oleje a filtru: Automatická převodovka DSG (pouze každých 60 000 km)			
++ Výměna oleje: Haldex spojka (vozy 4x4) (pouze každých 60 000 km)			

Pokračování na následující straně

Pokračování		O.K. ¹⁾	n.O.K. ²⁾	Odstaveno
+	Zapalovací svíčky: Výměna (kromě motoru 2,0/147 kW a 1,8/118 kW) - každých 60 000 km nebo každé 4 roky			
+	Světlomety: Kontrola seřízení, případně seřízení			
+	Promazání mechanismu zámku víka motorového prostoru			
+	Provést zkušební jízdu: Rozsah a postup - viz Dílenská příručka „Servisní prohlídky a údržba“			
->	Vzduchový filtr: Čištění pouzdra, výměna vložky - každých 6 let nebo každých 90 000 km ³⁾			
->	Ozubený řemen vačkového hřídele u zážehových motorů: Kontrola při 90 000 km, pak každých 30 000 km			
->	Výměna ozubeného řemene pro pohon vačkového hřídele (vozy se vznětovým motorem - viz titulní strana)			
->	Výměna náplně sady pro opravu pneumatik (je-li ve výbavě); sledovat datum použitelnosti - každé 4 roky			
->	Výměna záložního zdroje sířeny varovného zařízení - každých 6 let			

* = Změněné / nové postupy

¹⁾O.K. = bez závady

²⁾n.O.K. = závada

³⁾Dříve - i před 90 000 km nebo 6-8 lety k otevření vzduchového filtru, platí interval 90 000 km nebo 4 roky

Po každé prohlídce

- Vyplnit nálepku „Příští servisní prohlídka“ a nalepit z boku na panel přístrojové desky (na straně řidiče). Vyznačit termín příští prohlídky, tzn. podle ukazatele nebo časový a kilometrový termín (také termín výměny brzdové kapaliny).
- Vyplnit „Závěsný štítek pro servis“ a zavěsit na vnitřní zpětné zrcátko.
- Předat zákazníkovi tento vyplněný a podepsaný formulář.

Datum/podpis (mechanik)

Datum/ Podpis (závěrečná kontrola)

Poznámky pro zákazníka:

OCTAVIA II MR2004 ► (QG1, QG2, QG0)

Výměna motorového oleje

Číslo zakázky	SPZ	Stav tachometru v km	Typ
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- Cca 15 000 km (7500 km⁴⁾) nebo 1 rok: Vozy s proměnnými servisními intervaly a extrémními provozními podmínkami (QG1)
- Každých 15 000 km (7500 km⁴⁾) nebo 1 rok: Vozy s pevnými servisními intervaly pro výměnu oleje (QG0, QG2)

Bezpodmínečně dodržovat pracovní pokyny uvedené v dílenské příručce „Servisní prohlídky a údržba“

	O.K. ¹⁾	n.O.K. ²⁾	Odstaveno
Motorový olej: Výměna, včetně olejového filtru			
Brzdové obložení: Kontrola tloušťky			
Ukazatel servisních intervalů: Vymulování			
Čistí paliva: Výměna - vznětové motory*			

¹⁾O.K. = bez závady

²⁾n.O.K. = závada

⁴⁾Při provozu na naftu a vyšším obsahem síry

Po každé prohlídce

- Zapsání termínů na nálepku „Příští servisní prohlídka“ a nalepit z boku na panel přístrojové desky (na straně řidiče). Vyznačit termín příští prohlídky, tzn. podle ukazatele nebo časový a kilometrový termín (také termín výměny brzdové kapaliny).

Datum/podpis (mechanik)

Datum/ Podpis (závěrečná kontrola)

Poznámky pro zákazníka:

Výpočet nákladů na vozidla

Datum tisku: 30.3.2014

Specifikace vozidla:

Škoda Superb 2000 TDI 103kW 4X4 6MT nafta 5dvéřové combi

1. Vstupní údaje

a. Vstupní údaje základní

Pořizovací cena: 800888 Kč
 Doba provoz: 4 roky
 Plátce DPH Ano - (x) (-)ne

Pořadí roku	Proběh km/rok
1	30000
2	30000
3	30000
4	30000
Celkem ujeté km	120000

b. Vstupní údaje pro výpočet variabilních nákladů

Spotřeba PH - 90 km 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - MĚST 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - 120 km 0,0 l/100 km
 Výběr 90-Město-120
 Cena PH: 35,6 Kč/l
 Spotřeba oleje na 1000 k 0,01 l/1000 km
 Cena oleje: 125,00 Kč/l
 Proběh do výměny olej 30000 km
 Cena výměny olej 4500 Kč
 Proběh letních pneumatí 50000 Km
 Proběh zimních pneumatí 35000 Km
 Cena letních pneumatí 12000 Kč
 Cena zimních pneumatí 8500 Kč
 Podíl Léto/Celkem 50 %

c. Vstupní údaje pro výpočet fixních nákladů

Uvedení do provoz 1000 Kč
 Roční dálniční poplatk 1500 Kč/rok
 Silniční daň: 3000,0 Kč/rok
 Zákonné pojištění: 3516,0 Kč/rok
 Havarijní pojištění: 7 % z cen
 Roční náklady na gar 0 Kč/rok
 Náklady na STK a M 1400 Kč
 Roční náklady na přezut 500 Kč/přez
 Strategie odepis. Superb Combi 2,0 TDI 4x4
 Podíl cizího kapitálu z cen 80 %
 Zúročení vlastního kapitál 3,0 %
 Sazba úroků bank. úvěr 6,7 %
 Doba splácení úvěr 3 roky
 Počet splátek za rok 12 l/rok
 Splátky na konci (x)
 Další fixní náklad 1000 Kč/rok

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na opravy

Poznámka	Rok	Kč/rok
běžná údržba vozu	1	3000
běžná údržba vozu	2	3000
výměna brzd. kapaliny	3	350
běžná údržba vozu	3	3000
běžná údržba vozu	4	3000

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na servis

Poznámka	Proběh km	Kč/Servis
kilometrový servis	30000	2600
kilometrový servis	60000	3912
kilometrový servis	90000	4812
kilometrový servis	120000	3912
kilometrový servis	150000	2600
kilometrový servis	180000	4812

Poznámka	Proběh km	Kč/Opravy
brzd. destičky vpředu	80000	1500
brzd. destičky vzadu	115000	1000
komplet brzdy přední	160000	4000
komplet brzdy zadní	230000	3200

Specifikace vozidla:

Škoda Superb 2000 TDI 103kW 4X4 6MT nafta 5dvéřové combi

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena: 800888 Kč
 Doba provoz 4 roky
 Celkový proběh 120000 km
 Cena zbytkov 347986 Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,29	111928	3,73	330728	11,02
2	30000	0,49	103198	3,44	162787	5,43
3	30000	1,10	107289	3,58	277988	9,27
4	30000	1,26	105682	3,52	173799	5,79



Technická
fakulta

Analýza provozních nákladů dle jednotlivých let používání vozidla

Specifikace vozidla:

Datum tisku: 30.3.2014

Škoda Superb 2000 TDI 103kW 4X4 6MT nafta 5dvéřové combi

Požizovací cena: 800888 Kč Plátce DPH Ano - (x) ()-ne
Doba provozu: 4 roky

Pořadí roku používání: 1 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	197739	6,5913
Zúročení vlastního kapitálu:	21061	0,7020
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	36369	1,2123
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	56062	1,8687
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	1000	0,0333
Přezutí zimní/letní:	851	0,0284
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	103299	3,4433
Fixní náklady celkové:	322098	10,7366

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	32	0,0011
Výměna oleje:	3831	0,1277
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	2213	0,0738
Opravy:	2554	0,0851
Variabilní náklady:	8629	0,2876

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	111928	3,7309
Celkové náklady:	330728	11,0243
Celkové náklady za dobu provozu:	330728	11,0243

Pořadí roku používání 2 Roční proběh km v roce 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	42127	1,4042
Zúročení vlastního kapitálu:	17463	0,5821
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	22060	0,7353
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	56062	1,8687
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1290	0,0430
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	88428	2,9476
Fixní náklady celkové:	148017	4,9339

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	48	0,0016
Výměna oleje:	5805	0,1935
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	5046	0,1682
Opravy:	3870	0,1290
Variabilní náklady:	14770	0,4923

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	103198	3,4399
Celkové náklady:	162787	5,4262
Celkové náklady za dobu provozu:	493515	8,2253

Pořadí roku používání 3 Roční proběh km v roce 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	156211	5,2070
Zúročení vlastního kapitálu:	14487	0,4829
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	7751	0,2584
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	56062	1,8687
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1454	0,0485
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	74283	2,4761
Fixní náklady celkové:	244982	8,1661

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	55	0,0018
Výměna oleje:	6543	0,2181
Pneumatiky:	12359	0,4120
Pravidelné servisní prohlídky:	6997	0,2332
Opravy:	7052	0,2351
Variabilní náklady:	33006	1,1002

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	107289	3,5763
Celkové náklady:	277988	9,2663
Celkové náklady za dobu provozu:	771503	8,5723

Pořadí roku používání 4 Roční proběh km v roce 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	56825	1,8942
Zúročení vlastního kapitálu:	11292	0,3764
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	0	0,0000
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	56062	1,8687
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	1157	0,0386
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1550	0,0517
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	67785	2,2595
Fixní náklady celkové:	135902	4,5301

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	58	0,0019
Výměna oleje:	6975	0,2325
Pneumatiky:	18600	0,6200
Pravidelné servisní prohlídky:	6064	0,2021
Opravy:	6200	0,2067
Variabilní náklady:	37897	1,2632

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	105682	3,5227
Celkové náklady:	173799	5,7933
Celkové náklady za dobu provozu:	945302	7,8775

Výpočet nákladů na vozidla

Datum tisku: 1.4.2014

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi

1. Vstupní údaje

a. Vstupní údaje základní

Pořizovací cena: 405909 Kč
 Doba provoz: 4 roky
 Plátce DPH Ano - (x) (-)ne

Pořadí roku	Proběh km/rok
1	30000
2	30000
3	30000
4	30000
Celkem ujeto km	120000

b. Vstupní údaje pro výpočet variabilních nákladů

Spotřeba PH - 90 km 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - MĚST 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - 120 km 0,0 l/100 km
 Výběr 90-Město-120
 Cena PH: 35,6 Kč/l
 Spotřeba oleje na 1000 k 0,01 l/1000 km
 Cena oleje: 125,00 Kč/l
 Proběh do výměny olej 30000 km
 Cena výměny olej 4100 Kč
 Proběh letních pneumatí 50000 Km
 Proběh zimních pneumatí 35000 Km
 Cena letních pneumatí 5900 Kč
 Cena zimních pneumatí 4388 Kč
 Podíl Léto/Celkem 50 %

c. Vstupní údaje pro výpočet fixních nákladů

Uvedení do provoz 1000 Kč
 Roční dálniční poplatek 1500 Kč/rok
 Silniční daň: 1800,0 Kč/rok
 Zákonné pojištění: 2816,5 Kč/rok
 Havarijní pojištění: 2 % z cen
 Roční náklady na gar 0 Kč/rok
 Náklady na STK a M 1400 Kč
 Roční náklady na přezut 500 Kč/přez
 Strategie odepis. Škoda Octavia Combi 1600
 Podíl cizího kapitálu z cen 80 %
 Zúročení vlastního kapitál 3,0 %
 Sazba úroků bank. úvěr 6,7 %
 Doba splácení úvěr 3 roky
 Počet splátek za rok 12 l/rok
 Splátky na konci (x)
 Další fixní náklad 1000 Kč/rok

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na opravy

Poznámka	Rok	Kč/rok
běžná údržba vozu	1	3000
běžná údržba vozu	2	3000
výměna brzd. kapaliny	3	350
běžná údržba vozu	3	3000
běžná údržba vozu	4	3000

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na servis

Poznámka	Proběh km	Kč/Servis
kilometrový servis	30000	2350
kilometrový servis	60000	2871
kilometrový servis	90000	4360
kilometrový servis	120000	2350
kilometrový servis	150000	2871
kilometrový servis	180000	4360

Poznámka	Proběh km	Kč/Opravy
brzd. destičky vpředu	60000	1200
brzd. destičky vzadu	90000	700
komplet brzdy přední	120000	3160
komplet brzdy zadní	180000	2780

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena: 405909 Kč
 Doba provoz 4 roky
 Celkový proběh 120000 km
 Cena zbytkov 170879 Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,27	42579	1,42	154011	5,13
2	30000	0,48	41181	1,37	104990	3,50
3	30000	0,82	44291	1,48	86349	2,88
4	30000	0,96	45757	1,53	95218	3,17



Technická
fakulta

Analýza provozních nákladů dle jednotlivých let používání vozidla

Specifikace vozidla:

Datum tisku: 1.4.2014

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi

Pořizovací cena: 405909 Kč Plátce DPH Ano - (x) ()-ne
Doba provozu: 4 roky

Pořadí roku používání: 1 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	100767	3,3589
Zúročení vlastního kapitálu:	10666	0,3555
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	18350	0,6117
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7185	0,2395
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	1000	0,0333
Přezutí zimní/letní:	851	0,0284
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	34503	1,1501
Fixní náklady celkové:	145935	4,8645

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	32	0,0011
Výměna oleje:	3490	0,1163
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	2000	0,0667
Opravy:	2554	0,0851
Variabilní náklady:	8076	0,2692

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	42579	1,4193
Celkové náklady:	154011	5,1337
Celkové náklady za dobu provozu:	154011	5,1337

Pořadí roku používání: 2 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	55488	1,8496
Zúročení vlastního kapitálu:	8322	0,2774
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	11130	0,3710
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7185	0,2395
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1290	0,0430
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	26722	0,8907
Fixní náklady celkové:	90531	3,0177

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	48	0,0016
Výměna oleje:	5289	0,1763
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	3704	0,1235
Opravy:	5418	0,1806
Variabilní náklady:	14459	0,4820

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	41181	1,3727
Celkové náklady:	104990	3,4997
Celkové náklady za dobu provozu:	259001	4,3167

Pořadí roku používání: 3 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	35095	1,1698
Zúročení vlastního kapitálu:	6963	0,2321
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	3911	0,1304
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7185	0,2395
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1454	0,0485
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	19666	0,6555
Fixní náklady celkové:	61724	2,0575

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	55	0,0018
Výměna oleje:	5962	0,1987
Pneumatiky:	6380	0,2127
Pravidelné servisní prohlídky:	6340	0,2113
Opravy:	5889	0,1963
Variabilní náklady:	24625	0,8208

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	44291	1,4764
Celkové náklady:	86349	2,8783
Celkové náklady za dobu provozu:	345350	3,8372

Pořadí roku používání: 4 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	43680	1,4560
Zúročení vlastního kapitálu:	5782	0,1927
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	0	0,0000
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7185	0,2395
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	1157	0,0386
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1550	0,0517
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	17008	0,5669
Fixní náklady celkové:	66470	2,2157

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	58	0,0019
Výměna oleje:	6355	0,2118
Pneumatiky:	9145	0,3048
Pravidelné servisní prohlídky:	3643	0,1214
Opravy:	9548	0,3183
Variabilní náklady:	28749	0,9583

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	45757	1,5252
Celkové náklady:	95218	3,1739
Celkové náklady za dobu provozu:	440569	3,6714

Výpočet nákladů na vozidla

Datum tisku: 5.4.2014

Specifikace vozidla:

Škoda Superb 2000 TDI 4x4 nafta 5dvéřový combi VELKOODBĚR

1. Vstupní údaje

a. Vstupní údaje základní

Pořizovací cena: 772857 Kč
 Doba provoz: 4 roky
 Plátce DPH Ano - (x) (-)ne

Pořadí roku	Proběh km/rok
1	30000
2	30000
3	30000
4	30000
Celkem ujetu km	120000

b. Vstupní údaje pro výpočet variabilních nákladů

Spotřeba PH - 90 km 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - MĚST 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - 120 km 0,0 l/100 km
 Výběr 90-Město-120
 Cena PH: 35,6 Kč/l
 Spotřeba oleje na 1000 k 0,01 l/1000 km
 Cena oleje: 125,00 Kč/l
 Proběh do výměny olej 30000 km
 Cena výměny olej 4500 Kč
 Proběh letních pneumatí 50000 Km
 Proběh zimních pneumatí 35000 Km
 Cena letních pneumatí 12000 Kč
 Cena zimních pneumatí 8500 Kč
 Podíl Léto/Celkem 50 %

c. Vstupní údaje pro výpočet fixních nákladů

Uvedení do provoz 1000 Kč
 Roční dálniční poplatk 1500 Kč/rok
 Silniční daň: 3000,0 Kč/rok
 Zákonné pojištění: 3516,0 Kč/rok
 Havarijní pojištění: 2 % z cen
 Roční náklady na gar 0 Kč/rok
 Náklady na STK a M 1400 Kč
 Roční náklady na přezut 500 Kč/přez
 Strategie odepis. Škoda Superb combi velkoodber
 Podíl cizího kapitálu z cen 80 %
 Zúročení vlastního kapitál 3,0 %
 Sazba úroků bank. úvěr 4,5 %
 Doba splácení úvěr 3 roky
 Počet splátek za rok 12 l/rok
 Splátky na konci (x)
 Další fixní náklad 1000 Kč/rok

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na opravy

Poznámka	Rok	Kč/rok
běžná údržba vozu	1	3000
běžná údržba vozu	2	3000
výměna brzd. kapaliny	3	350
běžná údržba vozu	3	3000
běžná údržba vozu	4	3000

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na servis

Poznámka	Proběh km	Kč/Servis
kilometrový servis	30000	2600
kilometrový servis	60000	3912
kilometrový servis	90000	4812
kilometrový servis	120000	3912
kilometrový servis	150000	2600
kilometrový servis	180000	4812

Poznámka	Proběh km	Kč/Opravy
brzd. destičky vpředu	80000	1500
brzd. destičky vzadu	115000	1000
komplet brzdy přední	160000	4000
komplet brzdy zadní	230000	3200

Specifikace vozidla:

Škoda Superb 2000 TDI 4x4 nafta 5dvěřový combi VELKOODBĚR

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena: 772857 Kč
 Doba provoz 4 roky
 Celkový proběh 120000 km
 Cena zbytkov 348327 Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,29	60072	2,00	250410	8,35
2	30000	0,49	56377	1,88	115940	3,86
3	30000	1,10	65503	2,18	236238	7,87
4	30000	1,26	66623	2,22	134404	4,48



Technická
fakulta

Analýza provozních nákladů dle jednotlivých let používání vozidla

Specifikace vozidla:

Datum tisku: 5.4.2014

Škoda Superb 2000 TDI 4x4 nafta 5dvéřový combi VELKOODBĚR

Pořizovací cena: 772857 Kč Plátce DPH Ano - (x) ()-ne
Doba provozu: 4 roky

Pořadí roku používání: 1 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	169698	5,6566
Zúročení vlastního kapitálu:	20640	0,6880
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	23572	0,7857
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	17003	0,5668
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	1000	0,0333
Přezutí zimní/letní:	851	0,0284
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	51442	1,7147
Fixní náklady celkové:	241781	8,0594

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	32	0,0011
Výměna oleje:	3831	0,1277
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	2213	0,0738
Opravy:	2554	0,0851
Variabilní náklady:	8629	0,2876

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	60072	2,0024
Celkové náklady:	250410	8,3470
Celkové náklady za dobu provozu:	250410	8,3470

Pořadí roku používání: 2 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	42100	1,4033
Zúročení vlastního kapitálu:	17463	0,5821
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	14298	0,4766
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	17003	0,5668
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1290	0,0430
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	41607	1,3869
Fixní náklady celkové:	101170	3,3723

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	48	0,0016
Výměna oleje:	5805	0,1935
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	5046	0,1682
Opravy:	3870	0,1290
Variabilní náklady:	14770	0,4923

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	56377	1,8792
Celkové náklady:	115940	3,8647
Celkové náklady za dobu provozu:	366350	6,1058

Pořadí roku používání: 3 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	156248	5,2083
Zúročení vlastního kapitálu:	14488	0,4829
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	5024	0,1675
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	17003	0,5668
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1454	0,0485
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	32496	1,0832
Fixní náklady celkové:	203232	6,7744

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	55	0,0018
Výměna oleje:	6543	0,2181
Pneumatiky:	12359	0,4120
Pravidelné servisní prohlídky:	6997	0,2332
Opravy:	7052	0,2351
Variabilní náklady:	33006	1,1002

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	65503	2,1834
Celkové náklady:	236238	7,8746
Celkové náklady za dobu provozu:	602588	6,6954

Pořadí roku používání: 4 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	56484	1,8828
Zúročení vlastního kapitálu:	11297	0,3766
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	0	0,0000
Silniční daň:	3000	0,1000
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	3516	0,1172
Pojištění havarijní:	17003	0,5668
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	1157	0,0386
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1550	0,0517
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	28726	0,9575
Fixní náklady celkové:	96507	3,2169

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	58	0,0019
Výměna oleje:	6975	0,2325
Pneumatiky:	18600	0,6200
Pravidelné servisní prohlídky:	6064	0,2021
Opravy:	6200	0,2067
Variabilní náklady:	37897	1,2632

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	66623	2,2208
Celkové náklady:	134404	4,4801
Celkové náklady za dobu provozu:	736993	6,1416

Výpočet nákladů na vozidla

Datum tisku: 3.4.2014

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi VELKOODBĚR

1. Vstupní údaje

a. Vstupní údaje základní

Pořizovací cena: 385617 Kč
 Doba provoz 4 roky
 Plátce DPH Ano - (x) (-)ne

Pořadí roku	Proběh km/rok
1	30000
2	30000
3	30000
4	30000
Celkem ujetu km	120000

b. Vstupní údaje pro výpočet variabilních nákladů

Spotřeba PH - 90 km 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - MĚST 0,0 l/100 km
 Spotřeba PH - 120 km 0,0 l/100 km
 Výběr 90-Město-120
 Cena PH: 35,6 Kč/l
 Spotřeba oleje na 1000 k 0,01 l/1000 km
 Cena oleje: 125,00 Kč/l
 Proběh do výměny olej 30000 km
 Cena výměny olej 4100 Kč
 Proběh letních pneumatí 50000 Km
 Proběh zimních pneumatí 35000 Km
 Cena letních pneumatí 5900 Kč
 Cena zimních pneumatí 4388 Kč
 Podíl Léto/Celkem 50 %

c. Vstupní údaje pro výpočet fixních nákladů

Uvedení do provoz 1000 Kč
 Roční dálniční poplatk 1500 Kč/rok
 Silniční daň: 1800,0 Kč/rok
 Zákonné pojištění: 2816,5 Kč/rok
 Havarijní pojištění: 2 % z cen
 Roční náklady na gar 0 Kč/rok
 Náklady na STK a M 1400 Kč
 Roční náklady na přezut 500 Kč/přez
 Strategie odepis. Škoda Octavia Combi 1600 velkoodb
 Podíl cizího kapitálu z cen 80 %
 Zúročení vlastního kapitál 3,0 %
 Sazba úroků bank. úvěr 4,7 %
 Doba splácení úvěr 3 roky
 Počet splátek za rok 12 l/rok
 Splátky na konci (x)
 Další fixní náklad 1000 Kč/rok

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na opravy

Poznámka	Rok	Kč/rok
běžná údržba vozu	1	3000
běžná údržba vozu	2	3000
běžná údržba vozu	3	3000
vým. brzdové kapaliny	3	350
běžná údržba vozu	4	3000

Vstupní údaje pro výpočet nákladů na servis

Poznámka	Proběh km	Kč/Servis
kilometrový servis	30000	2350
kilometrový servis	60000	2871
kilometrový servis	90000	4360
kilometrový servis	120000	2350
kilometrový servis	150000	2871
kilometrový servis	180000	4360

Poznámka	Proběh km	Kč/Opravy
brzd. destičky vpředu	60000	1200
brzd. destičky vzadu	90000	700
komplet brzdy přední	120000	3160
komplet brzdy zadní	180000	2780

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi VELKOODBĚR

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena: 385617 Kč
 Doba provoz 4 roky
 Celkový proběh 120000 km
 Cena zbytkov 170882 Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,27	37040	1,23	127876	4,26
2	30000	0,48	38029	1,27	101835	3,39
3	30000	0,82	43526	1,45	85585	2,85
4	30000	0,96	46285	1,54	95747	3,19



Technická
fakulta

Specifikace vozidla:

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi VELKOODBĚR

2. Celkové výsledky výpočtu

a. Vstupní údaje základní

Pořiz. cena:	385617	Kč
Doba provoz	4	roky
Celkový proběh	120000	km
Cena zbytkov	170882	Kč

b. Náklady ve funkci ročního využití při proběhu km dle zadání

Poř. č. roku	Proběh km [km/rok]	Variabilní [Kč/km]	Celk. bez A+Zú [Kč/rok]	Celk. bez A+Zú [Kč/km]	Celkové [Kč/rok]	Celkové [Kč/km]
1	30000	0,27	37040	1,23	127876	4,26
2	30000	0,48	38029	1,27	101835	3,39
3	30000	0,82	43526	1,45	85585	2,85
4	30000	0,96	46285	1,54	95747	3,19



Technická
fakulta

Analýza provozních nákladů dle jednotlivých let používání vozidla

Specifikace vozidla:

Datum tisku: 3.4.2014

Škoda Octavia 1600 TDI nafta 5dvéřové combi VELKOODBĚR

Pořizovací cena: 385617 Kč Plátce DPH Ano - (x) ()-ne
Doba provozu 4 roky

Pořadí roku používání: 1 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	80474	2,6825
Zúročení vlastního kapitálu:	10361	0,3454
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	12284	0,4095
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7712	0,2571
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	1000	0,0333
Přezutí zimní/letní:	851	0,0284
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	28964	0,9655
Fixní náklady celkové:	119800	3,9933

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	32	0,0011
Výměna oleje:	3490	0,1163
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	2000	0,0667
Opravy:	2554	0,0851
Variabilní náklady:	8076	0,2692

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	37040	1,2347
Celkové náklady:	127876	4,2625
Celkové náklady za dobu provozu:	127876	4,2625

Pořadí roku používání: 2 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	55485	1,8495
Zúročení vlastního kapitálu:	8322	0,2774
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	7451	0,2484
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7712	0,2571
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1290	0,0430
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	23570	0,7857
Fixní náklady celkové:	87376	2,9125

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	48	0,0016
Výměna oleje:	5289	0,1763
Pneumatiky:	0	0,0000
Pravidelné servisní prohlídky:	3704	0,1235
Opravy:	5418	0,1806
Variabilní náklady:	14459	0,4820

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	38029	1,2676
Celkové náklady:	101835	3,3945
Celkové náklady za dobu provozu:	229711	3,8285

Pořadí roku používání: 3 Roční proběh km v roce: 30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	35096	1,1699
Zúročení vlastního kapitálu:	6963	0,2321
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	2618	0,0873
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7712	0,2571
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	0	0,0000
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1454	0,0485
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	18901	0,6300
Fixní náklady celkové:	60960	2,0320

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	55	0,0018
Výměna oleje:	5962	0,1987
Pneumatiky:	6380	0,2127
Pravidelné servisní prohlídky:	6340	0,2113
Opravy:	5889	0,1963
Variabilní náklady:	24625	0,8208

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	43526	1,4509
Celkové náklady:	85585	2,8528
Celkové náklady za dobu provozu:	315296	3,5033

Pořadí roku používání:

4

Roční proběh km v roce:

30000 km

a. Fixní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Amortizační náklady:	43680	1,4560
Zúročení vlastního kapitálu:	5782	0,1927
Úroky z půjčky bankovního úvěru:	0	0,0000
Silniční daň:	1800	0,0600
Dálniční poplatky:	1500	0,0500
Pojištění zákonné:	2817	0,0939
Pojištění havarijní:	7712	0,2571
Garážování:	0	0,0000
STK + ME	1157	0,0386
Uvedení do provozu:	0	0,0000
Přezutí zimní/letní:	1550	0,0517
Další fixní náklady:	1000	0,0333
Fixní náklady bez amortizace a zúročení VK:	17536	0,5845
Fixní náklady celkové:	66998	2,2333

b. Variabilní náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Palivo a dolévaný olej:	58	0,0019
Výměna oleje:	6355	0,2118
Pneumatiky:	9145	0,3048
Pravidelné servisní prohlídky:	3643	0,1214
Opravy:	9548	0,3183
Variabilní náklady:	28749	0,9583

c. Celkové náklady

Položka	Kč/rok	Kč/km
Celkové náklady bez amortizace a zúročení VK:	46285	1,5428
Celkové náklady:	95747	3,1916
Celkové náklady za dobu provozu:	411043	3,4254

ŠKODA AUTO a.s.
 PTC – Importér ŠKODA AUTO ČR - Prodej

ŠKODA


Výše finančních podpor (SP, BO) dle směrnice 1.19/14

(finanční částka vyjádřená v % z ceny vozu pro obchodníka)

Platnost od: 1.1.2014

Avízo

Typ Avíza	Jednoleté Avízo	
	Pásmo odběru	Počet vozů (ks) za 1 rok
I.	3-5	6,0
II.	6-9	7,0
III.	10-19	7,5
IV.	20-34	8,0
V.	35-59	8,0
VI.	60-99	8,0

Pro model Citigo maximální možná spotřebitelská podpora (SP) 6%

Na Avízo není možné čerpat Bonus období (BO)

Rámcová kupní smlouva

Typ RKS	Jednoletá RKS			Dvouletá RKS *			Tříletá RKS **		
	Pásmo odběru	Počet vozů (ks) za 1 rok	Podpora na vůz (%)	Počet vozů (ks) za 2 roky	Podpora na vůz (%)		Počet vozů (ks) za 3 roky	Podpora na vůz (%)	
		Spotřeb. podpora	Spotřeb. podpora		Bonus období	Spotřeb. podpora		Bonus období	
I.	3-5	6,0	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	Nelze uzavřít			Nelze uzavřít		
II.	6-9	7,0	+ nic nebo BO1 ve výši 2%						
III.	10-19	7,5	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	20-39	7,5	+ BO1 2% nebo BO2 4%			
IV.	20-34	8,0	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	40-69	8,0	+ BO1 2% nebo BO2 4%			
V.	35-59	8,5	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	70-119	8,5	+ BO1 2% nebo BO2 4%			
VI.	60-99	9,0	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	120-199	9,0	+ BO1 2% nebo BO2 4%			
VII.	100-149	9,5	+ nic nebo BO1 ve výši 2%	200-299	9,5	+ BO1 2% nebo BO2 4%			

Pro model Citigo maximální možná spotřebitelská podpora (SP) 6%

* odběr v jednotlivém roce nesmí být nižší než 5 vozidel

** odběr v jednotlivém roce nesmí být nižší než 30 vozidel

Finanční podpory (SP, BO), jejichž předmětem je odběr vyšší než 149 vozidel/ 12 měsíců, je nutné projednat se ŠKODA AUTO

Finanční podpory (SP, BO) u tříletých a víceletých RKS je nutné projednat se ŠKODA AUTO

Víceleté smlouvy je možné uzavřít i na delší období, kdy se výše finanční podpory (SP, BO) řídí dle konkrétního pásma odběru vozů



ŠKODA AUTO a.s.
PTC – Importér ŠKODA AUTO ČR - Prodej

Bonusu období (BO) - pravidla pro udělení dle směrnice 1.19

Platnost od 1.1.2014

Bonus období (BO) pro VO smlouvy

Avízo	není možné čerpat BO		
RKS	Jednoletá RKS	Dvouletá RKS	Tříletá RKS***
Bonus období	<ul style="list-style-type: none"> • bez nároku na BO • odběratel dosud neměl uzavřen velkoodběratelský vztah • BO1 (2%) • poslední RKS/EČA splněna, • pokud nesplněna - musí být splněny alespoň dvě z posledních tří uzavřených RKS/EČA 	<ul style="list-style-type: none"> • BO1 (2%)** • odběratel dosud neměl uzavřen velkoodběratelský vztah a uzavře dvouletou RKS • BO2 (4%)** • poslední RKS/EČA splněna, • pokud nesplněna - musí být splněny alespoň dvě z posledních tří uzavřených RKS/EČA 	<ul style="list-style-type: none"> • BO3 (6%) • odběratel uzavře minimálně tříletou RKS s minimálním odběrem 100 ks/rok

Všechny BO lze standardně kombinovat pouze s SP, pokud není v oběžníku uvedeno jinak

Nárok na BO je možné ověřit v systému Podpory

Pokud je splněna EČA a klient se rozhodne uzavřít RKS, bude mu uznán Bonus období dle pravidel pro RKS

**daná výše BO platí po celou dobu trvání dvouleté RKS

***BO u tříletých a víceletých smluv je nutné projednat se ŠKODA AUTO

Bonus období (BO) pro státní správu

BO státní správa*	Jednoletá RKS	Dvouletá RKS	Tříletá RKS***
	• BO1 (2%)	• BO2 (4%)	• BO3 (6%)
	Bez uzavření RKS (veřejná zakázka dle zákona 137/2006 Sb.)		
	<ul style="list-style-type: none"> • BO1 (2%) • celkový odběr 3 - 19 vozů 	<ul style="list-style-type: none"> • BO2 (4%) • celkový odběr 20 - 299 	<ul style="list-style-type: none"> • BO3 (6%) • celkový odběr 300 a více

Všechny BO lze standardně kombinovat pouze s SP, pokud není v oběžníku uvedeno jinak

*BO pro státní správu je udělován i v případě, že odběratel doposud neměl uzavřen velkoodběratelský vztah

***BO u tříletých a víceletých smluv je nutné projednat se ŠKODA AUTO



Minimální doporučené slevy zákazníkům

(= Finanční částka vyjádřená v % bez Bonusu období)

Pásmo odběru	Počet vozů	Minimální doporučená sleva dle modelů				
		Citigo*	Fabia	Rapid, Roomster	Octavia, Yeti	Superb
I.		Není kalkulováno				
II.						
III.	10-19	12,00	13,00	14,00	15,00	16,50
IV.	20-34		13,50	14,50	15,50	17,00
V.	35-59		14,00	15,00	16,00	17,50
VI.	60-99		14,50	15,50	16,50	18,00
VII.	100-149		15,00	16,00	17,00	18,50

*Pro model Citigo maximální možná spotřebitelská podpora (SP) 6%

RÁMCOVÁ KUPNÍ SMLOUVA PRO PRODEJ VELKOOBŘATELŮM

Název velkoobřatele / spotřebitele

Evidenční číslo RKS (zadává ŠKODA AUTO a.s. - útvar PTC):

RKS/ /13

Pozn.: Výše uvedené č. RKS musí být používáno ve všech odbytových systémech ŠKODA (OVEx/2, Podpory)

Požadavek na bonus období (označit křížkem x):

	BO1	BO2	BO3		
ANO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	NE	<input type="checkbox"/>

Číslo předchozí VO-smlouvy:

Obchodník

název obchodníka:

číslo obchodníka:

kontaktní osoba:

telefon:

fax:

e-mail:

firma: xxx
sídlo: xxx
IČO: xxx
DIČ: xxx

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze/Krajským soudem v _____, oddíl _____, vložka _____

bankovní spojení: xxx
číslo účtu: xxx
číslo obchodníka: xxx
jednatel: xxx

(dále jen „**Prodávající**“)

a

obchodní firma: (u právnické osoby nebo u fyzické osoby podnikatele zapsaného v obchodním rejstříku)

sídlo: (u právnické osoby)
místo podnikání: (u fyzické osoby podnikatele):

IČO: xxx
DIČ: xxx

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze/Krajským soudem v _____, oddíl _____, vložka _____ (doplnit pouze, pokud je podnikatel zapsaný v obchodním rejstříku)

bankovní spojení: xxx
číslo účtu: xxx
jednatel: xxx
kontaktní osoba: xxx

Pokud smluvní stranou této smlouvy není Leasingová společnost, je Zákazník povinen pověřit osobu vystavováním plných mocí k podání žádosti o výdej údajů z registru silničních vozidel. Touto osobou je:

(dále jen „**Zákazník**“)

a

Obchodní firma: ŠKODA AUTO a.s.
sídlo: Mladá Boleslav, Tř. Václava Klementa 869, PSČ 293 60
IČO: 00177041
DIČ: CZ00177041

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze oddíl B, vložka 332

jednatel: Bc. Martin Feller, Vedoucí Importér ŠA ČR – Prodej a Miroslav Bláha, koordinátor prodeje - obchodní síť

(dále jen „**ŠKODA AUTO**“)

a

obchodní firma:

sídlo:
IČO: xxx
DIČ: xxx

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze/Krajským soudem v _____, oddíl _____, vložka _____ (doplnit pouze, pokud je podnikatel zapsaný v obchodním rejstříku)

jednatel: xxx

(dále jen „**Leasingová společnost**“)

uzavírají níže uvedeného dne, měsíce a roku tuto **rámcovou kupní smlouvu** (dále jen „smlouva“):

Článek I
Předmět smlouvy

1. Zákazník se zavazuje odebrat od Prodávajícího v období od _____ do _____ (dále jen „Dohodnuté období“) celkem _____ kusů nových vozidel značky ŠKODA (dále jen „Sjednané množství vozidel“) a zaplatit za ně kupní cenu a Prodávající se zavazuje tato vozidla dodat a převést na Zákazníka vlastnické právo k vozidlům, to vše za podmínek stanovených v této smlouvě a jejích přílohách.
2. Předpokládaná struktura nových vozidel značky ŠKODA, která se Zákazník zavazuje odebrat od Prodávajícího, je mezi Zákazníkem a Prodávajícím sjednána následovně:

Model ŠKODA	Rok / měsíc												Počet na model
	
...													
...													
Vozů celkem													

(dále jen „Vozidlo“ nebo „Vozidla“).

3. S výjimkou akčních modelů (akčních paketů) obdrží Zákazník množstevní slevu na všechny typy Vozidel právě platného prodejního programu ŠKODA AUTO v závislosti na odebraném množství Vozidel, jestliže na základě této smlouvy Zákazník odebere Vozidla najednou, popř. v Dohodnutém období.
4. Akční modely se započítávají do Sjednaného množství vozidel ujednaného v odstavci 1. tohoto článku.
5. Prodávající poskytne Zákazníkovi množstevní slevu ve výši sjednané v příloze č. 2 této smlouvy. Sleva je stanovena z doporučené ceny Vozidla. Doporučený ceník ŠKODA AUTO je zveřejněn na www.skoda-auto.cz.
6. Na základě této smlouvy a v souladu s jejími podmínkami jsou oprávněny odebírat Vozidla i ostatní společnosti náležící do skupiny Zákazníka uvedené v příloze č. 3 této smlouvy (dále jen „Dceřiné společnosti“). Dceřinými společnostmi se rozumí společnosti, ve kterých Zákazník disponuje nejméně 50% majetkovou účastí, popř. společnosti, ve kterých Zákazník fakticky vykonává rozhodující vliv na řízení nebo provozování těchto společností. Jednotlivá Vozidla odebraná Dceřinými společnostmi se započítávají do Sjednaného množství vozidel sjednaného v čl. I. odst. 1. této smlouvy i do objemu Vozidel pro účely výpočtu slevy dle přílohy 2. Pro účely této smlouvy se Zákazníkem rozumí i Dceřiné společnosti.
7. Tato smlouva nezakládá společnosti ŠKODA AUTO právo ani povinnost dodávat Vozidla přímo Zákazníkovi nebo Leasingové společnosti.

Článek II Povinnosti Zákazníka

1. Zákazník se zavazuje dodržovat povinnosti stanovené Zákazníkovi Obchodními podmínkami ŠKODA AUTO pro prodej Velkooběratelům, které tvoří Přílohu č. 4 této smlouvy.
2. Podmínkou poskytnutí množstevní slevy sjednané mezi Prodávajícím a Zákazníkem v příloze č. 2 této smlouvy je zejména splnění povinností Zákazníka:
 - a) provozovat Vozidla výlučně a prokazatelně pro vlastní potřebu nebo pro vlastní podnikatelskou činnost, a to výlučně a prokazatelně zaměstnanci nebo členy orgánů Zákazníka nebo zaměstnanci nebo členy orgánů Dceřiné společnosti a
 - b) odebrat Sjednané množství vozidel v průběhu Dohodnutého období a
 - c) nezcizit Vozidla po dobu, po kterou jsou pro účely této smlouvy považována za nová. Vozidla se považují za nová po dobu dvanácti (12) měsíců od jejich odebrání Zákazníkem, nebo pokud mají najeto méně než šest tisíc (6000) kilometrů, přičemž je rozhodující to kritérium, které nastane později,
 - d) pověřit odpovědnou osobu Zákazníka k vystavování plných mocí pro ŠKODA AUTO nebo pro společnost ŠKODA AUTO určenou osobu jako zmocněnců k podávání žádostí o výdej údajů z registru silničních vozidel a k jejich převzetí jménem Zákazníka, a to ke všem Vozidlům odebraným Zákazníkem v souladu s touto smlouvou, přičemž toto pověření a jakákoliv plná moc nesmí být po dobu platnosti této smlouvy odvolány.

Zákazník a ŠKODA AUTO sjednávají, že ustanovení odst. 2., písm. d) a odst. 3. tohoto článku se neuplatní, pokud smluvní stranou této smlouvy bude Leasingová společnost.

3. Zákazník tímto pověřuje níže uvedenou osobu k vystavování plných mocí pro ŠKODA AUTO nebo pro společnost ŠKODA AUTO určenou osobu jako zmocněnců k podání žádostí o výdej údajů z registru silničních vozidel a k jejich převzetí jménem Zákazníka, přičemž toto pověření nesmí být po dobu platnosti této smlouvy odvoláno, a to ke všem Vozidlům odebraným Zákazníkem v souladu s touto smlouvou. Zákazníkem pověřenou osobou ve smyslu výše uvedeném je:

jméno a příjmení:

bydliště:

datum narození:

číslo OP:

tel.:

email:

Vlastnoruční podpis osoby pověřené, který je zároveň podpisovým vzorem:

4. Zákazník je povinen kdykoliv na výzvu Obchodníka nebo na výzvu ŠKODA AUTO vystavit a doručit těmto smluvním stranám seznam Zákazníkem odebraných Vozidel.

Článek III Ostatní ujednání

1. Tato smlouva má povahu rámcové kupní smlouvy a bude naplňována vzájemně odsouhlasenými objednávkami jednotlivých Vozidel mezi Zákazníkem a Prodávajícím (tj. dílčími kupními smlouvami)
2. Kupní cena a cena za další poskytnuté služby je splatná po předání předmětu koupě, nejpozději však do ... dnů ode dne vystavení faktury Prodávajícím. Jestliže je Zákazník v prodlení se zaplacením kupní ceny, má Prodávající právo odstoupit od kupní smlouvy na základě písemného prohlášení a Zákazník je povinen neprodleně vydat předmět koupě Prodávajícímu.
3. Jestliže je Zákazník v prodlení se zaplacením kupní ceny, je povinen zaplatit úrok z prodlení ve výši ... % z dlužné částky za každý den prodlení.
4. Pokud dojde u Prodávajícího nebo jeho dodavatelů k prodlení s dodáním předmětu koupě způsobeného okolnostmi vylučujícími odpovědnost, není Prodávající odpovědný za vzniklé prodlení. Za okolnost, jež vylučuje odpovědnost Prodávajícího, se považuje překážka, jež nastala nezávisle na vůli Prodávajícího a brání mu ve splnění jeho povinnosti, jestliže nelze rozumně předpokládat, že by Prodávající tuto překážku nebo její následky odvrátil nebo překonal a dále, že by v době vzniku překážku předvídal.
5. Zákazník i Prodávající jsou povinni označit každou objednávku učiněnou v rámci této smlouvy správně registračním číslem smlouvy, jak je uvedeno v záhlaví této smlouvy.
6. Veškerá ujednání mezi Prodávajícím a Zákazníkem musí mít písemnou podobu.

Článek IV Ujednání pro případ koupě Leasingovou společností

1. Vozidla dle článku I, odst. 1 této smlouvy mohou být objednáвана a odebírána Leasingovou společností v rámci tzv. operativního leasingu. V takovém případě je Leasingová společnost v postavení kupujícího dle této smlouvy a Zákazník je v postavení leasingového nájemce. Vozidla odebraná Leasingovou společností se započítávají do smluvně ujednaného množství dle článku I, odst. 1 této smlouvy.
2. Leasingová společnost objednává vozidlo na základě požadavku Zákazníka. Na každé takové objednávce bude uveden následující text:
 - a) operativní leasing „obchodní firma leasingové společnosti“,
 - b) uživatel: „obchodní firma Zákazníka“.
3. Zákazník musí být uveden na každé dílčí kupní smlouvě/potvrzené objednávce uzavřené mezi Prodávajícím a Leasingovou společností a na každé faktuře vystavené Prodávajícím na Leasingovou společnost jako Nájemce.
4. Leasingová společnost je povinna kdykoliv na výzvu Obchodníka nebo na výzvu ŠKODA AUTO vystavit a doručit těmto smluvním stranám čestné prohlášení, že Vozidla odebraná Leasingovou společností dle podmínek této smlouvy byla pronajata Zákazníkovi.

Článek V

Případy podstatného porušení smlouvy

Případ podstatného porušení této smlouvy nastane, jestliže Zákazník poruší jakoukoliv povinnost Zákazníka dle článku II této smlouvy (dále jen „Případ porušení“).

Článek VI

Sankce

1. Jestliže Zákazník nesplní kteroukoliv povinnost stanovenou v článku II., odst. 2 této smlouvy, je Zákazník povinen zaplatit Prodávajícímu smluvní pokutu ve výši dvojnásobku součtu všech slev poskytnutých Prodávajícímu Zákazníkem podle této smlouvy a Vozidla, u kterých nastal Případ porušení, nebudou započtena do množství ujednaného v článku I., odst. 1. této smlouvy. Zákazník je povinen zaplatit smluvní pokutu nejpozději do tří (3) dnů od doručení výzvy Prodávajícího k zaplacení.
2. Zaplacení smluvní pokuty se nedotýká nároku Prodávajícího na náhradu škody.

Článek VII

Ukončení smlouvy

1. Obchodník a ŠKODA AUTO jsou oprávněni odstoupit od smlouvy z následujících důvodů:
 - a) nastane Případ porušení;
 - b) došlo k podání insolvenčního návrhu proti Zákazníkovi nebo Zákazník zastavil platby vůči svým věřitelům;
 - c) Zákazník vstoupí do likvidace;
 - d) proti Zákazníkovi bude zahájen výkon rozhodnutí nebo exekuce;
 - e) Leasingová společnost nesplní svoji povinnost stanovenou v čl. IV. odst. 4. této smlouvy.
2. Odstoupení od smlouvy musí být učiněno písemně a je účinné okamžikem doručení příslušné smluvní straně. Odstoupení od smlouvy se nedotýká nároků na smluvní pokutu a náhradu škody.
3. Tato smlouva zaniká v případě, jestliže dojde k uplynutí Dohodnutého období nebo k odebrání Vozidel v množství dle čl. I, odst. 1. této smlouvy.

Článek VIII

Závěrečná ustanovení

1. Tato smlouva může být měněna a doplňována pouze písemně.
2. Pokud Leasingová společnost nebude smluvní stranou této smlouvy, veškerá ustanovení této smlouvy vztahující se k právům a povinnostem Leasingové společnosti nenajdou uplatnění. Platnost ostatních ustanovení zůstává zachována.
3. Následující přílohy tvoří nedílnou součást této smlouvy:
 - a) Příloha č. 1 Výpis z obchodního rejstříku Zákazníka,
 - b) Příloha č. 2 Slevy dohodnuté mezi Prodávajícími a Zákazníkem,
 - c) Příloha č. 3 Seznam dceřiných společností Zákazníka,
 - d) Příloha č. 4 Obchodní podmínky ŠKODA AUTO pro prodej vozidel Velkoodběratelům.
4. Veškerá ustanovení této smlouvy se považují za důvěrná. Z tohoto důvodu je žádná ze smluvních stran neposkytne k dispozici třetím osobám a přijme veškerá opatření, aby se smlouva nedostala do nepovolaných rukou. To neplatí v případě, kdy je poskytnutí informací o obsahu této smlouvy v souladu s právem vyžadováno orgánem veřejné moci.

PRODÁVAJÍCÍ (doplnit obchodní firmu)

Razítko:

Podpis: _____

Datum: _____

Jmenovka: _____

Zákazník (doplnit obchodní firmu u právnické osoby/jméno a příjmení u fyzické osoby)

Razítko:

Podpis: _____

Datum: _____

Jmenovka: _____

ŠKODA AUTO a.s.:

Razítko:

Podpis: _____

Datum: _____

Jmenovka: _____

Podpis: _____

Jmenovka: _____

Leasingová společnost:

Razítko:

Podpis: _____

Datum: _____

Jmenovka: _____

Příloha č. 4 k Rámcové kupní smlouvě

Obchodní podmínky ŠKODA AUTO pro prodej vozidel Velkoodběratelům

Pro veškeré vztahy mezi smluvními stranami Rámcové kupní smlouvy se použijí tyto obchodní podmínky ŠKODA AUTO pro prodej vozidel Velkoodběratelům.

1. Zákazník je povinen odebrat od Prodávajícího Sjednané množství vozidel v Dohodnutém období.
 2. Zákazník nezcizí Vozidla, která odebere nebo užívá podle této smlouvy, za účelem dosažení zisku po dobu, po kterou jsou Vozidla nová. Vozidla se považují za nová po dobu dvanácti (12) měsíců od jejich odebrání Zákazníkem, nebo pokud mají najeto méně než šest tisíc (6000) kilometrů, přičemž je rozhodující to kritérium, které nastane později. Tuto povinnost Zákazník nemá ohledně Vozidel, která byla v důsledku nehody tak těžce poškozena, že je není možné z hlediska hospodárnosti opravit. Stav úplného poškození Vozidla musí potvrdit Obchodník a společnost ŠKODA AUTO je oprávněna přezkoumat tento stav.
 3. Za účelem přezkoumání plnění podmínek sjednaných smluvními stranami v čl. II odst. 2 této smlouvy je Zákazník povinen pověřit odpovědnou osobu Zákazníka vystavováním plných mocí pro ŠKODA AUTO nebo pro společnost ŠKODA AUTO určenou osobu jako zmocněnců k podávání žádostí o výdej údajů z registru silničních vozidel k jakémukoliv Vozidlu odebranému dle této smlouvy a k jejich převzetí jménem Zákazníka. Dále jsou Prodávající a ŠKODA AUTO, a to každý samostatně, oprávněni požadovat od Zákazníka k nahlédnutí originál osvědčení o registraci (technický průkaz) jakéhokoliv Vozidla odebraného Zákazníkem dle této smlouvy. Zákazník je povinen originál osvědčení o registraci vozidla předložit k nahlédnutí nejpozději do sedmi (7) dnů od doručení výzvy k jeho předložení.
4. Povinnost Zákazníka dle bodu 3. se neuplatní, pokud smluvní stranou této smlouvy bude Leasingová společnost.
 5. Zákazník je povinen kdykoliv na výzvu ŠKODA AUTO vystavit a doručit společnosti ŠKODA AUTO seznam Zákazníkem odebraných vozidel.

Jestliže kupujícím Vozidla dle této smlouvy bude Leasingová společnost a Zákazník bude v postavení leasingového nájemce daného Vozidla, je Leasingová společnost povinna kdykoliv na výzvu ŠKODA AUTO vystavit a doručit společnosti ŠKODA AUTO čestné prohlášení, že Vozidla odebraná Leasingovou společností dle podmínek této smlouvy byla pronajata Zákazníkovi.
 6. Množstevní sleva není poskytována na akční modely. Akční modely stanoví ŠKODA AUTO.
 7. Při nedodržení těchto Obchodních podmínek uplatní ŠKODA AUTO sankci u Obchodníka v souladu s Obchodní smlouvou.

Pověření a jakákoliv plná moc dle tohoto bodu nesmí být Zákazníkem (zmocnitelem) odvolány po dobu platnosti této smlouvy.