

# Důležité není vlastnit, ale užívat

Investice do informačních a komunikačních technologií (ICT) mohou být zrádné, celkové náklady na vlastnictví výpočetní techniky jsou často diametrálně odlišné od toho, co napovídá srovnání cenovek.

V dobách nejisté makroekonomické situace si firmy každou investici dvakrát rozmyslí. Obtížněji se predikují budoucí příjmy a dostupnosti krátkodobého úvěrového financování krize také nepřidá. „Šetřit se musí a ony ty počítače ještě rok vydrží,“ shrnuje Čeněk Ohanka ze společnosti CSI Leasing Czech zdánlivě logickou argumentaci. „Jenže je skutečně rozumné, vytěžovat ICT techniku do samotného konce její životnosti? Právě výpočetní technika stárne nepředvídatelnou rychlostí a s tím narůstají i náklady na její provoz,“ pokračuje Čeněk Ohanka.

## UMĚT ŠETŘIT

Platí totiž, že čím starší technika, tím je náchylnější k různým poruchám a závadám, kterým se od určité doby ani nelze vyhnout. Běžná zkušenost i tvrdá čísla navíc ukazují, že se stářím přístrojů rostou také náklady na jejich údržbu - například u osobních počítačů se podle analytiků agentury Techaisle výdaje na servis už po třech letech blíží polovině pořizovací ceny. S dobou jejich užívání stoupá i potřeba a cena upgradů.

Celkové náklady na provoz výpočetní techniky se navíc násobí s tím, kolik se v jedné společnosti najde různých konfigurací přístrojů, respektive jak nízká je míra synergie mezi jednotlivými aplikacemi. Různorodé vybavení si žádá více typů podpory a více dodavatelů, čímž náklady dále rostou.

**Zvláště operativní leasing** tedy nabízí ojedinělou flexibilitu, podstatně snižuje náklady a zbavuje firmy dalších starostí s provozem IT zařízení.

Většina firem přesto raději opečovává a upgraduje zastaralé vybavení či software, protože koupě nového stejně nepřipadá v úvahu. Přístroje je třeba z účetních důvodů odepisovat ještě dlouho potom, co zastaraly a přestaly být obchodně výhodné. Tato „odpisová past“ se vzhledem k rychlosti technologického vývoje otevírá nejrychleji právě v oblasti ICT.

Dalším břemenem, které vlastnění výpočetní techniky na firmy klade, je nutnost její odborné recyklace. Protože se jedná o zdravotně a ekologicky nebezpečný odpad, podléhá likvidace IT zákonu o odpadech č. 185/2001 Sb. a ohlašovací povinnosti v rámci systému ISPOP. Při nedbalém nakládání s vyřazenou elektronikou navíc hrozí riziko datových úniků z paměťových nosičů.

délka leasingové spolupráce se pohybuje kolem deseti let. Na nám nejbližším, německém trhu se podíl leasingové ICT pohybuje kolem 10%.

Ovšem mezi českými firmami se tento trend zatím příliš neuchytil. Podle statistik České finanční a leasingové asociace v loňském roce podepsaly 50 260 lea-

**Na leasing bylo v roce 2012 pořízeno IT v celkové hodnotě 1,182 miliardy Kč,** což představovalo jen 2,5% celkového objemu českého leasingového trhu.

singových smluv, pouhých 1931 z nich se však týkalo financování počítačového vybavení, kancelářské a komunikační techniky. Na leasing tak bylo pořízeno IT v celkové hodnotě 1,182 miliardy Kč, což představovalo jen 2,5% celkového objemu českého leasingového trhu v roce 2012.

## MOŽNOSTÍ JE VÍCE

Pořízení ICT formou operativního leasingu probíhá podobně jako financování vozového parku. Zákazník si vybere vybavení a dodavatele podle svých potřeb s tím, že je v průběhu spolupráce může libovolně měnit. Lze si také dopředu nastavit limit spotřeby a leasingové společnosti obvykle nabízí i online kontrolu průběžných nákladů, vytižení či výkonu vybavení.

Firma se leasingem vyhne jednorázovým investicím do techniky i nepředpokládaným nákladům na její podporu a aktualizaci. Operativní leasing z firmy snímá i starosti s vyřazováním ICT, protože umožňuje vrátit zastaralá zařízení pronajímateli, který se o jejich rychlou a bezpečnou likvidaci postará.

**Základní formy leasingu jsou operativní a financovní, způsobů jejich implementace je však celá řada. K těm nejrozšířenějším patří:**

» Tak zvaný Sale and Lease Back model umožňuje přechod z vlastnictví na jakoukoliv formu leasingu kdy firma prodá svoje stávající IT vybavení leasingové společnosti za tržní cenu nebo za účetní hodnotu.

» Pay-as-You-Earn nechává objem leasingu definovaný volně podle dispozic klienta, dovoluje tedy i jeho průběžné navyšování. Fáze dodávky a instalace se neúčtuje, a leasingová splátka je fakturována po delších obdobích, například čtvrtletně.

» Jiný druh leasingové spolupráce spočívá v tom, že se uzavře rámcová smlouva, např. o typu IT zařízení. Poskytovatel leasingu techniku zaplatí a postará se o její dodávku během definovaného období. Zákazník uhradí předem stanovené náklady této instalační fáze a po jejím vypršení dále běží klasická leasingová smlouva.



Z těchto hledisek bývá pro společnosti daleko výhodnější pořizovat IT vybavení na leasing. Když se firma rozhodne pro obnovu nebo modernizaci zařízení, leasingová společnost vymění staré přístroje za nové dokonce bez toho, že by se změnila výška měsíční splátky.

## U NÁS JEŠTĚ NEFRČÍ

Firmy v západní Evropě a Severní Americe si výhody leasingu ICT velmi dobře uvědomují. Podle analytické společnosti IDC dosáhne letos trh s těmito finančními produkty v 25 největších světových hospodářstvích objemu 125 miliard USD, což je oproti roku 2010 nárůst o plnou čtvrtinu. V USA se formou leasingu pořizuje více než pětina firemního IT, přičemž průměrná

» Lze však uplatnit i opačný postup, že po skončení smlouvy není vrácení systémů fixně vázáno na konkrétní den; po vrácení všech předmětů leasingu následuje fakturace za přesný počet dnů užívání. Tento model se často kombinuje s výše zmíněným, zejména pokud zákazník migruje z jedné smlouvy na další.

Zvláště operativní leasing tedy nabízí ojedinělou flexibilitu, podstatně snižuje náklady a zbavuje firmy dalších starostí s provozem IT zařízení. Není to žádná alternativa pro nemajetné, ale plnohodnotný způsob financování výpočetní techniky s mnoha nezpochybnitelnými výhodami. Když se na leasing zcela běžně pořizují vozidla, stroje či jiná zařízení, tak proč ne také software, počítače nebo síťové prvky? ➔