

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OCENJEVANJE BONITETE POTENCIALNIH LIZINGOJEMALCEV
PRI POSTOPKU ODOBRAVANJA LIZINGA**

Ljubljana, 22. avgust 2018

TINA CRNJAK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Tina Crnjak, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Ocenjevanje bonitete potencialnih lizingojemalcev pri postopku odobranja lizinga, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko dr. Mojco Marc

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV LIZINGA	4
1.1 Pojem lizinga	4
1.2 Razvoj lizinga	5
1.3 Vrste lizingov.....	7
1.3.1 Finančni lizing	8
1.3.2 Operativni lizing ali poslovni najem	9
1.4 Prednosti in slabosti lizinga	9
1.4.1 Prednosti lizinga z vidika najemnika.....	10
1.4.2 Slabosti lizinga z vidika najemnika	11
1.5 Razlika med lizingom in kreditom	12
1.6 Pravni, davčni in računovodski vidik lizinga	13
2 TVEGANJA LIZING HIŠ.....	15
2.1 Opredelitev tveganja.....	15
2.2 Vrste tveganj	16
2.2.1 Kreditno tveganje	16
2.2.2 Operativno tveganje.....	17
2.2.3 Tržno tveganje	19
2.2.3.1 Obrestno tveganje	19
2.2.4 Tveganje povezano s predmetom lizinga	21
2.2.4.1 Tveganje poškodb predmeta lizinga.....	21
2.2.4.2 Tveganje preostanka vrednosti	22
2.3 Zavarovanje pred tveganji.....	22
3 SLOVENSKI LIZINŠKI TRG.....	25
3.1 Struktura slovenskega lizinškega trga	26
3.2 Poslovanje lizing družb	32
3.3 Informacijska podpora (GMI).....	32
3.4 Evropski lizing trg	33
3.5 Trendi in zakonske zahteve znotraj slovenskega lizinškega sektorja	35
4 POSTOPEK ODOBRITEV IN OCENJEVANJE BONITETE.....	37

4.1	Opredelitev bonitete in pomen ocenjevanja	37
4.2	Postopek odobritve in ocenjevanja bonitete fizične osebe	39
4.2.1	Zahtevana dokumentacija pri odobravanju lizinga fizičnih oseb.....	40
4.2.2	Zbiranje informacij in preverjanje bonitete fizičnih oseb	40
4.2.3	Primer 1: analiza podatkov in odločitev kreditnega odbora o odobritvi posla	41
4.3	Postopek odobritve in ocenjevanja bonitete pravnih oseb.....	42
4.3.1	Zahtevana dokumentacija pri odobravanju lizinga pravnih oseb.....	43
4.3.2	Pridobivanje ključnih informacij za potrebe analize poslovanja pravnih oseb.....	43
4.3.3	Primer 2: Finančna analiza podjetij XX in YY	43
4.3.3.1	<i>Predstavitev analiziranih podjetij</i>	<i>44</i>
4.3.3.2	<i>Kazalniki stanja financiranja (vlaganja).....</i>	<i>44</i>
4.3.3.3	<i>Kazalniki plačilne sposobnosti</i>	<i>46</i>
4.3.3.4	<i>Kazalniki donosnosti.....</i>	<i>49</i>
4.3.3.5	<i>Ostali kazalci in kazalniki.....</i>	<i>51</i>
4.3.3.6	<i>Ostala finančna in druga tveganja</i>	<i>54</i>
4.3.3.7	<i>Komentar k rezultatom analize.....</i>	<i>56</i>
SKLEP.....		56
LITERATURA IN VIRI.....		58
PRILOGE		1

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Statistični podatki dejavnosti lizing podjetij glede na tip posla za premičnine v letu 2017 (v mio EUR)	8
Tabela 2:	Temeljne razlike med poslovnim in finančnim najemom.	9
Tabela 3:	Računovodski vidik finančnega in operativnega lizinga.....	14
Tabela 4:	Delitev operativnega tveganja glede na različne skupine dogodkov	18
Tabela 5:	Skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2017, brez financiranja zalog (v mio EUR).....	26
Tabela 6:	Skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2014, brez financiranja zalog	29
Tabela 7:	Skupni promet premičnin glede na vrsto opreme v letu 2017 (v mio EUR)....	30
Tabela 8:	Skupni promet premičnin glede na ročnost pogodb v letu 2017 (v mio EUR)	31

Tabela 9: Stopnja deleža kapitala v financiranju podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)	45
Tabela 10: Delež dolgov v financiranju podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)	45
Tabela 11: Kazalnik solventnosti podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi	46
Tabela 12: Kratkoročni koeficient podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi	47
Tabela 13: Pospešeni koeficient podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi	48
Tabela 14: Obratni kapital podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v EUR)	49
Tabela 15: ROE podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)	50
Tabela 16: ROA podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)	50
Tabela 17: EBIT podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v EUR)	51
Tabela 18: EBITDA podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi v EUR	52
Tabela 19: Delež kapitala v dolgoročnih sredstvih podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi	52
Tabela 20: Razmerje med kratkoročnimi obveznostmi in povprečno mesečno realizacijo podjetij XX in YY	53
Tabela 21: Razmerje med kratkoročnimi terjatvami in povprečno mesečno realizacijo podjetij XX in YY	54

KAZALO SLIK

Slika 1: Gibanje referenčne obrestne mere 3M EURIBOR za obdobje 2009–2018 (v %)	20
Slika 2: Tržni delež glede na financirano vrednost (v %)	28
Slika 3: Financirana vrednost premičnin glede na vrsto opreme v % za leto 2017	30
Slika 4: Volumen novih lizing poslov glede na vrsto opreme v letu 2016	35

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Osnovni podatki o dejavnosti finančnega zakupa	1
Priloga 2: Primer SISBON izpisa fizične osebe	2
Priloga 3: Osnovni podatki o dejavnosti zbiranje in odvoz nenevarnih odpadkov	3
Priloga 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015	4
Priloga 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016	9
Priloga 6: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017	12
Priloga 7: Denarni tok podjetje XX	17
Priloga 8: Denarni tok podjetje YY	18

Priloga 9: Hitro poročilo podjetja XX.....	19
Priloga 10: Hitro poročilo podjetja YY.....	21

UVOD

Lizing, ki je vedno bolj priljubljena oblika financiranja v Sloveniji in tujini, se približuje vse večjemu krogu populacije. Banka Slovenije v poročilu o finančni stabilnosti navaja, da se je celotna vrednost novih lizing poslov v prvih devetih mesecih leta 2017 povečala za kar 8,6%. Tako imenovani lizing je oblika financiranja, kjer lizingodajalec kupi predmet lizinga in ga nato da v uporabo lizingojemalcu, slednji pa zanj v skladu s podpisano pogodbo o lizingu plačuje najemnino oziroma obroke. S tem lahko rečemo, da ima lizing tako značilnosti klasičnega najema, kot tudi kredita (Metelko, 2005, str. 56).

Zaradi velike konkurence ponudnikov virov financiranja na slovenskih in tujih trgih je zelo pomembna fleksibilnost lizing podjetij. Drugim ponudnikom financiranja lahko lizing hiše konkurirajo predvsem s hitro odobritvijo posla, obrestnimi merami, daljšo dobo financiranja in nižjo lastno udeležbo oziroma pologom.

Glede na to, da gospodarski pomen lizinga, ki je pomembna oblika financiranja investicijske opreme in trajnih porabnih dobrin, v Sloveniji z leti narašča, s tem raste tudi potreba po strokovnem znanju in zakonskih zahtevah ter omejitvah na omenjenem področju (Gerbec & Košir, 1999, str. 9).

V lizing hišah zavrnejo razmeroma malo vlog za financiranje, saj pride v večini primerov do kompromisa glede pogojev med lizingodajalcem in potencialnimi lizingojemalci. Lizingodajalec določi v primeru odstopanja od interne politike obvladovanja tveganja podjetja dodatne pogoje, kot so na primer višji polog, dodatno solidarno poroštvo, itd. Ko gre za operativni lizing, je potrebna vsaj zelo dobra boniteta podjetja. Finančno šibkejša podjetja ga ne morejo dobiti (Konda, 2014).

Lizing hiše so izpostavljene številnim tveganjem, kot so finančno tveganje, kreditno tveganje, operativno tveganje, tveganje obrestnih mer, in še bi lahko naštevali. Tudi v primeru odvzema predmeta lizinga obstaja tveganje, da bo tržna vrednost predmeta lizinga nižja od dolga po obstoječi lizing pogodbi. Ravno zaradi izpostavljenosti tveganju lizing hiš morajo le-te nameniti veliko pozornosti preverjanju bonitete in analizi potencialnih lizingojemalcev, tako fizičnih kot pravnih oseb, v postopku odobravanja financiranja. Na ta način se lizing hiše delno zavarujejo pred potencialnim tveganjem.

Prvotni namen bonitetnih ocen podjetij je bilo zavarovanje pred finančnimi tveganji in na ta način zagotavljanje finančne varnosti družbe. Bonitetna ocena je bila kot takšna učinkovit pripomoček za izbiro poslovnih partnerjev, z upoštevanjem le finančnih oziroma še ožje, le kreditnih tveganj. Dandanes se podjetja zavedajo raznovrstnih tveganj, katerim so izpostavljena. Poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih poslovnih partnerjev pomeni skoraj zagotovo izločitev tistih, ki imajo slabo boniteto in je z njimi bolj tvegano poslovati (Knez-Riedl, 2000, str. 24).

Bonitetna ocena pravne osebe je predvsem sporočilo oziroma priporočilo poslovnim partnerjem, s katerim so lahko seznanjeni direktno ali indirektno in ga lahko dopolnjujejo s svojimi izkušnjami. Za takšna sporočila oziroma priporočila so zainteresirane tudi druge interesne skupine, inštitucije in vedno bolj tudi širša javnost. Tako postaja boniteta podjetja eden izmed pomembnih elementov za oblikovanje javnega mnenja o pravni osebi za oceno njegove družbene odgovornosti (Knez-Riedl, 2000, str. 26).

»Poznavanje bonitete obstoječih in možnih poslovnih partnerjev pa tudi lastne bonitete omogoča podjetju kakovostno odločanje o navezovanju in ohranjanju poslovnih razmerij. Zaradi razgibanega dogajanja, pogostih in pomembnih sprememb se je treba oskrbeti z bistvenimi, zanesljivimi informacijami« (Knez-Riedl, 2000, str. 26).

Namen magistrskega dela je na osnovi domače in tuje literature podkrepiti in razširiti znanje o pomenu ocenjevanja bonitete fizičnih in pravnih oseb, raziskati kakšne so zakonske zahteve in trendi v lizing sektorju ter preučiti vpliv sprememb v panogi tako na postopek ocenjevanja bonitete, kot tudi na postopek odobritve lizing posla. Z rezultati magistrskega dela želimo opozoriti na pomen pridobivanja ključnih informacij za presojanje bonitete podjetja pri postopku odobravanja naložb. Namen magistrskega dela je predstaviti, kako v praksi poteka odobritev lizing posla v slovenskih lizing družbah in na kakšen način lizing družbe zbirajo potrebne informacije za ocenjevanje bonitete potencialnih lizingojemalcev, da bi s tem množici prikazali celovito sliko poteka odobritve posla. Obenem želimo predstaviti proces pridobivanja podatkov potencialnih lizingojemalcev in izpostaviti kazalnike, ki jim je smiselno posvetiti največ pozornosti s strani lizingodajalca. V magistrskem delu želimo na podlagi uspešnosti poslovanja lizing ponudnikov ugotoviti, kakšna je kakovost odločanja le-teh, kako se zavarujejo pred tveganji in s kakšnimi omejitvami se v procesu odobravanja poslov srečujejo. Poleg tega nas bo zanimalo tudi kakšni so trendi in novosti v lizing sektorju.

Osnovni cilj magistrskega dela je preučiti postopke ocenjevanja bonitete oziroma kreditne sposobnosti potencialnih lizingojemalcev na podlagi primerov ene fizične in dveh pravnih oseb.

Pomožni cilji magistrskega dela so:

- Analizirati obstoječe stanje na področju odobravanja lizing posla za fizične in pravne osebe ter analizirati obstoječe postopke pridobivanja podatkov.
- Pregledati zakonodajo oziroma zakonske zahteve zakonodajalca na področju lizinga.
- Preučiti pomen bonitetnih ocen za lizingodajalce in analizirati bonitetne ocene izbranih podjetij pridobljene iz javno dostopnih baz.
- Preučiti izpostavljenost tveganju lizing družb in opozoriti na pomen tveganja.

Cilj magistrskega dela v teoretičnem delu je predvsem na podlagi strokovne in znanstvene literature ter lastnih izkušenj s področja lizinga predstaviti in opredeliti pojma lizing in

boniteta. V drugem (empiričnem) delu magistrske naloge pa je cilj na podlagi konkretnih primerov predstaviti ocenjevanje kreditne sposobnosti potencialnih lizingojemalcev in identificirati ključne kazalnike za vrednotenje bonitete.

Učinkovito ocenjevanje bonitete je pri postopku odobranja financiranja lizing hiš pomembno, saj lahko lizing družbe, kot tudi druge finančne institucije, na podlagi uspešne presoje zmanjšujejo tveganje in povečujejo uspešnost poslovanja.

Na podlagi zastavljenih ciljev ter proučevanja lizinga in pomena bonitete postavljam **temeljno tezo**, ki se glasi: Pri odobranju poslovanja lizing družb je bistveno pridobivanje kakovostnih informacij, razumevanje ključnih finančnih podatkov in pravilna uporaba pridobljenih podatkov za uspešno poslovno odločanje in zmanjševanje tveganja.

Tekom magistrske naloge bom iskala odgovore na naslednja raziskovalna vprašanja:

1. Raziskovalno vprašanje:

Kakšen je običajen postopek preverjanja kreditne sposobnosti potencialnih lizingojemalcev in postopek odobranja financiranja lizing družb?

2. Raziskovalno vprašanje:

Kateri so najpomembnejši elementi bonitetne ocene?

3. Raziskovalno vprašanje:

Kako zahteve zakonodajalca in trendi v lizing sektorju vplivajo na postopek odobritve?

4. Raziskovalno vprašanje:

Kako ravnati z občutljivimi osebnimi podatki, pridobljenimi za namene odobritve posla in ocenjevanja kreditne sposobnosti?

Pri pisanju magistrskega dela se bom osredotočila na študijo strokovne in znanstvene literature. Za dosego ciljev in namena magistrskega dela je vsebina razdeljena na dva dela, in sicer teoretični del in empirični del.

Magistrsko delo bo sestavljeno iz uvoda in štirih poglavij. Prvi dve poglavji bosta predstavljali teoretični del, kjer bo opisan pojem lizinga in tveganja, katerim so lizing družbe izpostavljene, tretje poglavje bo predstavljalo empirični del z analizo lizing panoge v Sloveniji, četrto poglavje pa bo združevalo tako empirični kot teoretični del.

V teoretičnem delu bom uporabila metodo deskripcije (metoda opisovanja posameznih pojmov) in metodo kompilacije (uporaba izpiskov, citatov, navedba drugih avtorjev itd.). Pri pisanju bom uporabljala sekundarne vire različnih avtorjev, ki so v knjigah, strokovnih člankih, revijah, poročilih in zbornikih raziskovali koncepte lizinga, tveganja ter bonitete. Za namene pisanja magistrskega dela sem izbrala in preučila izbrano strokovno literaturo domačih in tujih avtorjev. Med pisanjem bom uporabila tudi znanje, ki sem ga pridobila tekom zaposlitve v eni izmed slovenskih lizing hiš ter znanje, pridobljeno na dodiplomskem in podiplomskem študiju na Ekonomski fakulteti, Univerze v Ljubljani. Pri

pisanju si bom pomagala z internimi gradivi izbrane lizing hiše, ki ne želi biti razkrita, zato bodo uporabljena gradiva označena z Interno gradivo podjetja XYZ.

V uvodnem delu magistrske naloge bom predstavila obravnavano temo, namen in cilje, temeljno tezo, raziskovalna vprašanja in metodo raziskovanja.

Prvo poglavje bo namenjeno predvsem predstavitvi lizinga (opredelitev pojma, razvoj lizinga, vrste lizinga, itd.). V tem poglavju bom opredelila tudi prednosti in slabosti lizinga ter ta način financiranja primerjala tudi s kreditom.

V drugem poglavju se bom osredotočila na predstavitev koncepta tveganja, kjer bom opozorila na različne vrste tveganj, katerim so izpostavljene lizing družbe. V omenjenem poglavju bom predstavila tudi na kakšne načine se lizingodajalec zavaruje pred tveganjem.

Znotraj tretjega poglavja bom analizirala lizing sektor v Sloveniji, in sicer bom predstavila največje in najbolj pomembne ponudnike lizing storitev znotraj države, ter tržne deleže posameznih ponudnikov na trgu. Raziskala bom tudi zakonske zahteve in trende na področju lizinga in njihov vpliv na poslovanje lizing družb v Sloveniji, kar je izrednega pomena za njihovo delovanje v prihodnosti.

Četrto poglavje predstavlja empirični del magistrske naloge. V omenjenem poglavju bom na primerih prikazala pomen ocenjevanja bonitete, predstavila potrebno dokumentacijo za namen odobritve financiranja, predstavila javno dostopne baze za pridobivanje podatkov o pravnih subjektih, opisala sistem SISBON in predstavila ključne kazalnike za poslovne odločitve lizing hiš. Tekom poglavja bom uporabila en primer za analizo ocenjevanja bonitete fizične osebe in dva primera za analizo ocenjevanja bonitete pravne osebe. Za predstavitev ocenjevanja bonitete pravnih oseb bom uporabila podjetje z dobro in nekoliko slabšo bonitetno oceno, analizirala bom ključne kazalnike obeh podjetij in naredila primerjavo za namen odločanja lizingodajalca. Za analizo bom uporabila podatke o poslovanju podjetij v preteklih letih, ki bodo pridobljeni iz javno dostopnih baz. Namen tega poglavja je prikazati, kako lizing podjetja v praksi preverijo boniteto strank za namene poslovnega odločanja.

Magistrsko delo bom zaključila s sklepnimi mislimi, v katerih bom povzela najpomembnejše ugotovitve s preučevanega področja.

1 OPREDELITEV LIZINGA

1.1 Pojem lizinga

Po Slovarju slovenskega knjižnega jezika (Lizing 2015) je lizing in leasing -a [líz-] m (ī) ekon. zakup premičnine ali nepremičnine, ki lahko preide v last zakupnika po plačilu določene zakupnine. Poenostavljeno »leasing« v angleščini pomeni najem. V magistrskem

delu namesto besede leasing uporabljamo slovensko različico, in sicer lizing oziroma sopomenko najem, ki se prav tako pogosto uporablja v literaturi.

Razlike v razumevanju lizinga izhajajo predvsem iz različnega ekonomskega in pravnega pojmovanja lizinga in iz različnih izvedbenih oblik lizingovskih poslov. Mnenja avtorjev so v zvezi z opredelitvijo lizinga deljena. Nekateri ga opredeljujejo kot najemno ali nakupno pogodbo, spet drugi kot posebno mešano pogodbo sodobnega gospodarstva (Gerbec & Košir, 1999, str. 31).

Lizing bi lahko opredelili kot posel, pri katerem najemodajalec, torej lastnik sredstva (ang. lessor), daje v najem sredstvo lizingojemalcu oziroma najemniku (ang. lessee). V času trajanja lizing pogodbe ostaja sredstvo v lasti najemodajalca, medtem pa lizingojemalec plačuje najemnine oziroma obroke in ima pravico do uporabe predmeta lizinga v skladu s pogodbo o lizingu (Bergant, 2006, str. 53).

Najem lahko opredelimo kot pogodbeno razmerje med lizingodajalcem in lizingojemalcem, v katerem najemodajalec v zameno za plačilo ali niz plačil prenese na najemojemalca pravico do uporabe sredstva za dogovorjeni čas. Finančni najem pa je najem, pri katerem se prenesejo vse pomembne oblike tveganj in koristi, ki so povezane z lastništvom sredstva. Lastninska pravica lahko ob izteku pogodbenega razmerja preide na drugo stran ali pa ne (Vranc, 2008, str. 25).

V sodobnem pomenu besede se lizing v večini primerov nanaša na oblike srednjeročnega ali dolgoročnega odstopanja in nabave opreme in ostalih dobrin brez udeležbe v njihovem upravljanju na osnovi pogodbe. Iz pogodbe o lizingu izhajajo tudi pravice in obveznosti tako lizingodajalca kot tudi lizingojemalca (Gerbec & Košir, 1999, str. 32). Glede na to, da je lizingodajalec lastnik predmeta lizinga, ima v primeru neplačevanja lizingodajalca pravico odvzeti sredstvo in ga prodati ter se na ta način poplačati.

Lizing je torej oblika financiranja, pri kateri lizingojemalec sklene lizing pogodbo z lizingodajalcem za dogovorjeni predmet lizinga z namenom uporabe v poslovne ali zasebne namene. Lizingodajalec kupi predmet lizinga, ki ga je lizingojemalec izbral sam, z namenom, da ga ima v uporabi lizingojemalec. Lizing je primerna oblika financiranja tako za pravne, kot fizične osebe.

1.2 Razvoj lizinga

Gerbec in Košir (1999) ugotavljata, da naj bi po nekaterih virih bile prisotne prve pojavne oblike lizinga že v času prvih razvitih civilizacij okrog 3000 pr. n. št., medtem ko spet drugi viri trdijo, da je bilo to okoli leta 2000 p. n. št., v času Sumercev. V tistem obdobju se je pojavljal predvsem lizing poljedelskih zemljišč, orodja in živine. Omenjena oblika financiranja se je tekom stoletij razvijala in prilagajala glede na trenutne potrebe trga, s časom pa so se začele pojavljati nove oblike in novi predmeti lizinga. V času osvajanj je

bila precej pogosta oblika lizing ladjevja, ki se, čeprav ne pogosto, pojavlja tudi danes kot lizing plovil. Sledil je pospešen razvoj lizinga v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) tekom 18. in 19. stoletja. V tistih časih je bilo mogoče na lizing dobiti skoraj vse od kočij, konjev, mlinov pa vse do čolnov in vagonov. Lizing se je nato dokončno uveljavil v 19. stoletju. Prva registrirana lizing družba v ZDA je bila Birmingham Wagon Company, ki se je ukvarjala z lizingom železniških vagonov (Gerbec & Košir, 1999, str. 15).

Kot je razvidno iz prejšnjega odstavka je najem eden izmed najstarejših inštrumentov financiranja, ki se je v preteklosti pojavljal v nekoliko drugačni različici, kot ga poznamo danes. Zaradi hitrega razvoja lizinga so bila ustanovljena številna nova podjetja, katerih osnovna dejavnost je bila financiranje z lizingom. Novoustanovljena lizing podjetja so imela vlogo posojevalca denarnih sredstev. Za njimi so v večini primerov stale banke, čeprav so bila v osnovi samostojna. Ta način poslovanja se pojavlja tudi danes, saj so v večini primerov banke lastnice lizing družb in tiste, ki zagotavljajo vir denarnih sredstev s katerimi poslujejo lizing podjetja.

Gerbec in Košir (1999) na podlagi ohranjene dokumentacije tovarne Peko iz Tržiča opisujeta eno izmed prvih dokumentiranih oblik lizinga v Sloveniji oziroma takratni Jugoslaviji. V arhivskem delu podjetja so shranjene pogodbene dokumentacije o najemu čevljarских strojev, ki jih je podjetje Peko v začetku 20. stoletja sklepalo z avstrijskim podjetjem z Dunaja in nemškim podjetjem iz Frankfurta. Pospešen razvoj lizinga v Sloveniji se je začel konec osemdesetih oziroma v začetku devetdesetih let. Razlogi za hitro uveljavitev te oblike financiranja so bili predvsem: razvoj zasebnega podjetništva, omejitev zadolževanja v tujini, trajajoči oziroma administrativno zapleteni postopki pridobivanja osnovnih sredstev itd. Prve lizinške družbe oziroma lizinški oddelki znotraj večjih podjetij so bili ustanovljeni, da bi namenoma povečali povpraševanje širše javnosti po izdelkih široke potrošnje.

Leta 1993 je bilo v Sloveniji ustanovljeno Združenje lizing podjetij Slovenije z namenom razvoja lizing sektorja in zaradi potrebe po reševanju skupnih zadev in vprašanj v omenjenem sektorju. To ni bila profesionalna organizacija, lizing hiše pa so se vključevale prostovoljno. Zaradi potrebe po boljši organizaciji je bilo kasneje združenje ukinjeno in se je znotraj Združenja bank Slovenije (v nadaljevanju ZBS) oblikoval odbor za lizing sektor, ki še dandanes deluje na ravni bank. Odbor za lizing sektor deluje predvsem kot koordinator in deli dobre prakse, poleg tega pa teži k uveljavitvi interesov lizing družb, zato bi lahko rekli, da je osnovno poslanstvo odbora za lizing lobiranje. Odbor deluje samoiniciativno in je eden izmed članov Leaseurope, kjer se seznanja z dobrimi praksami tudi na evropski ravni. Med dejavnosti odbora spada tudi organizacija izobraževanj, skrb za pretok informacij, pregled aktualnih dogodkov, ki vplivajo na poslovanje lizing družb, spremljanje spremembe zakonodaje in sodelovanje pri implementaciji sprememb znotraj lizing družb. Zaradi vključenosti v ZBS na ravni bank ima odbor lažji dostop do informacij, ki so pomembne za delovanje lizing družb kot finančnih institucij. Združenje

zbira statistične podatke o delovanju lizing podjetij in jih posreduje v obdelavo Banki Slovenije (Podjetje XYZ, 2017a).

1.3 Vrste lizingov

V Sloveniji je lizinški trg vsako leto bolj razgiban, zato so se morale banke sčasoma organizirati in so se mnoge izmed njih lotile ustanavljanja lizing hiš. Sprva je bil lizing namenjen strankam, ki so imele slabšo boniteto oziroma niso bile ustrezno kreditno sposobne za pridobitev kredita, kasneje pa se je lizing uveljavil (Može, 2008, str. 51).

V teoriji in praksi so razvrstitve lizinga številne, saj poznamo vse od najpreprostejših oblik do kompliciranih, kompleksnih oblik financiranja z lizingom. Tudi različni avtorji razvrščajo lizing z različnih vidikov. Najpogostejše uporabljena in širši javnosti najbolj znana delitev lizinga je delitev na operativni in finančni lizing.

Kot navajajo Bergant (2006) ter Gerbec in Košir (1999) lahko lizing obravnavamo z različnih vidikov, kot so finančni vidik, ekonomski vidik, razvojni vidik, tržni vidik, organizacijski vidik, tehnično-tehnološki vidik, itd. Navedli bomo najbolj pogoste:

1. Glede na vrsto predmeta lizinga poznamo lizing trajnih potrošnih dobrin (kolo, avto, plovilo, itd.), lizing investicijskih dobrin (oprema, prevozno sredstvo, obrati, tovarne), lizing nepremičnin (zemljišča, zgradbe) in lizing rabljenih sredstev.
2. Glede na posrednike lizing delimo na neposredni in posredni najem. Pri neposrednem oziroma direktnem najemu je proizvajalec predmeta lizinga obenem tudi lizingodajalec. V nasprotju s tem pa za posredni najem velja, da je najemodajalec nekakšen posrednik (v tem primeru specializirano lizing podjetje) med proizvajalcem in lizingojemalcem.
3. Glede na čas trajanja pogodbenega razmerja lizing delimo na kratkoročni (do 3 let), srednjeročni (3 do 5 let) in dolgoročni (nad 5 let) najem.
4. Glede na delitev vzdrževanja predmeta lizinga poznamo lizing na bruto najem in neto najem. Pri bruto najemu lizingodajalec zagotavlja celotno vzdrževanje in zavarovanje predmeta lizinga (najem s polnim servisom), medtem ko pri neto najemu vsi stroški bremenijo lizingojemalca.
5. Glede na možnost odkupa poznamo najem z nakupno opcijo, najem brez nakupne opcije in najem z nakupom. Pri najemu z nakupno opcijo ima lizingojemalec možnost odkupa predmeta lizinga po preteku pogodbe, pri najemu z nakupom pa se s plačilom zadnjega obroka lastništvo nad predmetom lizinga prenese na lizingojemalca.
6. Glede na učinek na prodajo poznamo lizing, ki vključuje prodajo in povratni nakup (ang. sale and lease back) ter lizing, ki povečuje prodajo. Pri tej delitvi je smiselno razložiti pomen procesa "sale and lease back", saj se v praksi ta način financiranja pogosto pojavlja v lizing družbah. Pri tej vrsti lizinga najemojemalec v prvem koraku proda del premoženja, nato pa ga preko lizing družbe vzame nazaj v najem. Pri tem je kupec sredstva istočasno tudi najemodajalec. Najpogostejše se ta način lizinga uporablja za sredstva visoke vrednosti in za daljša časovna obdobja. Praviloma velja, da

transakcija pri tem načinu financiranja pozitivno vpliva na bilanco stanja, zadolženost in finančno ravnotežje podjetja. Tako se poveča investicijska sposobnost podjetja, kakor tudi sposobnost zadolževanja.

7. Glede na prenos tveganja oziroma položaj najemnika ločimo finančni in poslovni najem. To je osnovna delitev in jo v nadaljevanju opisujemo bolj natančno.

1.3.1 Finančni lizing

Finančni lizing je oblika lizinga, pri kateri gre za storitev financiranja, kjer osnovni posel predstavlja promet blaga. Lizingodajalec kupi predmet lizinga in ga da v uporabo lizingojemalcu, ki v zameno plačuje obroke po planu plačil. Pri tem je lizingodajalec pravni lastnik predmeta lizinga do dokončnega poplačila s strani lizingojemalca. Kot navajata Brealey in Myers (2003) je za lizingojemalca smiselno, da se odloči za finančni lizing, kadar želi po določenem času poleg ekonomskega lastništva nad predmetom lizinga pridobiti tudi pravno lastništvo. Ena izmed oblik finančnega lizinga je tudi finančni lizing z dodatnim obrokom ali preostankom vrednosti (v praksi se pogosto uporablja fraza "z balonom"). Na ta način se lizingodajalcu omogoči plačevanje nižjih mesečnih obrokov, ki so nižji zaradi manjšega dela glavnice znotraj obrokov, pri tem pa je del glavnice povišan v dodatnem obroku. Višji kot je preostanek vrednosti, nižji so obroki, ki jih plačuje lizingojemalec. Posledično se, zaradi odplačevanja manjšega dela glavnice, le-ta dejansko financira počasneje. Preplačilo in skupna vrednost lizinga pa sta višja kot v primeru klasičnega finančnega lizinga.

Finančni lizing je v Sloveniji najbolj razširjena oblika lizinga, na kar kažejo tudi statistični podatki lizing podjetij za četrti kvartal leta 2017. Iz tabele 1 je razbrati, da je finančni lizing najbolj pogosta oblika financiranja premičnin.

Tabela 1: Statistični podatki dejavnosti lizing podjetij glede na tip posla za premičnine v letu 2017 (v mio EUR)

	Premičnine			
	Nabavna Vrednost	Financirana Vrednost	Št. pogodb	Ostanek glavnice
11-Finančni lizing	1,031.92	779.63	45,973	1,532.91
12-Operativni lizing	174.93	173.13	9,018	139.61
30-Posojila	59.76	59.76	31,122	69.08
Skupaj	1,266.61	1,012.53	86,113	1,741.60

Vir: Banka Slovenije (2018b).

1.3.2 Operativni lizing ali poslovni najem

Operativni lizing je oblika lizinga, pri kateri gre za storitev najema, kjer osnovni posel predstavlja promet storitev. Najemnik pri operativnem lizingu dobi pravico do uporabe predmeta lizinga, ne pa tudi pravice do lastništva nad predmetom lizinga. Po preteku najema oziroma pogodbenega razmerja o operativnem lizingu najemnik vozilo vrne najemodajalcu. Najemnik plačuje mesečne najemnine najemodajalcu po izdanih računih. Vsi stroški, ki nastanejo s servisiranjem, vzdrževanjem in zavarovanjem predmeta lizinga, so breme najemnika, razen v primeru, ko gre za obliko lizinga s polnim servisom (ang. full service leasing), ko so stroški breme najemodajalca.

Operativni lizing je posebej primeren za podjetnike in podjetja, saj omogoča izvenbilančno financiranje in uporabo predmeta lizinga za vnaprej dogovorjeno obdobje. Višina najemnine se določi na podlagi preostanka vrednosti predmeta lizinga po izteku pogodbenega razmerja, zato je zelo pomembna natančna določitev preostanka vrednosti, ki se giblje v okviru tržnih cen, dobe uporabnosti sredstva in seveda amortizacijske dobe.

Kot je mogoče razbrati iz tabele 1, predstavlja operativni lizing (17,1 %) precej manjši delež na trgu kot finančni lizing (77 %). Razlog za to je, da so lizing družbe dosti bolj naklonjene finančnemu lizing, saj se v večini primerov pogodbeno razmerje zaključi tako, da lizingodajalec postane pravni lastnik predmeta lizinga. Lizing družbe v veliki večini sklepajo pogodbe o operativnem lizingu predvsem s podjetji in podjetniki, in še to s tistimi, ki imajo zelo dobre bonitetne ocene. Za lažje razumevanje finančnega lizinga in poslovnega najema so v tabeli 2 navedene temeljne razlike med omenjenima vrstama financiranja.

Tabela 2: Temeljne razlike med poslovnim in finančnim najemom

Finančni najem	Poslovni najem
Najemnik nosi tveganja povezana z lastništvom (na primer izguba, okvare, zastarelost, preostala vrednost).	Vsa tveganja, povezana z lastništvom, ostanejo pri najemodajalcu.
Najemno obdobje navadno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta najema.	Najemodajalec ponudi sredstvo v času njegove koristnosti večkrat v najem.
Najemne pogodbe ni možno odpovedati brez večjih stroškov najemnika.	Najemno pogodbo je možno odpovedati brez večjih posledic za najemnika.
Stroški vzdrževanja, popravil in zavarovanja bremenijo najemnika.	Stroške vzdrževanja, popravil in zavarovanja običajno nosi najemodajalec, lahko pa so v pogodbi posebna določila.
Najemnik sodeluje pri odtujitvi in prodaji predmeta najema.	O prodaji predmeta najema odloča najemodajalec.
Večji del iztržka od prodaje predmeta najema pripada najemniku.	Iztržek od prodaje predmeta najema pripada izključno najemodajalcu.

se nadaljuje

Tabela 2: Temeljne razlike med poslovnim in finančnim najemom (nad.)

Finančni najem	Poslovni najem
Je instrument bilančnega financiranja, na predmet najema se obračunava amortizacija.	Je instrument zunajbilančnega financiranja, amortizacija se ne obračunava.
Strošek predstavljata amortizacija in obresti.	Strošek je najemnina.
Stroški so običajno višji v začetnem obdobju.	Stroški so enakomerno porazdeljeni.
DDV se plača ob najemu.	DDV se plača ob plačilu najemnin.
Investicija predstavlja davčno olajšavo.	Davčne olajšave za najemnika ni.

Vir: Bergant (2006, str. 59).

1.4 Prednosti in slabosti lizinga

Za namene odločanja o obliki financiranja je tako za pravne kot fizične osebe ključnega pomena poznavanje prednosti in slabosti različnih oblik financiranja. Še nedavno so se ljudje v večji meri odločali za financiranje s kreditom, saj so imeli veliko več informacij o tej obliki financiranja.

1.4.1 Prednosti lizinga z vidika najemnika

Bergant (2006) prednosti lizinga deli v štiri skupine. Pri tem je potrebno omeniti, da ni pravilo, da bi kakršne koli vrste prihrankov nastale avtomatsko pri vsakem najemu. V praksi se zgodi celo, da ne pride do prihrankov, zato vsak posamezni lizing posel zahteva ekonomsko-finančni izračun. Pri iskanju prednosti lizinga je potrebno iskati ekonomsko upravičenost lizinga.

1. Davčni prihranki

Pri lizing poslu lahko pride do finančnih prihrankov zaradi davčnega štita, vendar načeloma le v primerih raznovrstnih davčnih bremenitev najemodajalca ali najemnika. Z davčnega vidika je učinek lizinga odvisen od same velikosti davčnega štita podjetja in možnosti njegovega prenosa na drugo podjetje.

2. Čisti finančni prihranki

Z lizingom je omogočena pridobitev sredstva brez kakšnih dodatnih zahtev za dolgoročno financiranje ali pa z minimalno lastno udeležbo. Na ta način lahko podjetje, ki se odloči za lizing, angažira svoj obratni kapital za druge namene oziroma investicije. To drži v primeru, če se zaradi stroškov lizinga ne zmanjša rast dobička lizingojemalca. Ena izmed prednosti je tudi ta, da ima lizingojemalec vpliv na računovodsko izkazovanje posla – gre namreč za zunajbilančno financiranje. Najemodajalec se lahko z lizingom izogne tudi določenim omejitvam, ki nastanejo pri posojilnih pogodbah. Potrebno je poudariti, da lizing zmanjšuje tudi tveganje povezano s plačilno sposobnostjo podjetja. Vse te prednosti

držijo pod pogojem, da lizing nima vpliva na zmanjšanje denarnega toka družbe v primerjavi s posojilom.

3. Zmanjšanje transakcijskih in informacijskih stroškov

Podjetje se lahko s pomočjo financiranja z lizingom izogne nekaterim stroškom, kot na primer stroškom nabave. Med drugim se podjetnik z lizingom izogne problemu prodaje starih osnovnih sredstev in stroškom v povezavi s tem.

4. Razporejanje tveganja

V primeru, da bi se izkazalo, da je predmet lizinga neučinkovit ali neustrezen, lizingojemalec sredstvo lažje vrne kot v primeru nakupa. Lizing družbe v takšnih primerih pogosto ponudijo pomoč in svetovanje lizingojemalcem. Z lizingom se omogoča stalna uporaba sodobne tehnologije, s tem pa se poveča produktivnost in konkurenčnost na trgu.

Tudi Hillier, Ross, Westerfield, Jaffe in Jordan (2013) navajajo, da so pomembne prednosti lizinga davčni prihranki na osnovi davčnega štita in nižji transakcijski stroški.

1.4.2 Slabosti lizinga z vidika najemnika

Ena izmed največkrat omenjenih slabosti je ta, da je lizing običajno dražji kot posojilo. Zato je zelo pomembno, da lizingojemalec vedno pretehta vse prednosti in slabosti v povezavi z naložbo, torej ali je višja cena lizinga upravičena v povezavi s koristmi, ki jih prinese. Kot slabost lizinga lahko izpostavimo tudi dejstvo, da mora lizingojemalec v primeru izboljšav ali kakršnih koli drugih sprememb na predmetu lizinga vedno dobiti soglasje lizing hiše (pravnega lastnika predmeta lizinga). Za opredelitev slabosti lizinga je po Bergant (2006) smiselno le-te ločiti glede na vrsto lizinga (finančni in operativni lizing).

Slabosti finančnega lizinga:

- Lizingojemalec je dolžan plačevati obroke za lizing tudi v primeru izgube oziroma uničenja zaradi višje sile ali nepravilnostim predmeta lizinga.
- V primerih neizpolnjevanja obveznosti so za najemjojemalca posledice lahko hujše kot v primeru posojila, saj mora lizingojemalec v takšnih primerih običajno predčasno odplačati predmet lizinga.
- Kalkulacija upravičenosti finančnega lizinga je relativno zahtevna.
- Velika togost in dodatni stroški pri spreminjanju določil pogodbe (na primer višine obroka).

Slabosti operativnega lizinga:

- Predčasna prekinitvev operativnega lizinga in podaljšanje lizing pogodbe ob njenem izteku praviloma pomeni visoke stroške za lizingojemalca.

- Ob koncu lizinga je potrebno vrniti predmet lizinga v ustrezno ohranjenem stanju, zato se lahko pojavijo dodatni stroški popravil itd.
- Če lizingojemalec preseže kilometre določene v pogodbi o operativnem lizingu tekom trajanja pogodbe, lahko nastanejo visoki stroški zaračunani za dodatne kilometre.

Zupan (2010) navaja, da je slabost lizinga z vidika lizingojemalca tudi, da je lizingodajalec z lizing pogodbo dobro zavarovan, s čimer ima možnost izkoriščanja nadrejenega položaja na trgu.

1.5 Razlika med lizingom in kreditom

Temeljna razlika med lizingom in kreditom je v tem, da gre pri lizingu predvsem za uporabo predmeta, medtem ko gre pri kreditu za pridobitev denarnih sredstev za nakup. Za lizingojemalca predstavlja lizing v večini primerov racionalnejšo kombinacijo finančnih obremenitev, zaščito pred tehnološkim zastaranjem in možnost nižje davčne osnove. Ena izmed glavnih razlik med kreditom in lizingom je v načinu zavarovanja terjatve do subjekta financiranja. Kadar se stranka odloči za kredit, so velikokrat potrebna dodatna poroštva, pri večjih zneskih pa celo nujne zastave in hipoteke v vrednosti, ki je višja od zaprosenega zneska. Pri lizingu je najpomembnejša garancija lizingodajalca lastninska pravica nad predmetom lizinga, posledično so zahteve lizingodajalca za dodatna zavarovanja precej manj pogoste kot v primeru kredita. To pomeni, da v primeru lizinga ne potrebujemo tako obsežne dokumentacije kot pri odobritvi kredita. Ena izmed prednosti lizinga je tudi, da lahko odkup in prodajo predmeta lizinga organizira kar lizingodajalec. V preteklosti je veljalo tudi, da lizing ne vpliva na kreditno sposobnost, saj plačilo lizing obrokov ne vpliva posojilni potencial pri bankah, vendar danes temu ni tako (Klapš, 2004, str. 21). Lizing vpliva na kreditno sposobnost lizingojemalca, vsaj pri fizičnih osebah je tako. Vsi člani sistema SISBON, katerega članice so tudi vse slovenske lizing družbe, morajo posredovati podatke o svojih komitentih in njihovi izpostavi v omenjeni centralni kreditni register. Več o sistemu SISBON in poročanju lizing družb bo razloženo v 4. poglavju.

Zaradi velike konkurence med ponudniki različnih oblik financiranja se na trgu pojavljajo ponudbe z zelo nizkimi obrestnimi merami. Tako banke kot lizing družbe so pripravljene precej znižati obrestno mero za financiranje kreditno sposobnih strank z zelo dobro boniteto. Glede na to, da so v današnjih časih stranke bolj informirane in imajo dostop do različnih virov, se v praksi pogosto dogaja, da pridobijo več različnih informativnih ponudb za različne oblike financiranja pri različnih ponudnikih. Na ta način se povečuje konkurenca tako med ponudniki lizinga in kredita, kakor znotraj lizingškega sektorja.

V primeru, da stranka zaprosi za financiranje z lizingom, so merila za odobritev oziroma pridobitev lizinga precej manj stroga kot pri kreditu. Potencialnemu lizingojemalcu fizični osebi se pri ocenjevanju kreditne sposobnosti med prihodke poleg osebnega dohodka v

določenin meri upoštevajo tudi drugi prihodki, kot so starševsko nadomestilo, prihodki z naslova najemnin, prihodki z naslova avtorskih pogodb itd. Kar zadeva prihodke fizične osebe, se pri kreditu upošteva neto plača brez malice in prevoza, medtem ko se pri lizingu upošteva izplačilo prihodka, torej neto plača z malico in prevozom, v nekaterih primerih tudi kilometrina in ostali dodatki.

Za lizingojemalca je lahko lizing tudi tvegan posel, saj v primeru neplačevanja obrokov sledi odvzem predmeta lizinga s strani lizingodajalca oziroma izterjevalne službe. Na ta način lizingojemalec dejansko zgubi predmet lizinga in pravico do njegove uporabe, kar pomeni čisto izgubo pologa in plačanih obrokov.

Kar zadeva financiranje majhnih in novoustanovljenih podjetij, je financiranje z lizingom v večini primerov njihova edina možnost, saj takšna podjetja nimajo dovolj zaupanja s strani bank, da bi jim odobrili posojila. V takšnih primerih so lizing hiše dosti bolj fleksibilne prav zaradi lastništva, vendar je potrebno omeniti, da so pogoji financiranja nekoliko strožji, saj se lizingodajalci na ta način dodatno zavarujejo.

1.6 Pravni, davčni in računovodski vidik lizinga

Pri nas je lizing po obliki blizu pravilom o najemu oziroma zakupu, glede na to, da ima opcijo odkupa po izteku lizing pogodbe pa tudi prodaji. Če upoštevamo tudi način obročnega odplačevanja, je lizing blizu predvsem prodaji na obroke. Prodaja s pridržkom lastninske pravice je prav tako ena izmed možnih kvalifikacij lizinga, s tem pa še vedno ostaja v sferi prodajne pogodbe. Torej lahko pravno naravo lizing pogodbe opredelimo kot mešana rabokupna pogodba ali mešana pogodba z lastnostmi podjemne, zakupne, licenčne in mandatne pogodbe (Grilc, 1999).

Vsaka lizing hiša ima sestavljen dokument, ki je sestavni del pogodbene dokumentacije in se imenuje splošni pogoji pogodbe. V splošnih pogojih so navedene vse splošne informacije, razna določila, pravice in obveznosti pogodbenih strank. Tekom trajanja pogodbenega razmerja je pravni lastnik predmeta lizinga lizingodajalec, ekonomski lastnik pa lizingojemalec.

Izročitev blaga se pri finančnem lizingu obravnava kot dobava blaga v skladu s 6. členom Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1), Ur. l. RS, št. 13/2011, ki navaja, da »dobava blaga« pomeni prenos pravice do razpolaganja s sredstvi, tako kot bi bil prejemnik lastnik. Po zakonu se za dobavo blaga šteje dejanska izročitev blaga na podlagi pogodbe o najemu blaga za določeno obdobje ali o prodaji blaga z možnostjo odloženega plačila, pri čimer se ob normalnem poteku dogodkov lastništvo prenese na najemnika ob plačilu zadnjega obroka. To pomeni, da se davek na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV) od celotne vrednosti obračuna ob podpisu lizing pogodbe in izročitvi blaga.

Obdavčitev lizinga se razlikuje za fizične in pravne osebe, saj lahko slednje izkoristijo določene davčne ugodnosti. Podjetja lahko namreč lizing obroke predstavijo kot stroške. Zaradi zakonskih določil na področju davkov si fizične osebe ne morejo obračunati vstopnega DDV, torej iz naslova DDV nimajo nikakršnih prihrankov, medtem ko si ga pravne osebe praviloma lahko obračunajo, če poslujejo v sistemu DDV (Vranc, 2008).

Sam obračun vstopnega DDV pri pravnih osebah je odvisen od predmeta lizinga. V lizing hišah imajo prilagojene tudi kalkulacije glede na to, ali gre za osebno vozilo in tovorno vozilo ali opremo. Pri osebnih vozilih se namreč v večini primerov uporablja kalkulacija, kjer je DDV vračunan v obrokih in ni odbitka, torej si posledično pravna oseba ne more povrniti DDV. Drugače je samo v primerih, ko se za lizing odločijo podjetja, ki imajo registrirane dejavnosti, ki omogočajo obračun vstopnega DDV in se uporabi kalkulacija, kjer DDV ni vračunan v obrokih in je izkazan posebej. Primeri podjetij s takšnimi dejavnostmi so avtošole, renta a car podjetja, taksi službe in podobno. Poleg osebnih vozil pa se podjetja odločajo tudi za lizing tovornih vozil in ostale opreme (gozdarska dejavnost, mizarska dejavnost, gradbena mehanizacija itd.), kjer si lahko podjetja obračunajo vstopni DDV in se uporablja kalkulacija, kjer DDV ni vračunan v obrokih. V določenih primerih se lahko podjetja odločajo tudi za odlog plačila DDV, kar mora biti odobreno s strani lizing hiše, ki lizingojemalcu za odlog plačila zaračuna obresti.

Tabela 3: Računovodski vidik finančnega in operativnega lizinga

	Finančni lizing		Poslovni najem	
	Lizingodajalec	Lizingojemalec	Najemodajalec	Najemnik
Osnovna sredstva		x	x	
Amortizacija		x	x	
Invest. olajšava		x	x	
Knjiženje - stroški		Obresti in amortizacija		Najemnina

Vir: Lastna izdelava.

Kot je razvidno iz tabele 3 se pri finančnem lizingu sredstvo izkazuje v bilancah lizingojemalca. V tekočem poslovnem letu podjetja se na aktivni bilanci stanja (v nadaljevanju BS) povečajo sredstva lizingojemalca pod postavko druga opredmetena sredstva. Nasprotno pa se na pasivnem delu BS za ta isti znesek povečajo obveznosti do virov sredstev. Stroški finančnega lizinga se v izkazu uspeha lizingojemalca prikažejo kot amortizacija ter stroški obresti in ostalih odhodkov z naslova financiranja. Pri poslovnem najemu se sredstvo ne izkazuje v BS najemojemalca. Predmet najema je knjižen kot osnovno sredstvo. Najemojemalec v izkazu uspeha najemnino in vse ostale stroške, ki so povezani z najemom, izkazuje kot stroške. V EU je bil 31.10.2017 sprejet Standard MSRP 16 – najemi po katerem ostaja računovodenje najemov pri najemodajalcih nespremenjeno, pri najemnikih pa bo zahtevano izkazovanje pravice do uporabe sredstva in obveznosti iz najema v BS, kar pomeni, da ne bo več mogoče izvenbilančno financiranje.

2 TVEGANJA LIZING HIŠ

2.1 Opredelitev tveganja

Podjetja se pri poslovanju spopadajo s kompleksnostjo poslov, močno konkurenco, mnogimi tehnološkimi spremembami, strogimi regulatornimi ukrepi, negotovostjo in drugimi dejavniki, ki vplivajo na poslovanje. Zaradi naštetega se srečujejo s številnimi tveganji in je za njihovo uspešnost pomembno, da so tveganja hitro zaznana, saj se lahko podjetje na ta način relativno hitro in ustrezno odzove. Tiste družbe, ki tveganja pravočasno zaznajo in imajo ustrezno politiko upravljanja s tveganji le-ta lažje obvladujejo. Obvladovanje tveganj v podjetju je mogoče predstaviti kot nekakšen sklop pravil in opravil, ki so v podjetju nujno potrebna, če želi uspešno in dolgoročno poslovati ter jih morajo upoštevati vsi zaposleni s skladu s svojimi odgovornostmi (Vezjak, 2008a).

Pri obvladovanju tveganj ne gre le za to, da se izognemo tistemu kar nam lahko škodi, pomembno je tudi, da zaznamo in uporabimo tisto, kar nam prinaša koristi, saj so lahko prav neizkoriščene priložnosti pomemben del tveganja. V praksi se pojem tveganje prepogosto razume kot nekaj slabega, nekaj kar bi bilo potrebno preprečiti oziroma izločiti. Organizacije se obvladovanja tveganj lotijo na različne načine, odvisno od panoge znotraj katere delujejo, stopnje sprejemljivosti tveganj znotraj podjetja in do katere mere si lahko podjetje brez večjih problemov privošči, da se tveganjem ne izogne. Podjetja so za uspešno poslovanje primorana sprejemati določena tveganja v okviru poslovanja. Tveganje je mogoče opredeliti kot možnost izgube, ki je bila povzročena z določenim dogodkom oziroma vrsto dogodkov in lahko negativno vpliva poslovanje podjetja in doseganje zastavljenih ciljev znotraj njega. (Vezjak, 2008b, str. 11).

Kot navajajo Berk Skok, Peterlin in Ribarič (2005, str. 9) je mogoče tveganje predstaviti tudi kot kakršnokoli zmanjšanje gospodarskih koristi v podjetju, ki ni zaželeno ter predstavlja odmik od pričakovanj in načrtovanih ciljev podjetja. Ta odmik je lahko posledica gospodarskih nihanj, nepopolnih informacij oziroma asimetrije informacij in negotovosti ocen razvoja dogodkov, ki spremljajo podjetje in na podlagi katerih sprejema poslovne odločitve.

Glede na določbo 5. člena Zakona o bančništvu (ZBan-2), Ur. l. RS, št. 25/2015, 44/2016, je finančni zakup (lizing, najem) dajanje sredstev v zakup, pri katerem se na zakupnika prenesejo vsa bistvena tveganja in koristi, ki izhajajo iz lastninske pravice nad sredstvom zakupa, pri čemer je prenos lastninske pravice na zakupnika mogoč, ne pa nujen. Torej je lizing finančna storitev, ki jo ureja Zakon o bančništvu, pri čemer lizing hiša kot finančna institucija pokriva eno izmed dejavnosti poslovnih bank. Iz navedenega torej sledi, da morajo lizing hiše k obvladovanju tveganj pristopiti na enak način kot banke in pri svojem poslovanju slediti določilom Zakona o bančništvu.

2.2 Vrste tveganj

Zaradi velike izpostavljenosti različnim vrstam tveganja je zelo pomembno, da ima lizing hiša učinkovito politiko obvladovanja tveganja in stalni interni nadzor. Prevezemanje tveganj je neločljivo povezano z opravljanjem storitev lizing hiš, pomanjkljivo zavedanje in učinkovito upravljanje z različnimi vrstami tveganj pa lahko vodi v izgubo. Včasih je težko določiti mejo med različnimi vrstami tveganj, saj so tveganja med seboj povezana, kar lahko ponazorimo z enostavnim primerom:

- Stranka ne izpolnjuje svojih obveznosti v skladu z lizing pogodbo, pri čemer lizing družba ni naredila nobene napake. Gre za čisto izgubo zaradi kreditnega tveganja.
- Stranka izpolnjuje svoje obveznosti v skladu z lizing pogodbo, pri čemer je prišlo do napake lizing družbe. Gre za čisto izgubo zaradi operativnega tveganja.
- Stranka ne izpolnjuje svojih obveznosti v skladu z lizing pogodbo, pri čemer je bila storjena tudi napaka s strani lizing družbe. Gre za izgubo zaradi operativnega tveganja, povezano s kreditnim tveganjem.

2.2.1 Kreditno tveganje

Pomembni členi iz Zakona o bančništvu, ki se navezujejo na kreditno tveganje in veljajo tudi za lizing družbe na podlagi 5. člena ZBan-2, so:

- V postopku odobritve kredita oziroma v postopku sklepanja druge pogodbe, ki je temelj nastanka izpostavljenosti banke, mora banka oceniti dolžnikovo sposobnost izpolnjevanja obveznosti do banke (v nadaljnjem besedilu: ocena kreditne sposobnosti) ter kakovost zavarovanja terjatev banke po vrsti in obsegu tega zavarovanja (ZBan-2, 152. člen).
- Banka mora ves čas trajanja pravnega razmerja, ki je temelj nastanka izpostavljenosti, spremljati poslovanje osebe in kakovost zavarovanja terjatev banke (ZBan-2, 153. člen).
- Pri ocenjevanju kreditnega tveganja se banka ne sme izključno ali samodejno zanašati na zunanje bonitetne ocene. Kadar kapitalska zahteva za kreditno tveganje temelji na zunanjih bonitetnih ocenah ali na dejstvu, da izpostavljenost ni ocenjena, banka pri oceni kreditnega tveganja in razporeditvi notranjega kapitala upošteva tudi druge ustrezne informacije (ZBan-2, 154. člen).
- Banka mora zagotoviti sistem za stalno spremljanje in poročanje glede učinkovitosti uporabljenih tehnik za ocenjevanje kreditnega tveganja (ZBan-2, 154. člen).

Kreditno tveganje je verjetnost, da lizingojemalec ne bo mogel ali ne bo želel poravnati svojih obveznosti ob zapadlosti v skladu s pogodbo o lizingu in tako ne bodo izpolnjena pričakovanja lizingodajalca, obenem pa bo lahko imel zaradi tega finančno izgubo.

Kot navaja Borak (2000) je tudi na področju bančništva v Sloveniji prav kreditno tveganje najpomembnejše izmed vseh. V okviru ZBan-2 je bil sprejet tudi sklep o veliki izpostavljenosti. Velika izpostavljenost banke do posamezne osebe ali skupine povezanih oseb, je izpostavljenost banke do te osebe ali skupine povezanih oseb, ki dosega ali presega 10 % kapitala banke (ZBan-2, 7. člen).

Po Bessis (2002) predstavlja kreditno tveganje tudi tveganje padca bonitetne ocene podjetja s čimer se poveča verjetnost, da podjetje ne bo zmožno plačevati svojih obveznosti. Znižanje bonitetne ocene na trgu predstavlja negativni dogodek za podjetje, ki povprašuje po financiranju.

V ZBan-2 je določeno, da morajo lizing družbe vzpostaviti in uresničevati ustrezno politiko in postopke za upravljanje kreditnega tveganja, vključno s tveganjem nasprotne stranke. Ocenjevanje kreditne spodobnosti in pridobitev natančne ocene komitenta oziroma potencialnega lizingojemalca je izredno pomembna še pred sklenitvijo posla. Tveganje, da bo lizingodajalec utrpel izgubo z naslova določenega posla, je razlika med izpostavo stranke pri tem poslu in tržno vrednostjo sredstva, saj lahko lizingodajalec v primeru odvzema predmeta lizinga načeloma proda sredstvo in s tem pokrije določen del neplačanih obveznosti lizingojemalca. Čeprav se stopnja tveganja neplačila obveznosti s strani lizingojemalca razlikuje od posla do posla, pa seveda obstaja verjetnost neplačevanja obveznosti tudi v primeru visoke bonitete stranke, do česar lahko privedejo različni dejavniki, ki vplivajo na kreditno sposobnost posameznega lizingojemalca.

2.2.2 Operativno tveganje

ZBan-2 v spodaj navedenih členih obravnava tudi upravljanje z operativnim tveganjem, in sicer:

- Banka mora vzpostaviti in uresničevati ustrezno politiko in procese za upravljanje operativnega tveganja, vključno z modelskim tveganjem (ZBan-2, 161. člen).
- Banka mora za namene iz prejšnjega odstavka opredeliti dejavnike operativnega tveganja, ki vključujejo tudi redke dogodke, ki ustvarjajo pomembne posledice za banko (ZBan-2, 161. člen).

Glede možne izpostavljenosti izgubam lizing hiš je operativno tveganje drugo na lestvici pomembnosti, takoj za kreditnim tveganjem. Pri operativnem tveganju velja omeniti, da je neločljivo povezano z vsemi postopki, produkti, sistemi in aktivnostmi, tako znotraj bank, kakor znotraj lizing podjetij (Podjetje XYZ, 2015).

Operativno tveganje lahko opredelimo kot tveganje izgub, ki nastane kot posledica:

- neučinkovitih oziroma neustreznih internih procesov, sistemov in ljudi,

- zunanjih dejavnikov in dogodkov (spremembe zakonodaje, zahteve revizorjev in nadzornikov, roparski napadi, naravne katastrofe, itd.).

Operativno tveganje ne vodi vedno v operativne dogodke. Vsi dogodki operativnega tveganja ne povzročajo izgub, če nimajo finančnega učinka, so to le incidenti. Dogodek, ki se odraža s finančnim učinkom, je operativna izguba (Podjetje XYZ, 2015).

Primeri finančnih učinkov iz operativnih tveganj:

- izgube z naslova prevar (ponarejanje dokumentov, rezultatov delovanja, kraje, namerni napačni vnosi podatkov v sistem, itd.),
- izgube in stroški zaradi napak v izvajanju postopkov (nepravilno zavarovanje, neizvajanje izterjave, nepravočasne blokade, nenamerni napačni vnosi plačilnih nalogov, itd.),
- stroški obresti, glob, vračil in ostalih kompenzacij tretjim osebam (stranke, regulator), kot posledica pravnih, kršitev zakona, pogodbenih kazni, davčnih nepravilnosti itd. in
- dodatni stroški (izpad sistema, nadure, pravna svetovanja, zunanji sodelavci, raziskave, projekti, propadli posli, itd.).

Operativno tveganje lahko delimo na različne skupine dogodkov, ki privedejo do izgube.

V tabeli 4 navedenih nekaj primerov dogodkov, ki lahko povzročijo operativno tveganje.

Tabela 4: Delitev operativnega tveganja glede na različne skupine dogodkov

Komercialni spori	Spori glede svetovanja	Neprimerna skrb za stranke	Neprimerne poslovne prakse	Neprimerna prodajna praksa	Neizpolnjeni pogodbeni pogoji
Izguba delovnega okolja	Izguba podatkov	Pomanjkanje kadrov	Okvara IT povezav in elektrike	Izguba sredstev ali objektov	
Motnje v sistemu	Neustrezno logistično okolje	Slabo vodenje projektov	Napake strojne ali programske opreme, zastarelost	Protislovni oziroma neustrezni podatki	Slabo fizično okolje
Napake pri oceni tveganja	Neobstoječe ali nedosledno vrednotenje	Napaka v ceni oziroma modulu ocenjevanja	Slabe ali napačne informacije o trgu	Pomanjkljivost i v procesu upravljanja in nadzora pri odobritvah	Nenamerno neupoštevanje limitov
Napake v izvedbi	Napačen vnos ali zajem podatkov	Napake zunanjih izvajalcev	Neuspešna usklajevanja	Neprimerna organizacijska struktura in slabo kontrolno okolje	Administrativne napake pri procesih

se nadaljuje

Tabela 4: Delitev operativnega tveganja glede na različne skupine dogodkov (nad.)

Sleparsko trgovanje	Neodobrene aktivnosti na kapitalskih trgih	Fiktivni posli (navidezne transakcije)	Transakcije z nedovoljenimi strankami ali produkti		
Prevare in druge kriminalne aktivnosti	Ropi, goljufije, prevare, ki jih zagrešijo tretje osebe	Tatvine s strani zaposlenih	Goljufije pri transakcijah	Zloraba ali nedovoljena uporaba zaupnih in zaščitnih informacij	Vdori v računalniške in druge informacijske sisteme
Spori z organi oblastmi	Pranje denarja in finančni kriminal	Kršitev bančnih zakonov	Kršitev delovnopravne zakonodaje	Kršitev pravil organiziranega trga	Kršitev računovodskih zahtev in zahtev razkritja

Vir: Podjetje XYZ (2015).

2.2.3 Tržno tveganje

ZBan-2 v 156. členu obravnava tudi tržno tveganje:

- Banka mora vzpostaviti in uresničevati ustrezno politiko in postopke za ugotavljanje, merjenje in upravljanje vseh pomembnih dejavnikov tržnih tveganj.

Tržno tveganje je tveganje izgube, ki nastane zaradi neugodnih sprememb tržnih spremenljivk, kot so obrestne mere, cene, devizni tečaji, itd. in vključuje:

- obrestno tveganje (gibanje obrestne mere),
- valutno tveganje (spremembe deviznih tečajev) in
- pozicijsko tveganje (spremembe tržnih tečajev obveznic, delnic, itd.).

Kot navaja Borak (2000, str. 77), tržno tveganje ni regulirano s predpisi, zato so banke in ostale finančne institucije na tem področju prepuščene le internim predpisom in politiki obvladovanja tveganja. Valutno tveganje je izjema, saj je delno regulirano.

2.2.3.1 Obrestno tveganje

ZBan-2 v 157. členu na kratko obravnava tudi obrestno tveganje, kjer je navedeno:

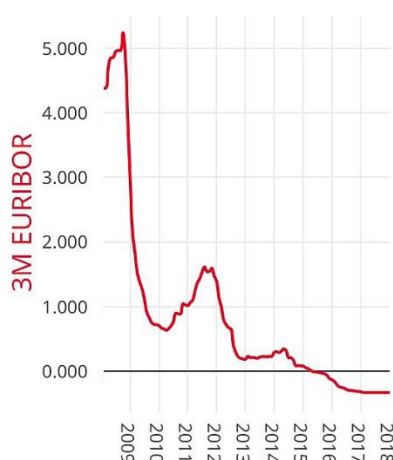
- Banka mora vzpostaviti ustrezne procese in merila za ocenjevanje in upravljanje tveganj, ki so posledica morebitne spremembe obrestnih mer, ki vplivajo na netrgovalne dejavnosti banke.

Obrestno tveganje predstavlja verjetnost izgube zaradi neugodnega gibanja (znižanje ali dvig) obrestnih mer na trgu. Takšnemu tveganju so izpostavljena tako podjetja, kot vlagatelji, posojilojemalci in lizingojemalci. Na trgu se obrestne mere nenehno spreminjajo zaradi ponudbe in povpraševanja po denarju. Večina slovenskih, predvsem velikih, lizing hiš je v lasti bank, kjer se praviloma tudi zadolžujejo oziroma banka kot lastnica predstavlja vir denarnih sredstev za lizing družbo.

Za uspešno poslovanje potrebujejo lizing podjetja dovolj finančnih sredstev, torej vir, ki jih oskrbuje z njimi in jim za to zaračuna določene obresti. Teorija in praksa ločita fiksno in variabilno obrestno mero. Fiksna obrestna mera se ne spreminja, tako da ostajajo obroki ves čas trajanja pogodbenega razmerja enaki, medtem ko je variabilna mera vezana na obrestno mero EURIBOR in pribitek. EURIBOR je referenčna obrestna mera in predstavlja povprečno obrestno mero po kateri si skupina izbranih bank v območju evra med seboj posoja denar. V primeru, da EURIBOR pade, se bo torej anuiteta pocenila, v primeru rasti pa se bo anuiteta podražila.

Ker so lizing družbe pri svojem poslovanju prav tako v vlogi subjekta financiranja, je pomembno, po kakšni obrestni meri bodo pridobile sredstva, saj je od tega odvisno, kakšne obrestne mere lahko za financiranje ponudijo strankam (lizingojemalcem), ne da bi pri tem poslovale z izgubo in bi ob tem ostale na trgu konkurenčne. Pri tem je pomembna višina in vrsta obrestne mere. Takrat ko dobijo vir po fiksni obrestni meri, običajno tudi strankam ponudijo fiksno obrestno mero, ravno nasprotno pa v primeru vira, pridobljenega po variabilni obrestni meri, strankam pripravijo ponudbo z variabilno obrestno mero. Na ta način lizing družbe torej uravnavajo obrestno tveganje in usklajujejo obrestno mero obveznosti do virov sredstev (virov financiranja) in obrestno mero naložbe (lizing pogodb). Določanje obrestnih mer oziroma politika obrestnih mer v lizing hišah je tako odvisna od obrestne mere vira, tržnega gibanja obrestnih mer in obrestnih mer, ki jih za financiranje ponuja konkurenca.

Slika 1: Gibanje referenčne obrestne mere 3M EURIBOR za obdobje 2009–2018 (v %)



Vir: SKB d. d. (2018).

Glede na gibanje EURIBOR-ja v letu 2017 in v začetku leta 2018 so se lizing podjetja zavarovala pred obrestnim tveganjem tako, da so v pogodbo vključila klavzulo o minimalni obrestni meri, po kateri se negativna vrednost EURIBOR-ja ne upošteva in je ta enak 0. V primeru, da se družbe ne bi zavarovale na ta način, bi negativen EURIBOR vodil do zmanjšanja pribitka pri variabilni obrestni meri, s tem pa bi se znižal zaslužek lizing družbe. Na sliki 1 je prikazano gibanje referenčne obrestne mere 3 mesečni EURIBOR.

2.2.4 Tveganje povezano s predmetom lizinga

Lastništvo nad predmetom lizinga je ena izmed ključnih prednosti lizingodajalca, vendar pa iz tega naslova nastanejo tudi določena tveganja. Kot navaja Damjan (2017), zakon kot sankcijo za kršitev najemne pogodbe, v našem primeru lizing pogodbe, predvideva izredno odpoved pogodbe.

2.2.4.1 Tveganje poškodb predmeta lizinga

S sklenitvijo posla in podpisom lizing pogodbe se lizingojemalec zaveže, da bo pred prevzemom predmet lizinga le-tega ustrezno zavaroval pri zavarovalnici in mu je obenem prepovedano uporabljati sredstvo v pogodbenem roku v primeru, da le-to ni ustrezno zavarovano. Lizingojemalec je odgovoren za vso nastalo škodo na predmetu lizinga, kamor ne spadajo napake na predmetu lizinga, za katere odgovarja dobavitelj predmeta lizinga. V primeru nastanka škode na predmetu lizinga je za to odgovoren lizingojemalec, ki mora na lastne stroške poskrbeti za odpravo škode. Lizingojemalec se s pogodbo obvezuje tudi, da bo predmet lizinga redno servisiran in vzdrževan, vsaka poškodba ali okvara vozila pa bo odpravljena pri pooblaščenem serviserju. Vse obveznosti, ki se nanašajo na zavarovanje predmeta lizinga in njegovo vzdrževanje, so zapisane v tako imenovanih splošnih pogojih. V primeru popravila škode in ostalih sprememb na predmetu lizinga (montaža vlečne kljuke, temnenje stekel, itd.) mora lizingojemalec v skladu s pogodbo pridobiti soglasje s strani lizing družbe. Lizingojemalec se s pogodbo zavezuje, da bo redno plačeval svoje obveznosti na podlagi lizing pogodbe ne glede na stanje predmeta lizinga, za katerega je odgovoren. Torej v primeru, da je predmet lizinga osebno vozilo, ki po avtomobilski nesreči ni vozno, mora lizingojemalec ne glede na nastalo situacijo plačevati obveznosti po lizing pogodbi ali predčasno poravnati vse obveznosti in zaključiti pogodbeno razmerje.

Ne glede na zgoraj navedene obveznosti in pogoje, s katerimi se je lizingodajalec zavaroval, pa vseeno obstaja tveganje iz naslova poškodb predmeta lizinga, ki lahko postanejo problem lizing podjetja. V določenih primerih se lahko zgodi, da je predmet lizinga poškodovan ali uničen, lizingojemalec pa ne more ali ne želi več plačevati obveznosti v skladu s sklenjeno pogodbo o lizingu. To privede do odvzema predmeta lizinga ali prostovoljne vrnitve predmeta s strani lizingojemalca. Sledi postopek, v katerem poizkuša lizingodajalec prodati predmet lizinga in na ta način pokriti odprte obveznosti po lizing pogodbi. Kadar se zgodi, da je tržna vrednost predmeta lizinga nižja od neplačanih

terjatev, lizingodajalec s kupnino od prodaje predmeta lizinga ne pokrije odprtih terjatev lizingojemalca in lahko govorimo o zaključku posla z izgubo. Logično je, da želi lizingodajalec izterjati pripadajoči dolg lizingojemalca, zato takšne zadeve prevzameta in urejata oddelek izterjave in pravna služba.

2.2.4.2 Tveganje preostanka vrednosti

Tveganje preostanka vrednosti pri finančnem lizingu je opisano v prejšnjem podpoglavju, in sicer se nanaša na verjetnost, da lizingojemalec ne plačuje obrokov, kar privede do odvzema in prodaje predmeta lizinga s strani lizingodajalca, ki pa s kupnino ne pokrije lizingodajalčevih terjatev. Lizingodajalec se lahko zavaruje pred tveganjem preostanka vrednosti tako, da ob podpisu pogodbe zahteva višjo lastno udeležbo oziroma začetne obveznosti in na ta način zmanjša pogodbeni dolg.

Pri poslovnem najemu se preostanek vrednosti predmeta lizinga določi že pred sklenitvijo pogodbenega razmerja. Določitev preostanka vrednosti je pomembna odločitev, zato je po navadi sprejeta s strani odgovorne osebe, ki ima veliko znanja in izkušenj na tem področju. Preostanek se določi glede na ocenjeno preostalo vrednost predmeta lizinga po izteku pogodbenega razmerja, torej glede na tržno vrednost, tako da je enak oziroma višji od ocenjene/predvidene tržne vrednosti sredstva, v nobenem primeru pa ne nižji

2.3 Zavarovanje pred tveganji

Kar zadeva izpostavljenost kreditnemu tveganju, je primarnega pomena, da lizingodajalec pred podpisom pogodbe pridobi vse potrebne informacije o kreditni sposobnosti in bonitetni oceni potencialnega lizingojemalca. Na tej točki velja poudariti, kako pomembni so ustrezna politika obvladovanja kreditnega tveganja, dosledno upoštevanje navodil pri postopku priprave odobritve in skladnost poslovanja. Postopka pridobivanja podatkov in analize kreditne sposobnosti bosta podrobneje predstavljena v 4. poglavju magistrske naloge. V primerih, ko lizingodajalec oceni, da potencialni lizingojemalec ni ustrezno kreditno sposoben in je posledično bolj izpostavljen kreditnemu tveganju, lahko zahteva dodatna zavarovanja, ki so pogoj za odobritev posla. Najpogosteje se v primeru kreditne neustreznosti stranke zahteva višji polog oziroma višja lastna udeležba in morebitna dodatna zavarovanja, kot so:

- **Solidarno poroštvo tretje osebe.** Solidarni porok podpiše poroštveno izjavo, katere namen je, da poleg lizingojemalca za njegove obveznosti po lizing pogodbi odgovarja še ena ali več oseb (lahko je zahtevanih več porokov pri isti pogodbi). V primeru neplačevanja obveznosti lizingojemalca je k plačilu obveznosti pozvan solidarni porok, ki jamči za celotne obveznosti lizingojemalca in odgovarja z vsem svojim premoženjem. Solidarni porok se mora zavedati, da se vse vrste osebnih poroštev poroča v kreditni register in se lahko obveznosti iz poroštev upoštevajo kot zmanjšanje

njegove kreditne sposobnosti. Ljudje se pogosto ne zavedajo, kakšne so njihove obveznosti v primeru podpisa poroštvene izjave. Odstop od poroštva ni mogoč brez soglasja finančne institucije, ki odstop odobri v primeru pridobitve dodatnega zavarovanja ali če presodi, da so ostala obstoječa zavarovanja pri pogodbi zadostna. Pridobitev dodatnega zavarovanja pri obstoječi pogodbi pomeni nakazilo dodatnega pologa in s tem zmanjšanja glavnice, zamenjava solidarnega poroka z novim kreditno sposobnim porokom, zahteva za aktivacijo direktne bremenitve lizingojemalca, naknaden podpis garancije povratnega odkupa s strani dobavitelja ter ostali dogovori med finančno institucijo in lizingojemalcem. Zaradi specifičnosti poroštva kot oblike zavarovanja in prevzema velike odgovornosti v primeru podpisa dokumenta je v OZ navedeno, kakšne so obveznosti poroka.

- **Direktna bremenitev.** Je plačilna storitev namenjena plačniku, ki pri upniku (lizingodajalcu) podpiše soglasje za aktivacijo in poravnanje obveznosti po pogodbi z direktno obremenitvijo plačnikovega transakcijskega računa. Pogovorno se takšnemu načinu plačevanja obveznosti reče plačevanje preko trajnika. Nekatere stranke se same prostovoljno odločijo za način plačevanja s trajnimi nalogi, včasih pa je to zahteva in pogoj upnika, v našem primeru lizingodajalca, za odobritev posla. Kadar je pri postopku odobritve pogoj direktna bremenitev, se stranka ne more prostovoljno odločiti za ukinitev le-te tekom trajanja pogodbenega razmerja, razen v primerih, ko je to odobreno s strani upnika, ki po navadi v zameno določi zahtevo za dodatno zavarovanje. Upniki se odločijo za to obliko zavarovanja, saj se v primeru nezadostnih sredstev na dolžnikovem transakcijskem računu plačilo ne izvede, zaračunajo pa se dodatni stroški neizvedenega plačila, ki se razlikujejo glede na veljavni cenik matične banke. Iz tega sledi, da je za dolžnika koristno, da na dan plačila zagotovi zadostna sredstva na računu v izogib dodatnim nepotrebnim stroškom.
- **Administrativna prepoved.** Je izjava, s katero dolžnik dovoljuje oziroma narekuje delodajalcu, da pri izplačilu njegovega osebnega dohodka del plače nakaže upniku. Če poenostavimo, se obveznost dolžnika na plačilni listi odšteje od plače in je znesek izplačila plače že zmanjšan za to mesečno obveznost, ki je bila nakazana direktno upniku. Takšen način zavarovanja se bolj pogosto uporablja pri kreditnih poslih, medtem ko se pri lizing poslih v večini primerov uporablja direktna bremenitev.
- **Garancija povratnega odkupa dobavitelja** (v nadaljevanju GPO). Je eden izmed inštrumentov zavarovanja, ki ne zavezuje lizingojemalca, ampak dobavitelja predmeta lizinga. Dobavitelj ob sklenitvi posla med lizingodajalcem in lizingojemalcem podpiše dokument, ki se imenuje garancija povratnega odkupa in se s tem zaveže, da bo v primeru neplačevanja lizingojemalčevih obveznosti predmet lizinga odkupil od lizingodajalca. V praksi se lizingojemalcu načeloma ne razkriva, da je v ozadju pogodbenega razmerja takšno zavarovanje, saj se to lizingojemalca ne tiče in bi lahko celo zlorabil to informacijo. V primeru, da lizingojemalec ne bi želel ali ne bi bil zmožen več odplačevati obveznosti po lizing pogodbi, dejansko ne bi imel dodatnih skrbi glede izterjave s strani lizingodajalca, saj bi vedel, da v takšnem primeru dobavitelj nazaj odkupi predmet lizinga. Pogosto se dogaja, da dobavitelji v primeru

dodatnih pogojev pri odobritvi posla sami ponudijo garancijo povratnega odkupa, vendar to ni vedno najbolj pametna odločitev. V praksi se je že dogajalo, da je prišlo do spora med dobaviteljem in lizingodajalcem, ko se je lizingodajalec odločil za unovčenje predmeta lizinga na ta način, da ga je prodal nazaj dobavitelju/prodajalcu. Zaradi takšnih neljubih dogodkov je pomembno, kakšno je poslovno sodelovanje med dobaviteljem in lizingodajalcem ter kako dobro dobavitelj dejansko pozna kupca. Ko želi dobavitelj prodati predmet lizinga, saj na ta način ustvarja zaslužek, se pogosto dogaja, da je pripravljen podpisati GPO, saj ve, da je to ena izmed možnosti za sklenitev posla, vendar je zelo pomembno, da zna na tej točki oceniti, ali je to pametna odločitev in ali je pripravljen na to, da se lahko zgodi, da bo primoran predmet odkupiti od lizingodajalca.

- **Menice in menična izjava pri pravnih osebah.** Ta način zavarovanja se uporablja pri sklepanju poslov s pravnimi osebami. Pri podpisu vsakega pogodbenega razmerja med lizingodajalcem in lizingojemalcem so menična izjava in pripadajoče menice del pogodbene dokumentacije. Pri lizing pogodbi se uporabljajo bianco menice za zavarovanje prihodnjih terjatev, ki jih podpiše in žigosa (v primeru, da posluje z žigom) lizingojemalec. Pri podpisu menic obseg in vsebina nista določena, saj se manjkajoče vsebine vnesejo ob morebitnem unovčenju menice s strani remitenta. Dolžnik se unovčenju menic ne more upirati z ugovori. Iz prakse poznamo primere, ko je matična banka dolžnika zavrnila unovčenje menice zaradi neustreznega podpisa na dokumentu, ki se mora ujemati s podpisom na kartonu deponiranih podpisnikov podjetja oziroma s podpisom na pogodbi o odprtju poslovnega transakcijskega računa (v nadaljevanju TRR). Zaradi takšnih primerov lizing družbe posvečajo veliko pozornosti ujemanju podpisov na dokumentih, saj se na ta način zaščitijo v primeru, da bi prišlo do unovčenja menice. Pri menici poznamo različne udeležence, kot so: trasant (izdajatelj menice), remitent (menični upnik in odredi plačilo menice), trasat (menični zavezanec in oseba, ki jo trasant pozove k plačilu menične vsote). Pri postopku unovčenja bianco menic je potrebno matični banki lizingojemalca predložiti pravilno izpolnjene menice in menično izjavo, s katero je bil remitent s strani trasanta pooblaščen za izpolnitev menic.

Zaradi pojava številnih insolvenčnih postopkov so postale finančne institucije bolj previdne pri sklepanju pogodbenih razmerij in v pogodbah v primeru začetka insolvenčnega postopka določajo tudi odstopno upravičenje, katerega generalno ureja Obligacijski zakonik (OZ). Pri stečajnem postopku nad pravno osebo, ko je sodišče izdalo sklep o začetku stečajnega postopka in lizingodajalec ni na kakršenkoli način prekinil pogodbenega razmerja z lizingojemalcem, gre za poseben primer, na katerega začetek stečaja nima učinka. Pri tem je za lizingodajalca bistveno, da ne vpliva na obstoječe pogodbeno razmerje z lizingojemalcem in se odprte terjatve (obroki) plačujejo kot strošek stečaja, ki se poravna pred terjatvami upnikov, ki jih upošteva stečajni upravitelj (Filipović, 2016).

Pojem notranjih zlorab v lizing podjetjih označuje kakršnokoli ravnanje, ki je neustrezno zaradi zlorabe zaupanja in povzroči izgubo oziroma tveganje nastanka izgube, storjeno pa je s strani zaposlenih ter oseb, ki na kakršnikoli pravni podlagi nastopajo v imenu in za račun lizing podjetja. S strani delodajalca je pričakovano, da bodo vse osebe, ki spadajo v notranje poslovanje družbe ravnale v dobro družbe v skladu z internimi pravili in navodili, ter bodo vestno in pošteno opravljale svoje delo v skladu z zakoni in predpisanimi postopki. Večina lizing družb ima oblikovane interne dokumente kot so etični kodeks ravnanja, poslovna politika, različni pravilniki, politika obvladovanja tveganja, organizacijska struktura itd. Lizing družbe, ki so del bančnih skupin, se pri v zvezi s pravilniki, zakonskimi zahtevami in obvladovanjem tveganj lahko naslonijo na priporočila matičnih bank. Največkrat so s strani matične banke organizirana tudi izobraževanja na omenjenih področjih za lizinške družbe, kot članice skupine (Jančar, 2014).

Za obvladovanje tveganj je torej zelo pomembno, da lizing hiše opravljajo redno interno revizijo, kar pomeni stalen nadzor in preverjanje skladnosti poslovanja. Organi vodenja in nadzora lizing družb morajo sprejemati ustrezne ukrepe za uspešno obvladovanje tveganj znotraj družb in dajati pozitiven zgled zaposlenim, poslovnim partnerjem in strankam v poslovnem okolju družbe.

3 SLOVENSKI LIZINŠKI TRG

Osnovna dejavnost lizing hiš je po Standardni klasifikaciji dejavnosti Statističnega urada Republike Slovenije označena s K64.910 – Dejavnost finančnega zakupa. Iz priloge 1 Osnovni podatki o dejavnosti finančnega zakupa, ki je bila pridobljena iz podatkovne baze Ebonitete na dan 11.05.2018, je razvidno, da so celotni prihodki dejavnosti v poslovnem letu 2016 znašali kar 307.528.626 EUR, pri čemer so na voljo bilančni podatki za 48 od 51 registriranih subjektov. Iz priloženih podatkov je razvidno, da gre za močno dejavnost, kjer je dobičkonosnost kar 14,65 %. Vrednost aktive dejavnosti predstavlja vrednost vseh sklenjenih pogodb in znaša 2.312.764.608 EUR za poslovno leto 2016. Pri dejavnosti finančnega zakupa ni velikega deleža lastnega kapitala, saj so ponudniki lizinga v vlogi subjekta financiranja in pri poslovanju potrebujejo vire sredstev, ki jih v večini zagotovijo lastniki, torej banke.

Kot je razvidno iz priloge 2, ima skupaj 51 subjektov registrirano dejavnost finančnega zakupa. Pri tem gre za delitev subjektov na:

- univerzalne lizing hiše v lasti bank (primer: GB Leasing d. o. o., SKB Leasing d. o. o., itd.),
- specializirane lizing hiše v lasti dobaviteljev (primer: Malgaj Leasing d. o. o., Porsche Leasing SLO d. o. o., itd.) in
- lizing hiše v lasti fizičnih oseb ali drugih pravnih oseb (Lizing d. o. o.).

Pri slednjih gre za lizing hiše, ki nikakor niso konkurenčne univerzalnim lizing hišam ali specializiranim lizing hišam v lasti dobaviteljev, saj zaradi problema pridobivanja virov, ki so nujno potrebni za opravljanje dejavnosti finančnega zakupa, nimajo možnosti obstanka na dolgi rok. Univerzalne lizing hiše se delijo na samostojne (na primer hčerinska podjetja bank, kot je v primeru SKB d. o. o. in Skb Leasing d. o. o.) in integrirane v banko (na primer UniCredit Banka Slovenija d. d. in UniCredit leasing, d. o. o.).

3.1 Struktura slovenskega liziškega trga

Odbor za lizing sektor v Sloveniji redno objavlja statistične podatke o poslovanju lizing podjetij. Glede na zadnje objavljene statistične podatke - Statistični podatki leasing podjetij, 31.12.2017 - lahko razberemo, kakšno je bilo poslovanje lizing hiš v poslovnem letu 2017. Pri tem velja opozoriti, da znotraj poročil niso razkrita dejanska imena posameznih lizing družb, kot so bila v preteklosti, saj se podatki o tržnih deležih ne razkrivajo več. V preteklosti so podatke o poslovanju lizing družb zbirali na treh različnih mestih, in sicer znotraj Banke Slovenije, Statističnega urada Republike Slovenije in odbora za lizing sektor ZBS. Ker je Slovenija premajhna in je zbiranje statističnih podatkov na treh različnih mestih nesmiselno, sta Banka Slovenije in odbor za lizing sektor sklenila dogovor, da se bodo statistični podatki zbirali znotraj odbora za lizing sektor ZBS, nato pa bodo pridobljene podatke posredovali Banki Slovenije. Ob tem dogovoru je bila določena tudi sama matrika poročanja. Pogoji odbora za lizing sektor je bil, da se podatki po obdelavi v določeni meri posredujejo nazaj, pri čemer je statistika predpisana s strani Banke Slovenije in se posledično določenih podatkov ne razkriva. V spodnji tabeli 5, kjer je prikazan skupni promet glede na lizing hiše, imena le-teh niso razkrita. Ne glede na to pa lahko posamezna lizing hiša na podlagi podatkov, ki jih je poročala, razbere svojo pozicijo znotraj tabele.

Po poročanju ZBS so na dan 15.05.2018 naslednje lizing družbe članice združenja: Aleasing, BKS Leasing, DBS Leasing, GB Leasing, NLB Leasing, Porsche Leasing, RCI Banque, Francija, bančna podružnica Ljubljana, SKB Leasing, SKB Leasing Select, Sparkasse Leasing S, Summit Leasing Slovenija in VBKS Leasing.

*Tabela 5: Skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2017, brez financiranja zalog
(v mio EUR)*

Poročevalec	SKUPNI PROMET								
	Nabavna vrednost	TD %	RANG	Financirana vrednost	TD %	RANG	Št. pogodb	TD %	RANG
Lizing hiša 1	306,97	23,19	1	272,56	25,51	1	15.544	18,01	2
Lizing hiša 2	254,37	19,21	2	188,29	17,62	2	11.348	13,15	3
Lizing hiša 3	228,77	17,28	3	183,02	17,13	3	42.304	49,03	1
Lizing hiša 4	113,99	8,61	4	89,87	8,41	4	2.181	2,53	6
Lizing hiša 5	109,92	8,3	5	85,01	7,96	5	4.721	5,47	5

se nadaljuje

Tabela 5: Skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2017, brez financiranja zalog (v mio EUR) (nad.)

Poročevalec	SKUPNI PROMET								
	Nabavna vrednost	TD %	RANG	Financirana vrednost	TD %	RANG	Št. pogodb	TD %	RANG
Lizing hiša 6	86,22	6,51	6	60	5,62	6	5.387	6,24	4
Lizing hiša 7	57,88	4,37	7	42,89	4,01	8	1.316	1,53	8
Lizing hiša 8	56,65	4,28	8	56,65	5,3	7	176	0,2	12
Lizing hiša 9	36,24	2,74	9	30,63	2,87	9	474	0,55	10
Lizing hiša 10	23,59	1,78	10	19	1,78	10	395	0,46	11
Lizing hiša 11	23,27	1,76	11	17,06	1,6	11	1.329	1,54	7
Lizing hiša 12	9,21	0,7	12	9,21	0,86	12	762	0,88	9
Lizing hiša 13	7,12	0,54	13	5,63	0,53	13	168	0,19	13
Lizing hiša 14	3,59	0,27	14	2,64	0,25	15	166	0,19	14
Lizing hiša 15	2,84	0,21	15	2,84	0,27	14	1	0	18
Lizing hiša 16	2,2	0,17	16	2,2	0,21	16	6	0,01	15
Lizing hiša 17	0,93	0,07	17	0,93	0,09	17	1	0	18
Lizing hiša 18	0,05	0	18	0,05	0	18	3	0	16
Lizing hiša 19	0,03	0	19	0,02	0	19	3	0	16
Skupaj	1.323,84	100		1.068,52	100		86.285	100	

Vir: Banka Slovenije (2018b).

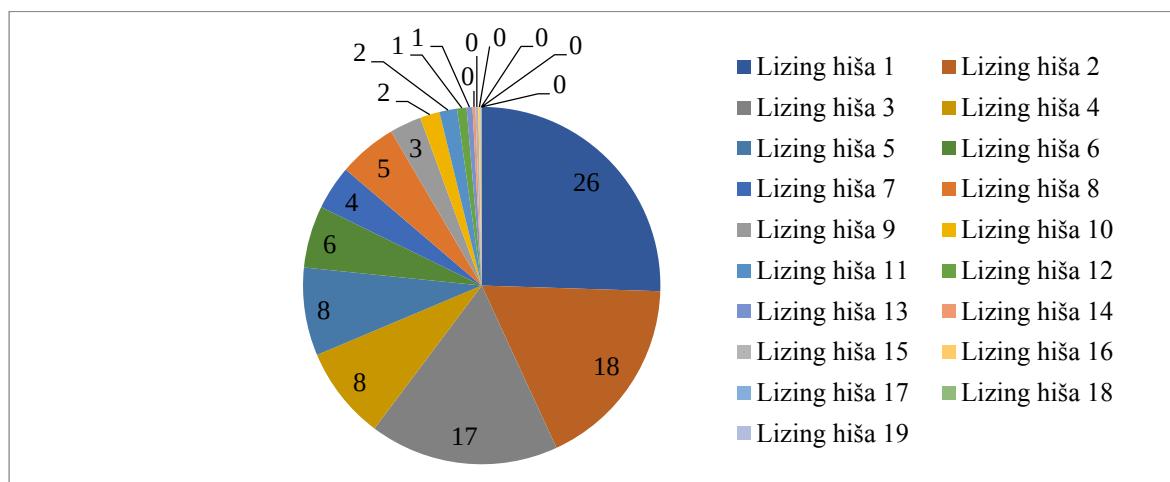
Po poročanju ZBS je znašala skupna financirana vrednost premičnin in nepremičnin, brez financiranja zalog v letu 2017, kar 1.068,52 mio EUR. Financirana vrednost nam pove, kakšna je vrednost v aktivih bilance stanja. Informacija o financirani vrednosti za posamezno lizing hišo nam pove, kakšno je poslovanje lizing hiše v smislu doseganja rasti, stagniranja ali padca. Če poenostavimo, na osnovi obstoječih in novih lizing pogodb lizing družba prejema prilive iz naslova obrokov, na ta način se zmanjšuje financirana vrednost, torej je pomembno, kakšna je financirana vrednost novih pogodb za ohranjanje rasti. V primeru stagniranja je razmerje 1:1, torej je za rast ključnega pomena, da lizing družba na mesečni oziroma letni ravni dosega realizacijo, ki je višja od prilivov iz naslova plačevanja obrokov. Na ta način se povečuje financirana vrednost lizing družbe, ki dosega rast in s tem povečuje tržni delež.

Na podlagi poročenih podatkov lahko razberemo, da je Lizing hiša 1 sklenila 15.544 novih pogodb, pri čemer je bila skupna financirana vrednost teh pogodb 272,56 mio EUR, kar pomeni, da je bilo sklenjenih manj pogodb visoke vrednosti. To lahko določimo na podlagi primerjave s podatki Lizing hiše 3, ki je v letu 2017 sklenila kar 43.304 novih pogodb, pri čemer je znašala financirana vrednost omenjenih pogodb 183,02 mio EUR. Torej je Lizing hiša 3 sklenila več pogodb nižje vrednosti. Skupno je bilo v poslovnem letu 2017 sklenjenih 86.113 lizing pogodb, od tega kar 49,13 % znotraj Lizing hiše 3. Tudi število pogodb, ki so bile znotraj posamezne lizing družbe sklenjene v preteklem letu, je izredno pomemben podatek, saj lahko število pogodb predstavimo kot nove posle, kar predstavlja

število pravnih ali fizičnih oseb, ki so sklenile pogodbeno razmerje in zaupajo lizing družbi. Pri tem lahko gre za nove ali obstoječe stranke, ki so imele v preteklosti že sklenjeno pogodbo z določeno lizing hišo. Vsak ponudnik financiranja si načelom želi pridobiti nove in obdržati obstoječe stranke, zato je potrebna skrb za obstoječe stranke in aktivno pridobivanje novih.

Iz tabele 5 smo uporabili podatke o tržnem deležu posamezne lizing družbe glede na financirano vrednost in pripravili 3D grafikon za lažjo predstavitev deležev posameznih lizing družb. Iz grafa na sliki 2 lahko razberemo, da tržni deleži glede na financirano vrednost lizing hiše 1, 2 in 3 skupaj predstavljajo približno 61 %, kar je skoraj 2/3 celotnega lizing trga. Ob enem so te tri lizing družbe v preteklem letu sklenile 69.196 lizing pogodb, kar predstavlja približno 80 % vseh sklenjenih pogodb v lizing sektorju po poročanju ZBS.

Slika 2: Tržni delež glede na financirano vrednost (v %)



Prirejeno po Banka Slovenije (2018b).

Za primerjavo je v tabeli 6 prikazan skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2014, brez financiranja zalog, ko so bili še na voljo statistični podatki tržnega deleža lizing hiš z navedbami konkretnih imen podjetij. Iz spodnje tabele lahko razberemo, da je imel takrat največji tržni delež po nabavni in financirani vrednosti Porsche Leasing SLO d.o.o. Zaradi dinamičnosti in številnih sprememb znotraj lizing sektorja pa je na podlagi tabele 5 nemogoče ugotoviti, ali ima omenjena lizing hiša danes še vedno največji tržni delež. Za določitev tržnih deležev posameznih lizing hiš bi bila potrebna natančna analiza računovodskih izkazov vseh lizing podjetij.

Tabela 6: Skupni promet premičnin in nepremičnin v letu 2014, brez financiranja zalog

Poročevalec	V mio EUR								
	Skupni promet								
	Nabavna vrednost (€)	RANG	TD %	Finančna vrednost (€)	RANG	TD %	Št. pogodb	RANG	TD %
PORSCHE LEASING	179,18	1	20,93	137,27	1	20,75	9.067	2	12,98
SUMMIT	135,54	2	15,83	112,75	2	17,05	35.854	1	51,31
SKB LEASING	133,41	3	15,58	96,82	3	14,64	6.266	3	8,97
VBS LEASING+VBS HIŠA	103,45	4	12,08	80,47	4	12,17	6.199	4	8,87
NLB LEASING	65,25	5	7,62	46,90	6	7,09	4.947	5	7,08
UNICREDIT leasing	64,01	6	7,48	52,13	5	7,88	1.616	7	2,31
FINOR	49,09	7	5,73	35,10	7	5,31	1.395	8	2,00
HYPO LEASING	41,64	8	4,86	30,80	8	4,66	1.851	6	2,65
BKS-LEASING	20,81	9	2,43	15,75	10	2,38	585	10	0,84
HETA Asset resolution	19,43	10	2,27	19,04	9	2,88	192	12	0,27
ALEASING	18,02	11	2,10	13,27	12	2,01	1.366	9	1,95
SPARKASSEN	16,64	12	1,94	13,80	11	2,09	305	11	0,44
DBS leasing	4,23	13	0,49	3,02	13	0,46	28	15	0,04
VBKS LEASING	3,71	14	0,43	3,00	14	0,45	112	13	0,16
RAIFFEISEN	1,35	15	0,16	1,06	15	0,16	72	14	0,10
SKUPINA KBM LEASING	0,22	16	0,03	0,21	16	0,03	11	17	0,02
MICRA T	0,08	17	0,01	0,07	17	0,01	14	16	0,02
PROBANKA LEASING	0,00	N.P.	0,00	0,00	N.P.	0,00	0	N.P.	0,00
DAIMLER AC LEASING	0,00	N.P.	0,00	0,00	N.P.	0,00	0	N.P.	0,00
AVTOTEHNA leasing	0,00	N.P.	0,00	0,00	N.P.	0,00	0	N.P.	0,00
RCI BANQUE	0,00	N.P.	0,00	0,00	N.P.	0,00	0	N.P.	0,00
SKUPAJ	856,06		100,00	661,46		100,00	69.880		100,00

Vir: Podjetje XYZ – interno gradivo (2014).

V tabeli 7 je predstavljen skupni promet premičnin glede na vrsto opreme za leto 2017. Znotraj tabele so zajete nabavna vrednost, financirana vrednost in število pogodb za oblike poslov finančnega lizinga, operativnega najema in posojila. Skupaj je bilo sklenjenih 86.113 pogodb, od tega je bilo 31.122 posojilnih pogodb in 9.018 pogodb o operativnem lizingu. Iz tega sledi, da je bilo sklenjenih 45.973 pogodb o finančnem lizingu, kar predstavlja približno 53 % vseh sklenjenih pogodb za premičnine. Od skupaj 86.113

sklenjenih pogodb za premoženje je bilo 46.439 pogodb za nova in rabljena osebna vozila, kar predstavlja približno 54 %.

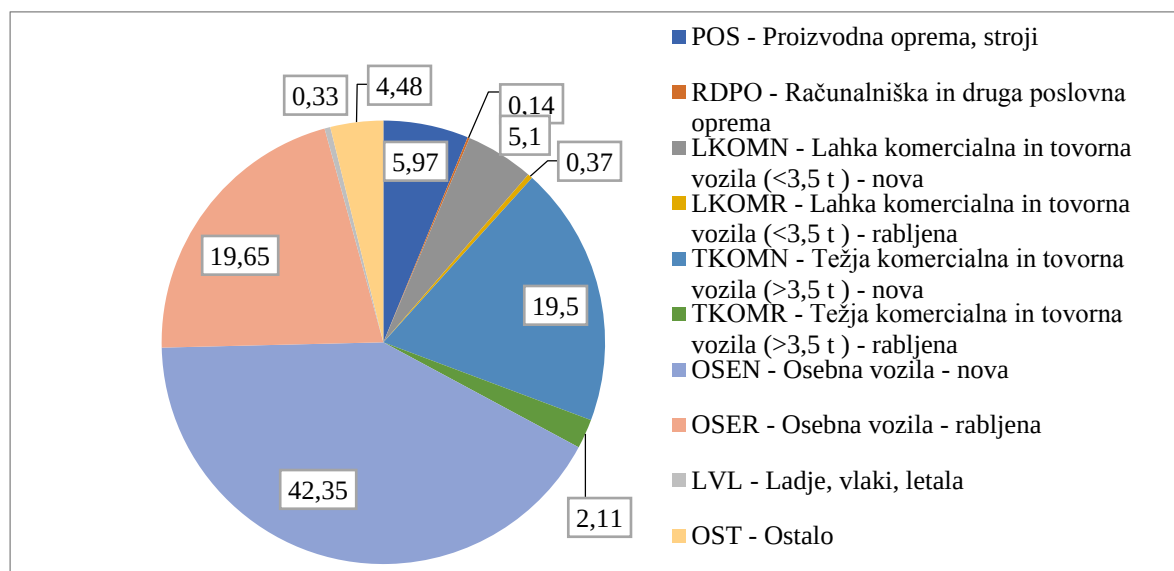
Tabela 7: Skupni promet premoženja glede na vrsto opreme v letu 2017 (v mio EUR)

	Skupaj		
	Nabavna vrednost	Financirana vrednost	Št. pogodb
POS - Proizvodna oprema, stroji	78.69	60.41	1,596
RDPO - Računalniška in druga poslovna oprema	1.9	1.46	40
LKOMN - Lahka komercialna in tovorna vozila (<3,5 t) - nova	63.03	51.67	3,040
LKOMR - Lahka komercialna in tovorna vozila (<3,5 t) - rabljena	4.6	3.73	364
TKOMN - Težja komercialna in tovorna vozila (>3,5 t) - nova	240.69	197.36	4,395
TKOMR - Težja komercialna in tovorna vozila (>3,5 t) - rabljena	27.16	21.34	810
OSEN - Osebna vozila - nova	529.06	428.82	27,664
OSER - Osebna vozila - rabljena	267.37	198.99	18,775
LVL - Ladje, vlaki, letala	5.36	3.37	29
OST - Ostalo	48.75	45.37	29,400
P0013 - komercialna in tovorna vozila	0	0	0
P0014 - osebna vozila	0	0	0
Skupaj	1,266.61	1,012.53	86,113

Vir: Banka Slovenije (2018b).

Glede na podatke v tabeli 7 lahko rečemo, da večji del financiranja premoženja predstavljajo pogodbe sklenjene za osebna vozila, pri čemer je najpogostejša oblika financiranja finančni lizing.

Slika 3: Financirana vrednost premoženja glede na vrsto opreme v % za leto 2017



Prilagojeno po Banka Slovenije (2018b).

Graf na sliki 3 prikazuje delež financirane vrednosti premičnin glede na vrsto opreme za leto 2017. Osebna vozila skupaj (nova in rabljena) predstavljajo približno 62 % celotne financirane vrednosti premičnin.

Glede na podatke v tabeli 8 lahko trdimo, da je bilo približno 30 % vseh pogodb sklenjenih za obdobje 5 do 10 let. V praksi se najpogosteje pojavlja financiranje za dobo 60 mesecev, kar potrjujejo tudi podatki v Tabeli 8. Potrebe strank se skozi leta spreminjajo. V preteklosti je veljalo prepričanje, da ni dobro biti zadolžen in so se stranke odločale za krajšo ročnost pogodb, da bi kar se da hitro poplačale dolg in zaključile pogodbo. Dandanes pa se stranke vedno bolj odločajo za daljšo dobo odplačevanja pogodb, saj si na ta način zagotovijo nižji mesečni obrok in lahko preostanek prihodka namenijo drugim investicijam oziroma lastnim potrebam. Približno 21 % vseh pogodb za premičnine je bilo sklenjenih za dobo do 12 mesecev, kar dejansko ni presenetljivo za nekoga, ki pozna lizing sektor in poslovanje lizing družb. V večini primerov so za dobo do enega leta sklenjene pogodbe, kjer je lastna udeležba zelo visoka. Lizing hiše imajo sklenjene pogodbe o sodelovanju z določenimi dobavitelji, tako na področju financiranja vozil, kot ostale opreme. V pogodbah o sodelovanju so vključena različna določila. Predvsem pri prodaji novih vozil se pogosto dogaja, da dobi kupec vozilo po nižji ceni v kolikor se odloči za nakup s financiranjem. Iz tega sledi, da se nekateri kupci raje odločijo za nakup s financiranjem, pri čemer plačajo nižjo ceno za vozilo. V takšnih primerih je polog po navadi zelo visok, na primer 80 %, medtem ko ostalih 20 % predstavlja financiranje za dobo 12 mesecev. Pri tem velja opozoriti, da imajo lizingojemalci možnost predčasnega poplačila po lizing pogodbi brez dodatnih stroškov poplačila.

Tabela 8: Skupni promet premičnin glede na ročnost pogodb v letu 2017 (v mio EUR)

	Skupaj		
	Nabavna vrednost	Financirana vrednost	Št. pogodb
00_01 - do 1 leta	217.88	210.81	18,431
01_02 - od 1 do 2 let	41.59	29.51	15,634
02_03 - od 2 do 3 let	80.9	58.45	8,018
03_04 - od 3 do 4 let	171.49	128.09	10,725
04_05 - od 4 do 5 let	190.67	151.15	7,579
05_10 - od 5 do 10 let	563.53	434.13	25,715
10_15 - od 10 do 15 let	0.53	0.38	9
15_20 - od 15 do 20 let	0	0	0
20_99 - nad 20 let	0.02	0.01	2
Skupaj	1,266.61	1,012.52	86,113

Vir: Banka Slovenije (2018b).

3.2 Poslovanje lizing družb

Banka Slovenije dvakrat letno pripravi Poročilo o finančni stabilnosti, kjer je tudi podpoglavje o poslovanju in uspešnosti lizing družb. Po poročanju se stanje ugodnih makroekonomskih razmer odraža tudi pri poslovanju lizing družb, kar se kaže v konstantni rasti novih lizing poslov. V prvih treh kvartalih poslovnega leta 2017 je bilo zaznati izrazito rast novih poslov v komercialnih bankah, ki ponujajo financiranje z lizingom, kar je posledica konsolidacije v lizing sektorju in integracije lizing hiš pod okrilje bank. V prvih devetih mesecih leta 2017 so komercialne banke medletno podvojile nove posle na 145,8 mio EUR, stanje poslov pa se je povečalo za kar 89 %, in sicer na 300 mio EUR (Banka Slovenije, 2018a).

Večinski delež rasti novih poslov v lizinškem sektorju še vedno predstavljajo premičninski posli, ki so v prvih treh kvartalih 2017 zasedali kar 94,4 % vseh novih poslov. To so premičninski posli nižjih vrednosti s krajšo dobo odplačevanja oziroma ročnostjo, ki so manj tvegani in kjer je kreditno tveganje bolj razpršeno. Na rast poslov vpliva povečano povpraševanje po financiranju osebnih, lahkih komercialnih in tovornih vozil, ki predstavljajo večinski delež poslov, kar je bilo predstavljeno že v podpoglavju struktura lizinškega trga v Sloveniji. Tudi v letu 2017 ostaja pretežna ročnost novih poslov med 5 do 10 let, tako kot v preteklih letih. Kar 40,5 % novih poslov je bilo sklenjenih znotraj omenjenega intervala dobe odplačevanja (Banka Slovenije, 2018a).

V letu 2017 se je izboljšala tudi kakovost lizinških poslov, kar dokazuje dejstvo, da so zapadle terjatve v zamudi nad 90 dni upadle za 1,9 odstotne točke. Glavni skupini lizingojemalcev ostajata na eni strani gospodinjstva in na drugi nefinančne družbe, ki sta konec tretjega kvartala leta 2017 predstavljali kar 2,5 mrd EUR oziroma 97,5 % vseh lizinških poslov. Uspešnost poslovanja lizinških družb se je v letu 2017 še povečala, kar dokazujejo tudi vrednosti izračunanih kazalnikov uspešnosti poslovanja za obdobje 2013 – tretji kvartal 2017. Celotni dobiček lizing podjetij se je v 2017 medletno povečal za 54 %, in sicer na 50 mio EUR, pri čemer so se celotni prihodki od prodaje storitev povečali za 3 %. Posledično se je zaradi rasti poslovanja lizing družb medletno povečalo tudi dolžniško financiranje znotraj sektorja za 3%. Glede na podatke Banke Slovenije se je v obdobju 2013–2017 konstantno zniževal delež dolžniškega financiranja lizing družb s tujimi finančnimi posojili (Banka Slovenije, 2018a).

3.3 Informacijska podpora (GMI)

Globus Marine International (v nadaljevanju GMI) je skupina podjetij, ki nudi podporo informacijske tehnologije (v nadaljevanju IT) podjetjem, ki se ukvarjajo z dejavnostjo finančnega zakupa in drugimi oblikami financiranja. Kot navaja Može (2008), uporablja informacijski sistem te skupine kar 80 % lizing družb na območju nekdanje Jugoslavije. Ta informacijski sistem je produkt podjetja iz Slovenije in omogoča celovito podporo lizing družbam. Trinivojska arhitektura informacijskega sistema NOVA zajema uporabniško,

podatkovno in aplikacijsko raven ter zagotavlja najvišjo varnost podatkov. GMI se pri razvoju posameznih orodij prilagodi potrebam in željam lizing družbe. Produkti so prilagojeni računovodskim, finančnim in davčnim predpisom in zahtevam, ki morajo biti upoštevani s strani lizing podjetij. Prednost tega, da večina lizing družb uporablja isti informacijski sistem, je v hitrejšem odkrivanju in odpravljanju morebitnih napak, uspešnem in testiranem uvajanju novosti in poenostavljanju standardov pri izmenjavi podatkov z drugimi sistemi in programi, ki jih uporablja določena lizing družba. Zaradi sodelovanja GMI in odbora za lizing sektor ZBS, ki je strokovni sodelavec GMI in deluje kot podporni organ pri projektih, je omogočena hitrejša odzivnost na zahteve in potrebe trga ter optimizacija delovnih procesov.

Kot GMI navaja na svoji spletni strani, se znotraj skupine ukvarjajo z informacijskimi rešitvami na področju lizinga in ostalimi dejavnostmi, ki so povezane z omenjeno dejavnostjo. Med drugim pomagajo lizing družbam pri koordinaciji davčno-računovodskih aktivnosti, pripravljajo statistične podatke za lizing združenja in evropsko lizing združenje Leaseurope, poleg tega pa sodelujejo in pripravljajo projekte tudi z drugimi ponudniki IT storitev (GMI, 2017).

3.4 Evropski lizing trg

Leaseurope je evropska federacija združenj podjetij, ki predstavlja krovni organ za panogo finančnega lizinga in operativnega najema na evropski ravni. V združenje je vključeno 45 članov združenj iz dvaintridesetih držav. Poslanstvo Leaseurope je predvsem zastopati in spodbujati interese članov združenja, torej interese lizing združenj in posledično interese lizing družb. Spodaj so navedene osnovne dejavnosti federacije (Leaseurope, 2018a).

- Zastopanje panoge finančnega lizinga in avtomobilskega poslovnega najema v razmerju do organov na evropski in mednarodni ravni kot stična točka za ključne interesne skupine.
- Spodbujanje panoge k pozitivnemu socialnemu in ekonomskemu okolju na ravni Evrope in na mednarodni ravni.
- Ozaveščanje članov združenja o različnih novostih, razvojnih produktih in napredkih v evropskem in mednarodnem okolju, ki vplivajo na panogo.
- Razvoj in zagovarjanje stališč panoge, ki so podprta s tehničnimi raziskavami in strokovnim znanjem.
- Priprava vseevropskih statistik z namenom opredeliti trende, oceniti stanje trga oziroma panoge in omogočiti primerjalno analizo.
- Članom nudi platformo za izmenjavo mnenj, najboljših praks, vzpostavitev stikov preko omrežja in omogočanje stikov s pomembnimi tretjimi osebami, kot so različni strokovnjaki, EU uradniki, itd.

Leaseurope je mednarodno neprofitno združenje, ki deluje v Bruslju. Tehnični odbor je zadolžen za oblikovanje stališč federacije v skladu z določenimi standardi in zakonodajnimi okviri. Izvajajo tudi različne analitične in kvantitativne raziskave na podlagi pregleda aktualnih globalnih tem na področju računovodstva in davkov, pravnih postopkov in bonitetnega nadzora (Leaseurope, 2018b).

Med glavne aktivnosti združenja Leaseurope spadajo:

- zbiranje ključnih informacij članov in drugih organov znotraj panoge in predaja le-teh članom združenja,
- priprava in objava raznoraznih študij, člankov in sporočil za javnost,
- raziskovanje aktualnih področij za lizing sektor in naročanje raziskav tretjih institucij ter
- organizacija dogodkov, seminarjev in izobraževanj.

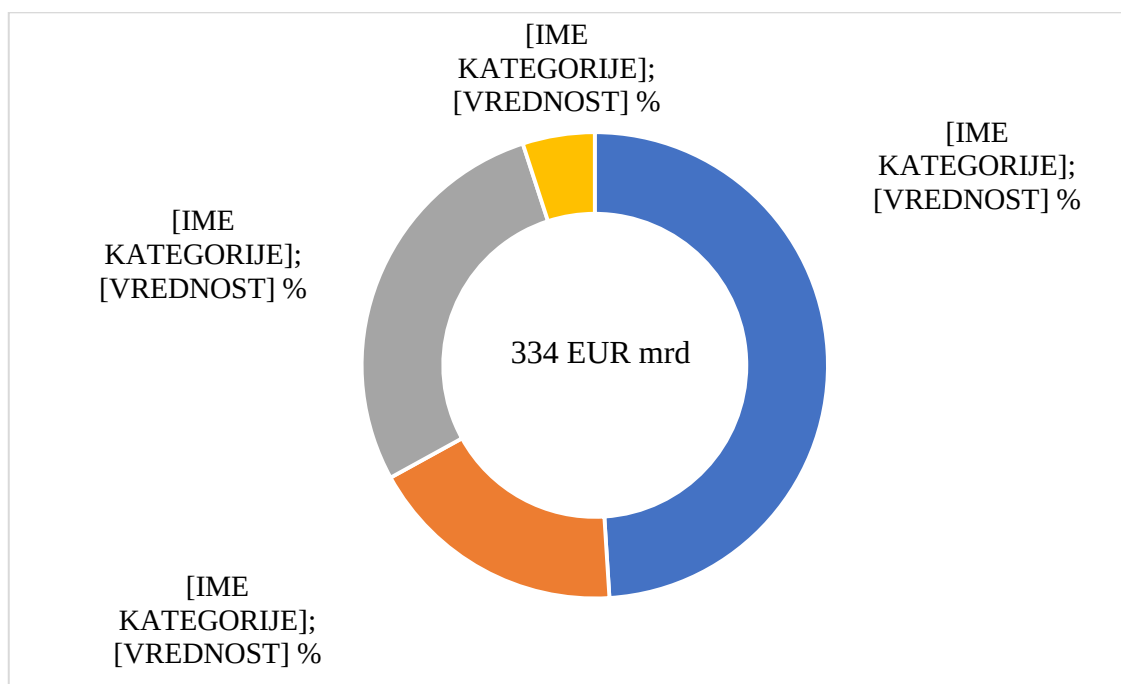
Za doseganje namena Leaseurope sprejema različne ukrepe, ki so lahko posredno ali neposredno povezani z delovanjem združenja in prispevajo k razvoju, ali omogočajo realizacijo projektov na področju razvoja. Zavzemajo se za učinkovito koordinacijo stališč in različnih pogledov članov z namenom doseganja skupnih točk in usklajevanja mnenj. S pripravo raznoraznih statistik analize stanja trga predstavljajo trende panoge in omogočajo izdelavo primerjalnih analiz (Leaseurope, 2018c).

Leaseurope je glavni vir informacij o lizingu v Evropi. Znotraj združenja pripravljajo 6 periodnih statistik in številne druge raziskave o trenutnih aktualnih dogajanjih za potrebe članov združenja. Federacija Leaseurope pripravlja letno statistično raziskavo z namenom podati informacije o stanju trga v številkah in predstaviti trende lizing panoge in panoge avtomobilskih najemov. Rezultati raziskave so posredovani članom združenja, kateri so deležni tudi predstavitev podrobnih rezultatov celotne raziskave (Leaseurope, 2018d).

V letu 2016 je znašal volumen novih lizing poslov 333,7 mrd EUR, kar predstavlja 10,3 % rast glede na leto 2015. Portfelj sredstev financiranih z lizingom se je v Evropi povečal za 6,4 % in je konec leta 2016 znašal 779,1 mrd EUR. Segment premičnin se je v letu 2016 povečal za 10,8 % glede na preteklo leto. Po poročanju Leaseurope je bilo v letu 2016 sklenjenih 317,9 mrd EUR novih poslov na področju premičnin, kamor spadajo oprema in vozila (Leaseurope, 2018d).

Iz slike 4 lahko razberemo, da je volumen novih lizing poslov na področju avtomobilske industrije, kamor spadajo osebna in komercialna vozila, predstavljal kar 67 % (225,3 mrd EUR) celotnega volumna novih lizing poslu v letu 2016 in ostaja največji segment na evropskem lizingu.

Slika 4: Volumen novih lizing poslov glede na vrsto opreme v letu 2016



Prirejeno po Leaseurope (2018d).

3.5 Trendi in zakonske zahteve znotraj slovenskega lizinškega sektorja

Glede na predhodne raziskave in podatke zbrane v tem magistrskem delu, lahko trdimo, da dosega lizing trg konstantno rast in je lizinga vse več. Težko je opredeliti glavni dejavnik obsega rasti lizing trga, zagotovo pa je eden od razlogov dejstvo, da so ljudje spoznali, kakšne so prednosti lizing pogodb in imajo vedno več informacij o tej vrsti financiranja. Dejansko to pomeni, da je miselnost populacije prestopila miselni okvir starejših generacij, ko je veljalo, da se ljudje zadolžujejo le v najhujši stiski (Bucik, 2006).

Kot navaja Metelko (2005), primerjava podatkov o lizingu premičnin in nepremičnin po letih prikazuje, da se delež financiranja premičnin vztrajno povečuje, medtem ko se, ravno obratno, delež financiranja nepremičnin zmanjšuje. Pri čemer velja opozoriti, da se v današnjem času le redke lizing družbe še ukvarjajo z lizingom nepremičnin.

Glede na izkušnje se je v zadnjih letih se je na trgu pojavilo tudi kar nekaj novih ponudnikov, ki obstoječim ponudnikom lizinga povzroča precej preglavic na področju lizinga opreme, saj strankam ponuja operativni najem za različne vrste oprem, kot so biro oprema, medicinska oprema, multimedijaska in IT oprema, itd. Pri večini podjetij je operativni lizing bolj zaželen oblika financiranja, saj dobijo sredstvo v uporabo brez pologa oziroma lastne udeležbe, ob poteku pogodbe pa predmet lizinga enostavno vrnejo lizingodajalcu, s čimer se izognejo prodaji sredstva in morebitnim težavam z zastarelostjo opreme. Iz tega sledi, da se potencialni lizingojemalci raje odločijo za operativni lizing, ki

je pri obstoječih ponudnikih lizinga dostopen le ožjemu krogu strank z odlično boniteto, kot za finančni lizing. Zaradi velike konkurence in želje po večjem tržnem deležu se lizing družbe, ki so bile do sedaj ozko usmerjene predvsem v avtomobilski lizing trg, zavzemajo za pridobitev tržnega deleža na področju lizinga opreme in oblikujejo oddelke za podporo temu segmentu.

Tudi sicer je konkurenca znotraj lizing sektorja velika, posledično pa lizing družbe ponujajo boljše pogoje za stranke z dobro boniteto, kot so na primer nižje obrestne mere, nižji stroški odobritve in lizing financiranje brez začetnega pologa. Ker se v praksi stranke zanimajo za lizing ponudbe pri več različnih ponudnikih, je izjemnega pomena tudi terensko delo lizing družb, kar pomeni, da so komercialisti na terenu v stalnih stikih z dobavitelji in strankami, saj na ta način pridobivajo konkurenčne ponudbe, ponujajo boljše pogoje ključnim strankam ter skrbijo za dobre poslovne odnose s poslovnimi partnerji in strankami.

Postopek odobritve lizinga se je v zadnjih letih precej podaljšal, na kar so v veliki meri vplivale zahteve zakonodajalca in prilagojene interne politike obvladovanja tveganja, pa tudi spremembe poslovanja na globalni ravni. V splošnem se pri poslovanju v svetu vse več pozornosti posveča poznavanju strank (ang. know your customer). Sem spadata identifikacija in preverjanje stranke, kar bo imelo velik oziroma vse večji pomen pri sklepanju poslov tudi v prihodnosti. Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (ZPPDFT-1), Ur. l. RS, št. 68/2016 v 4. členu določa, da so zavezanci po zakonu med drugim tudi pravne in fizične osebe, ki opravljajo posle v zvezi z dejavnostjo finančnega zakupa (lizinga), kar pomeni, da morajo lizing družbe pri identifikaciji strank in ostalih procesih poslovati v skladu z določili ZPPDFT-1. Prav zaradi zakonskih zahtev na področju ZPPDFT-1 so bile primorane lizing družbe v preteklih letih večkrat prilagoditi zahtevek oziroma vlogo za odobritev lizinga tako za pravne, kot za fizične osebe. Pri identifikaciji stranke se preverja tudi morebitno politično izpostavljenost stranke. Po 12. členu ZPPDFT-1 morajo zavezanci vzpostaviti politike, kontrole in postopke, ki zagotavljajo učinkovito ublažitev in obvladovanje tveganj pranja denarja in financiranja terorizma, pri čemer morajo v skladu z zakonom izvajati ukrepe za prepoznavanje oziroma identifikacijo stranke.

Zaradi dragocenosti in občutljivosti osebnih podatkov strank, katere določeni viri že označujejo kot najbolj dragocene informacije na svetu, je bila 27. aprila 2016 sprejeta Splošna uredba o varstvu podatkov (ang. General Data Protection Regulation – GDPR), ki je stopila v veljavo 25.05.2018 in velja v celotni EU, ne glede na to, ali je bila prenesena v lokalno zakonodajo ali ne. Uredba je uvedla predvsem večji nadzor in učinkovito izvajanje nadzora nad osebnimi podatki. Po omenjeni uredbi so lizing družbe upravljalci podatkov in morajo upoštevati, da se lahko izvaja zbiranje oziroma obdelava podatkov le na osnovi posameznikove izrecne privolitve, pri čemer morajo posamezniku omogočiti tudi umik privolitve ter zagotoviti pregledne in enostavno dostopne informacije o obdelavi podatkov. Upravljalci morajo zagotavljati tudi ustrezno vodenje evidence obdelave podatkov. Zaradi

sprejetja uredbe so morale lizing družbe prilagoditi številne procese z namenom zagotoviti skladnost poslovanja, kar je posledično vplivalo na postopke zbiranja informacij o strankah in postopek odobritve lizinga (Podjetje XYZ, 2018b).

Znotraj ZBan-2 je določeno tudi, da mora finančna institucija zagotoviti bonitetni nadzor in znotraj interne politike obvladovanja tveganja opredeliti bonitetne razrede. Prav zaradi teh določitev se je v številnih primerih podaljšal postopek odobritve lizinga predvsem za pravne osebe. Glede na to, da je večina slovenskih lizing družb v lasti bank, se postopek odobritve lizinga lahko občutno podaljša pri sinergijskih strankah (istočasno stranka banke in stranka lizing družbe v lasti banke), strankah z visoko izpostavo, strankah s slabšo bonitetno oceno in strankah z visokimi prihodki, saj je v teh primerih potrebno sodelovanje bančnega oddelka za obvladovanje kreditnega tveganja in lizing oddelka za obvladovanje kreditnega tveganja. V takšnih primerih je potrebna celovita analiza poslovanja in finančnih kazalcev potencialnega lizingojemalca.

Z 10.12.2016 je stopil v veljavo tudi Zakon o centralnem kreditnem registru (ZCKR), Ur. l. RS, št. 77/2016 znotraj katerega je določeno, da so lizing družbe poročevalske enote, ki so obvezno vključene v sistem izmenjave informacij glede zadolženosti fizičnih oseb ali poslovnih subjektov, s katerimi sklepajo kreditne oziroma lizing posle. Pri tem velja opozoriti, da so lizing družbe obvezne poročati v kreditni register SISBON, ki omogoča medsebojno izmenjavo in obdelavo osebnih podatkov fizičnih oseb. Tudi ta zahteva zakonodajalca je podaljšala postopek odobritve lizinga, zaradi prilagoditve delovnih procesov, da so le-ti v skladu z zakonom. Trenutno lizing družbe niso obvezne poročati v informacijski sistem SISBIZ, ki je namenjen izmenjavi podatkov in informacij o zadolženosti poslovnih subjektov, kar pa ne velja za banke. Zato lahko v prihodnosti pričakujemo, da se bodo morale lizing družbe, tako kot to že velja za banke, vključiti v informacijski sistem SISBIZ. V tem primeru se bodo morali posledično prilagoditi tudi delovni procesi znotraj lizing družb, kar pomeni, da lahko pričakujemo določene spremembe pri postopku odobritve lizinga za pravne osebe, ki se bo najverjetneje časovno podaljšal.

4 POSTOPEK ODOBRITEV IN OCENJEVANJE BONITETE

4.1 Opredelitev bonitete in pomen ocenjevanja

Boniteta (lat. bonitas) predstavlja skupek lastnosti določenega subjekta in je zelo širok pojem. Na področju bančništva se pri ocenjevanju subjekta z namenom zmanjševanja kreditnega tveganja z boniteto predstavi predvsem kreditno sposobnost, ki naj bi bila nekakšno zagotovilo, da je subjekt zanesljiv dolжник. Iz tega sledi, da sta boniteta in kreditna sposobnost sorodna pojma. Pojem boniteta opredeli splošni poslovni položaj določenega podjetja in njegovo perspektivo ter vsebuje kreditno sposobnost podjetja, njegovo likvidnost, solventnost, dobro ime in stabilen položaj na trgu (Žagar, 1991).

Poslovna razmerja vnašajo v standardno presojanje bonitetne ocene podjetja element zaupanja, kar pomeni ocenjevanje, na podlagi česa je fizična ali pravna oseba vredna zaupanja in prav tako vsebuje presojanje subjekta. Vse pogosteje se pojavlja ocenjevanje bonitete podjetja v digitalnem okolju, na podlagi elektronskega iskanja in obdelave informacij. Pri vsem tem pa je pomembno, da se pri ocenjevanju bonitete podjetja upošteva tudi njegova individualnost in posebnosti poslovanja. Pri ocenjevanju bonitete podjetja je potrebno upoštevati različne dejavnike, kot so obstoj podjetja oziroma koliko časa podjetje že posluje, specifične panoge znotraj katere deluje podjetje, finančni rezultati podjetja, v kateri fazi življenjskega cikla se nahaja ocenjevano podjetje, itd. Glede na hitro spreminjajoče se razmere na trgu je pomembno tudi spremljanje poslovanja podjetij, s katerimi smo že poslovali. Boniteta podjetja se je v praksi uveljavila kot kriterij, ki se uporablja pri različnih poslovnih transakcijah, k čimer so pripomogli ozaveščenost podjetij, zavedanje o potencialnih tveganjih in potreba po prepoznavanju nevarnosti in priložnosti podjetij (Knez-Riedl, 2001).

S poznavanjem bonitetne ocene se podjetja pri sklepanju poslov izognejo prevelikemu tveganju, zato je bila že sredi 19. stoletja iznajdena boniteta, s katero si podjetje pomaga pri obvladovanju številnih tveganj, ki jim je izpostavljeno. Bonitetno poročilo o subjektu po navadi vsebuje osnovne podatke, s katerimi se podjetje identificira, osnovno dejavnost podjetja, plačilne navade, finančne podatke preteklih poslovnih let, lastniško strukturo ter imena direktorjev in zastopnikov, aktualne članke, znotraj katerih je bilo podjetje omenjeno, in povezane družbe. Najpomembnejše informacije bonitetnih poročil so ocena tveganja (šifra, ki določuje razred tveganja), kreditno priporočilo (najvišji priporočen znesek pri poslovanju na odprto z ocenjenim podjetjem), plačilni ključ (povprečno št. dni zamude pri plačevanju) in trend poslovanja. Dandanes so te ocene izračunane s pomočjo računalniških programov, saj smo v tem času obkroženi s številnimi podatki in naprednimi tehnologijami, ki omogočajo računalnikom shranjevanje ogromne količine podatkov. Na ta način je olajšano delo in povečana produktivnost kreditnega analitika, ki pa ima še vedno ključno vlogo pri presoji mehkih (kvalitativnih) elementov. Prav zato je pri končni odločitvi in presoji bonitete prav človek še vedno nezamenljiv (Brvar, 2004, str. 50).

Kot navaja Brvar (1998), se je potrebno pri branju bonitetnih poročil zavedati, da lahko investitorju podatki v poročilih pomagajo pri odločitvi ali sploh skleniti posel in kakšni so pogoji za sklenitev, s čimer se tveganje zmanjša, ne pa tudi odpravi. In prav v nezmožnosti predvidevanj se kaže čar poslovanja.

Bonitetne agencije so tiste, ki ocenijo boniteto podjetij in na ta način izrazijo ugotovitve o tveganju naložbe oziroma plačilne sposobnosti preučevanega podjetja s preprosto oceno tveganja (ang. rating). Iz tega sledi, da je ocena nekakšno mnenje agencije o tveganju, da določena obveznost s strani dolžnika ne bo poravnana. Bonitetne agencije v večini poročil poudarijo, da je bila z njihove strani izdelana ocena, ki je neprimerljiva z ocenami drugih agencij zaradi specifičnosti definicij in metodologije, ki je bila uporabljena za pridobitev končne bonitetne ocene. Prav to pa je negativna informacija s strani rating agencij, saj

lahko na ta način postane njihova bonitetna ocena manj uporabna, saj daje ravno primerljivost bonitetnih ocen različnih agencij investitorju podrobnejšo sliko o tveganosti naložbe (Lampe, 2007, str. 39).

Ker so razmere na trgu vse bolj nepredvidljive, ima poznavanje poslovnih partnerjev strateški pomen. Učinkovito in sistematično presojanje bonitete in analiza podjetja pa je najbolj uveljavljen način pridobivanja ključnih informacij za namen sprejemanja strateških odločitev. Revidirani standardi so zaostрили presojanje bonitetnih ocen, obenem pa so ocenjevalcem bonitet podjetij, tako notranjim kot zunanjim, postavili zahteve za podajanje ažurnejših in celovitejših bonitetnih ocen (Knez-Riedl, 2003, str. 620).

S strani Banke Slovenije je bilo decembra 2016 v javnost dano sporočilo o začetku delovanja elektronskega sistema za izmenjavo podatkov o zadolženosti fizičnih oseb in poslovnih subjektov. V skladu z ZCKR je bil s strani Banke Slovenije vzpostavljen Centralni kreditni register (CKR v nadaljevanju). Za izmenjavo podatkov o zadolženosti fizičnih oseb je bil vzpostavljen sistem SISBON, izmenjavo podatkov o zadolženosti pravnih oseb pa sistem SISBIZ. CKR je bil vzpostavljen z namenom izboljšati procese ocenjevanja in obvladovanja kreditnih tveganj kreditodajalcev (lizingodajalcev) in z namenom vzpodbuditi politiko in ukrepe za odgovorno kreditiranje in preprečevanje prezadolženosti (Banka Slovenije, 2016).

4.2 Postopek odobritve in ocenjevanja bonitete fizične osebe

Pridobivanje podatkov o fizičnih osebah je zaostreno zaradi občutljivosti in posledično varovanja osebnih podatkov, ki jih lahko pridobimo le s soglasjem fizične osebe. Problem pridobivanja podatkov fizičnih oseb je aktualen, saj je financiranje fizičnih oseb po obsegu pomemben segment lizing družb in lahko pomeni veliko izpostavljenost kreditnemu tveganju. Prednosti zbiranja podatkov v enotnem registru so zmanjšanje verjetnosti, da se bodo stranke prezadolževale, izboljšanje vedenja finančnih institucij o značilnostih potencialnih strank, zmanjšanje potreb finančnih institucij po individualnem zbiranju podatkov in pridobitev orodja za discipliniranje kreditogjemalcev (Taškar Beloglavec & Taškar Beloglavec, 2016).

Kot navaja Hočevvar (2014), je ugotavljanja kreditne sposobnosti najbolj odgovorna naloga pri odobravanju kredita, enako pa velja tudi za odobritev lizing posla. Pravilna ocena kreditne sposobnosti potencialnega lizingogjemalca fizične osebe je ključnega pomena za zagotovitev varne naložbe z minimalnim tveganjem. Kot v 10. členu navaja Zakon o potrošniških kreditih (ZPotK-2), Ur. l. RS, št. 77/2016, mora dajalec kredita (v našem primeru lizinga) pred sklenitvijo pogodbe oceniti kreditno sposobnost potrošnika.

4.2.1 Zahtevana dokumentacija pri odobravanju lizinga fizičnih oseb

Večina ponudnikov lizinga v Sloveniji ima zelo podobne zahteve glede predložitve dokumentacije fizičnih oseb za potrebe odobritve lizing posla. Standardna zahtevana dokumentacija, ki jo morajo predložiti fizične osebe, zajema izpolnjeno vlogo za odobritev lizinga za fizične osebe, kopijo osebnega dokumenta in kopijo plačilnih list za zadnje tri mesece ali bančni izpis prometa na TRR za zadnje tri mesece. Na vlogi so navedeni ključni podatki za identifikacijo in preverjanje stranke. V večini primerov stranko identificirajo dobavitelji oziroma prodajalci, ki imajo z lizing hišo sklenjeno pogodbo o sodelovanju in so opravili izobraževanje o postopku identifikacije strank.

V primeru, ko za financiranje zaprosi fizična oseba kmetovalec, mora ta priložiti nekoliko drugačno dokumentacijo. Lizing hiše tudi v tem primeru zahtevajo izpolnjeno vlogo za fizične osebe in kopijo osebnega dokumenta. Zaradi dokazovanje statusa mora kmetovalec priložiti odločbo o statusu kmeta ali vsaj potrdilo o prejemu subvencij. V večini primerov je zahtevan tudi bančni izpis prometa na TRR za zadnjih 12 mesecev, iz katerega so razvidna nakazila pomembnih odjemalcev in prejete subvencije. Lizingodajalec lahko od kmetovalca zahteva tudi predložitve obvestila o katastrskem dohodku, prihodkih od prodaje pridelkov ali izpisek iz zemljiške knjige.

4.2.2 Zbiranje informacij in preverjanje bonitete fizičnih oseb

Svetovalec za lizing mora ob prejemu dokumentacije preveriti identiteto stranke, pristnost priloženih dokumentov in preveriti finančno spodobnost stranke. Pri preverjanju pristnosti plačilnih list je priporočljivo na javnodostopnih bazah preveriti tudi obstoj in boniteto delodajalca. V kolikor obstaja dvom o pristnosti plačilnih list, se lahko naknadno zahteva tudi bančne izpiske stranke, na katerih so razvidni prilivi, ali pogodbo o zaposlitvi iz katere je med drugim razvidno, ali je stranka zaposlena za določen ali nedoločen čas.

Kadar vlogo za odobritev vloži obstoječa stranka lizing hiše, se preverja tudi indeks plačilne discipline stranke, ki je zaveden v informacijskem sistemu in zgodovina stranke pri pogodbah, ki so bile sklenjene v preteklosti. Zaradi povezave javnodostopnih baz in informacijskega sistema lizing hiš se v sistemu prikaže opozorilo, v kolikor je bila stranka v osebnem stečaju.

V skladu z ZCKR, ki je bil sprejet novembra 2016, mora lizingodajalec v postopku odobritve lizing posla ali kreditnega posla opraviti vpogled v sistem SISBON. Vpogled v sistem se opravi na podlagi podpisane vloge za fizične osebe, ki je bila identificirana v skladu z zakonskimi zahtevami in internimi politikami obvladovanja tveganja oziroma navodili lizing družbe. Za pridobitev SISBON izpisa je potrebno vpisati podatke o davčni številki in datumu rojstva stranke, ki jih je moč razbrati iz izpolnjene vloge za fizične osebe in kopije osebnega dokumenta.

Namen vzpostavitve sistema SISBON je bil obvladovanje in učinkovito ocenjevanje kreditnega tveganja kreditodajalcev pri sklepanju in izvajanju kreditnih poslov s fizičnimi osebami. Z vzpostavitvijo sistema so želeli vzpodbuditi ukrepe in politike z namenom odgovornega kreditiranja ter nadzorovanega zadolževanja (preprečevanje prezadolženosti) fizičnih oseb. Člani SISBON-a v sistem dnevno posredujejo podatke o komitentih, poslih in poslovnih dogodkih, ki imajo vpliv na potek kreditnega posla. Ti podatki se v sistemu hranijo 4 leta po prenehanju obveznosti iz kreditnih poslov in obveznosti dajalca zavarovanja (SISBON, 2017).

4.2.3 Primer 1: analiza podatkov in odločitev kreditnega odbora o odobritvi posla

Za primer analize kreditne sposobnosti fizične osebe smo izbrali osebo, ki je za nedoločen čas zaposlena v podjetju XY d. o. o. S strani stranke, ki smo jo identificirali, smo prejeli popolno izpolnjeno vlogo. Po preverjanju priloženih plačilnih list in delodajalca ugotovimo, da je priložena dokumentacija pristna in lahko nadaljujemo s postopkom.

Po pregledu plačilnih list izračunamo, da znaša povprečna izplačana plača fizične osebe v zadnjih treh mesecih cca. 926 EUR (uporabimo podatek o izplačilu plače na TRR).

V prilogi 4 se nahaja primer izpisa SISBON za fizične osebe, ki je bil narejen v testnem okolju in katerega podatki so izmišljeni (se ne nanašajo na obstoječo fizično osebo). Iz izpisa je razvidno, da ima stranka že obstoječo pogodbo o lizingu (postavka FLIZ), ki je bila sklenjena junija 2016, in sicer za dobo 72 mesecev, pri kateri znaša mesečni obrok 184,04 EUR. Na enak način je izpisan podatek, v kolikor ima stranka na primer mesečne obveznosti iz naslova osebnega kredita (postavka OSKR) ali stanovanjskega kredita (postavka STKR). Ker ima stranka sklenjeno obstoječo lizing pogodbo, je dobrodošla informacija, ali se bo pogodba zaključevala, saj bi to pomenilo, da stranka v bodoče ne bo imela mesečnih obveznosti iz naslova tega posla. Glede na podatke izpisa stranka v zadnjih 12 mesecih ni imela nobenih negativnih dogodkov, kamor spadajo zamude plačila obveznosti, nepoplačan dolg, izterjava, izvršbe, odpoved pogodbe, zaključek pogodbe, pri katerem dolg ni bil poravnán, ipd. Prav tako je iz izpisa razvidno, da je imela stranka leta 2010 in 2011 izterjave (postavka IZT). Ta informacija je za lizingodajalca zelo pomembna, saj se nanaša na plačilno disciplino posameznika in na njegove plačilne navade. V takšnih primerih lizingodajalci, če se jim zdi smiselno, zahtevajo obrazložitev negativnih dogodkov.

Stranka se zanima za lizing vozila, kjer znaša na podlagi pripravljene informativne ponudbe, mesečni obrok za lizing 218,55 EUR ob 30 % pologu. Torej imamo sedaj vse potrebne informacije za preverjanje kreditne sposobnosti fizične osebe, da preverimo, kakšen znesek dohodka stranki ostane po plačilu vseh mesečnih obveznosti, pri čemer je potrebno omeniti, da je trenutno minimalna slovenska plača 638 EUR neto. V skladu z zakonodajo mora posamezniku po trganem obroku iz naslova kredita ostati zakonsko določena minimalna plača. Za lizing posle to ne velja, zato imajo lizing hiše oblikovane interne

politike obvladovanja tveganja, v katerih je določeno, kakšna vsota mora po trganem lizing obroku in ostalih mesečnih obveznostih ostati na računu, kar je v internih politikah vezano na začetni polog.

926 EUR (povprečni mesečni dohodek)

-184,04 EUR (obstoječa mesečna obveznost z naslova lizing posla)

-218,55 EUR (mesečna obveznost z naslova lizing posla po sklenitvi pogodbe)

=523,41 EUR (ostane stranki na TRR po trganih mesečnih obveznostih)

Ob vseh navedenih informacijah se osebe, ki imajo pooblastila za odobravanje lizing poslov, znotraj lizing hiše odločajo o tem, ali je fizična oseba kreditno sposobna in ocenijo ali, bo sposobna plačevanja bodočih terjatev pogodbenega razmerja.

Dodatno se tveganost stranke opredeli tudi na področju kriterijev, kot sta status oziroma dejavnost stranke (politična izpostavljenost) in geografsko območje iz katerega prihaja stranka (države s šibkimi sistemi za preprečevanje pranja denarja in financiranja terorizma, države z visoko stopnjo korupcije ali kriminala, države, zoper katere so bili uvedeni omejevalni ukrepi).

4.3 Postopek odobritve in ocenjevanja bonitete pravnih oseb

Tradicionalno pojmovanje bonitete podjetja poudarja in upošteva le posamezne lastnosti podjetja, kot so kreditna in plačilna sposobnost ter plačilna zanesljivost. Na ta način se upoštevajo le tiste lastnosti, ki so pomembne z vidika finančne varnosti naložbe, saj je bistvo takšnega poznavanja bonitete predvsem zmanjšanje oziroma zavarovanje pred finančnim tveganjem. Pri sodobnem pojmovanju bonitete se upoštevajo tudi druge lastnosti in značilnosti podjetja, kot so kakovostni dejavniki, potenciali in okolje podjetja. Kot še navaja Knez-Riedl (2000), je analiza poslovanja obvezen metodološki korak pri ocenjevanju bonitete podjetja. To velja tudi za lizingodajalca, saj so njegovi cilji predvsem rast premoženja, varna naložba in prihodki iz naslova obresti.

V praksi se uporabljajo številni modeli, ki preučujejo medsebojno povezanost kazalnikov, na podlagi katerih se ocenjuje boniteta podjetij. Eden izmed najbolj znanih modelov v strokovni literaturi je Du Pontov model, ki so ga začeli uporabljati že leta 1920. Spremljanje dobičkonosnosti glede na posamezne naložbene centre je bil osnovni namen Du Pontovega modela (Bergant, 2013).

Lizing podjetja veliko pozornosti posvetijo finančni analizi poslovanja podjetja, saj na podlagi te analize presodijo tudi plačilno sposobnost subjekta. Zaradi potrebe po prepoznavanju in zmanjšanju kreditnega tveganja se znotraj postopka odobritve lizing posla pri pravnih osebah pripravi analiza preteklega in tekočega poslovanja podjetja na podlagi finančnih kazalnikov in računovodskih izkazov. Znotraj lizing družb je še vedno

glavni namen ocenjevanja bonitete zavarovanje pred finančnim oziroma kreditnim tveganjem.

4.3.1 Zahtevana dokumentacija pri odobranju lizinga pravnih oseb

Dokumentacija, ki jo morajo pravne osebe priložiti pri odobritvi lizing posla, je odvisna tudi od pravnoorganizacijske oblike in politike lizing družbe. Pri tem v večini primerov za samostojne podjetnike, družbe z omejeno odgovornostjo in delniške družbe velja, da morajo predložiti izpolnjeno vlogo za odobritev lizinga za pravne osebe, kopijo osebnega dokumenta zakonitega zastopnika in finančne izkaze (bilanco stanja in izkaz poslovnega uspeha) za zadnji dve leti poslovanja. Nema lokrat pa se zgodi, da lizing hiše zahtevajo tudi izpis o prometu na TRR za zadnjih 12 mesecev ali medletne bilance podjetja, saj lahko na podlagi teh podatkov ocenijo tekoče poslovanje podjetja in ga primerjajo s preteklimi podatki.

4.3.2 Pridobivanje ključnih informacij za potrebe analize poslovanja pravnih oseb

Kot je bilo omenjeno v podpoglavju 4.3.1, morajo pravne osebe predložiti bilanco stanja in izkaz poslovnega izida za zadnji dve leti poslovanja. Omenjeni bilančni podatki so lizingodajalcu in širši javnosti dostopni tudi preko različnih bonitetnih ponudnikov kot so Ajpes, Gvin, Ebonitete, Coface Slovenija, Creditreform in drugi. Poleg bilančnih podatkov, pa so na določenih portalih dostopne tudi informacije o insolventnosti, transakcijskih računih, lastnikih, povezanih podjetjih, itd.

Pri pravnih osebah, ki imajo glede na podatke bonitetnih ponudnikov slabšo boniteto, lahko lizingodajalec zahteva tudi dodatne obrazložitve preteklega poslovanja. Lizing hiše imajo za to oblikovane interne obrazce, ki so poslani stranki v izpolnitev.

4.3.3 Primer 2: Finančna analiza podjetij XX in YY

Za predstavitev postopka odobritve in odločanja bom pripravila finančno analizo računovodskih izkazov pravnih oseb na podlagi ključnih finančnih kazalnikov, kot to v praksi poteka v izbranem lizing podjetju. S pomočjo predstavljenih finančnih kazalnikov bom pridobila informacije o preteklem poslovanju obeh izbranih podjetij, z namenom predvideti oziroma oceniti poslovanje podjetij v prihodnosti. Za potrebe primerjalne finančne analize sem izbrala podjetje z dobro in podjetje z nekoliko slabšo bonitetno oceno znotraj panoge. Po analizi finančnih kazalnikov bom predstavila še nekatere druge pomembne informacije za potrebe odločanja izbrane lizing družbe.

Kot navaja Duhovnik (2002), nam izračunana vrednost kazalca poda neko informacijo šele, ko to vrednost primerjamo s kazalci istega podjetja znotraj različnih časovnih obdobj, s panožnim povprečjem ali s kazalci drugih podjetij znotraj panoge. Zato bom primerjala

kazalce dveh izbranih podjetij znotraj iste dejavnosti in vzporedno vrednosti primerjala tudi z vrednostmi kazalcev povprečja mikro podjetij v panogi oziroma dejavnosti (označili jih bomo s PP).

Pri izboru nabora kazalnikov je priporočljivo upoštevati, da je izhodišče za izbiro kazalnikov vedno namen analize. Poleg tega si je treba prizadevati za manjše število pomembnih kazalnikov, ki bodo usmerjali k namenu analize in prikazu stanja poslovanja podjetja. Za samo analizo je pomembno tudi načelo objektivnosti kazalnika, saj ne kažejo vse vrste kazalnikov enake bonitete o istem podjetju (Bergant, 2011). Pri finančni analizi bomo zato predstavili izbrane finančne kazalnike in na podlagi teh ocenili kreditno sposobnost podjetij.

4.3.3.1 Predstavitev analiziranih podjetij

Analiziranih podjetij ne bom poimenovala, zato bom uporabljala oznaki podjetje XX in podjetje YY. Obe podjetji imata registrirano dejavnost E 38.110 (zbiranje in odvoz nenevarnih odpadkov) in letne prihodke od 400 do 500 tisoč EUR v letu 2017.

Podjetje XX je po obliki družba z omejeno odgovornostjo. Po Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/2009 ga opredelimo kot mikro podjetje, saj povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset in čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 EUR. Ustanovljeno je bilo leta 2006, kar pomeni, da je na trgu prisotno že več kot 10 let. Osnovna dejavnost podjetja zajema praznjenje, čiščenje in dezinfekcijo greznic ter kanalov, opravljajo pa tudi sanacije cevovodov, pregled cevi s kamero in ostale povezane storitve.

Podjetje YY je prav tako družba z omejeno odgovornostjo, ki se v skladu z ZGD-1 uvršča med mikro družbe. Ustanovljeno je bilo leta 1994, kar pomeni, da ima podjetje več kot 20-letno zgodovino. Osnovna dejavnost podjetja je zbiranje odpadnih materialov z namenom reciklaže. Specializirani so predvsem za kategorijo odpadnih materialov, pri katerih je potreben specifičen pristop k zbiranju in recikliranju. Zavzemajo se za odstranitev le-teh na okolju prijazen način.

4.3.3.2 Kazalniki stanja financiranja (vlaganja)

Delež kapitala v financiranju oziroma stopnja lastniškosti financiranja. Izbrani kazalnik nam pokaže stopnjo lastniškega financiranja vseh sredstev podjetja. Če je delež sredstev, ki je financiran s kapitalom večji, to pomeni, da je podjetje manj tvegano za upnike, saj lastniki nosijo večji del tveganja, kar je pozitiven znak za upnike. Torej višja kot je vrednost kazalnika, večja je varnost naložbe lizingodajalca. S pomočjo tega finančnega kazalnika skuša lizing hiša oceniti, kakšna je tveganost vračila glavnice in pripadajočih obresti.

$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (1)$$

Tabela 9: Stopnja deleža kapitala v financiranju podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	52,15	45,55	37,12
2016	56,82	44,50	17,40
2015	42,70	44,96	19,97

Prirejeno po Ebonitete (2018).

V Tabeli 9 je delež kapitala v financiranju izražen v odstotkih, kar pomeni, da smo rezultat pomnožili s 100. Delež kapitala v financiranju za podjetje XX v letu 2017 je 0,5215, kar pomeni, da 52,15 % (več kot polovico) celotnih obveznosti do virov sredstev predstavlja kapital, ki velja za najbolj kakovostno obliko financiranja. Če ta rezultat primerjamo s podatkom o deležu kapitala v financiranju na ravni mikro podjetij v panogi, ki znaša 37,12 %, lahko rečemo, da ima podjetje XX nadpovprečno vrednost kazalnika, kar je pozitiven znak za lizingodajalca. Pri podjetju YY znaša delež kapitala v financiranju 45,55 %, kar je prav tako nadpovprečen rezultat glede na vrednost kazalnika na ravni mikro podjetij panoge. Delež kapitala v financiranju je skozi leta konstanten pri obeh opazovanih podjetjih,

Delež dolgov v financiranju oziroma stopnja dolžniškosti financiranja. Kot je razvidno iz imena, nam kazalnik pokaže dolžniško financiranje sredstev v podjetju in je komplementaren predhodnemu kazalniku. Delež dolgov v financiranju nam pove, kakšna je stopnja zadolženosti podjetja oziroma nam poda informacijo o odvisnosti subjekta od zunanjih virov financiranja. Ko je stopnja zadolženosti višja, se povečuje tudi kreditno tveganje podjetja.

$$\text{Delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \quad (2)$$

Tabela 10: Delež dolgov v financiranju podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	47,85	43,15	60,78
2016	43,18	44,04	80,66
2015	53,38	43,65	77,22

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Delež dolgov v financiranju znaša na ravni mikro podjetij panoge 60,78 %, kar pomeni, da so mikro podjetja v izbrani dejavnosti v povprečju večji del financirana s tujimi in ne lastnimi viri financiranja.

Iz tabele 10 lahko razberemo, da znaša delež dolgov v financiranju pri podjetju XX 47,85 % v letu 2017, kar pomeni, da je toliko sredstev podjetja financiranih s strani tujih virov financiranja, kot so različnih financerji in dobavitelji. Delež dolgov v financiranju za podjetje YY v letu 2017 znaša 43,15 %.

Vrednost kazalnika za opazovano obdobje je pri obeh podjetjih konstantna in ni zaznati večjih nihanj.

Kazalnik solventnosti. Ta finančni kazalnik nam poda oceno o dolgoročni plačilni sposobnosti podjetja oziroma o njegovi solventnosti, kar je za lizingodajalca v primeru dolgoročnih naložb prav tako pomembna informacija. Izbrani kazalnik nam pove, v kolikšni meri velja financiranje dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri v opazovanem podjetju. Višja vrednost kazalnika pomeni, da je stopnja pokritosti dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri večja, posledično je tudi presežek dolgoročnih virov višji (Ebonitete, 2018).

Tabela 11: Kazalnik solventnosti podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	181,56	88,62	138,12
2016	124,71	94,31	115,26
2015	99,06	91,71	121,31

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Glede na podatke v tabeli 11 lahko zaključimo, da so znotraj podjetja XX v letih 2016 in 2017 dolgoročna sredstva v celoti financirana z dolgoročnimi viri financiranja, pri čemer dolgoročni viri s presežkom kar 81,56 % na dolgoročna sredstva, financirajo tudi kratkoročna sredstva podjetja v letu 2017.

Vrednost kazalnika solventnosti podjetja YY v letu 2017 znaša 88,62, kar pomeni, da dolgoročna sredstva niso v celoti financirana z dolgoročnimi viri financiranja, kar lahko pri omenjenem podjetju povzroči tudi nelikvidnost, na kar mora biti lizingodajalec pri analizi podjetja pozoren.

4.3.3.3 Kazalniki plačilne sposobnosti

Kratkoročni koeficient ali koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti. Vrednost izračunanega koeficienta nam poda informacijo o tem, ali je opazovano podjetje

spodobno poravnati svoje tekoče kratkoročne obveznosti. S strani lizingodajalca je zaželjena čim višja vrednost kazalnika.

Optimalna vrednost kratkoročnega koeficienta ni določena, pa vendar nam vrednost pomaga pri ocenjevanju plačilne sposobnosti opazovanega podjetja. V kolikor je zaznано konstantno zmanjševanje vrednosti koeficienta, to nakazuje na negativni trend. Pri tem je potrebno posvetiti pozornost tudi vprašanju ali ima podjetje med kratkoročnimi sredstvi vključena tudi sredstva, ki jih ne more na hitro unovčiti in so posledično s tem neuporabna za poplačevanje tekočih obveznosti. Med takšna sredstva spadajo na primer zaloge.

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (3)$$

Tabela 12: Kratkoročni koeficient podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	3,89	0,6	1,34
2016	2,11	0,71	1,15
2015	1,11	0,72	1,22

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Vrednosti kratkoročnega koeficienta podjetja XX za obdobje 2015–2017 nakazujejo na pozitiven trend. Rezultati v tabeli 12 kažejo, da je podjetje sposobno poravnati svoje tekoče kratkoročne obveznosti, kar nakazuje na odlično plačilno sposobnost podjetja.

Na drugi strani pa so vrednosti izračunanih kratkoročnih koeficientov podjetja YY za obdobje 2015–2017 malo bolj zaskrbljujoče. Pri izračunanih vrednostih je opaziti negativni trend, saj je izračunani koeficient iz leta v leto nižji. Pri tem se pojavi vprašanje, ali je podjetje YY sposobno poravnati svoje tekoče kratkoročne obveznosti.

Vrednosti kratkoročnega koeficienta v obdobju 2015–2017 so pri opazovanju povprečja mikro podjetij v panogi stabilne, nihanja pa zanemarljiva.

Pospešeni koeficient ali koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti. S kazalnikom izrazimo razmerje med unovčljivostjo kratkoročnih sredstev (zmanjšana so za zaloge) in zapadlostjo kratkoročnih obveznosti. V literaturi se pogosto pojavljajo tako imenovane "pravilne" vrednosti omenjenega kazalnika, ki bi naj bila višja od 1. V praksi velja, da je vrednost kazalnika odvisna tudi od dejavnosti, v kateri deluje opazovano podjetje. Pospešeni koeficient konzervativno pokaže plačilno sposobnost podjetja, saj velja predpostavka neunovčljivih zalog. Iz tega sledi, da je vrednost kazalnika nižja v dejavnostih, kjer so zaloge hitro unovčljive (Slapničar, 2013).

$$\begin{aligned} \text{Pospešeni koeficient} &= \frac{\text{kratkoročna sredstva-zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \\ &= \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \end{aligned} \quad (4)$$

Tabela 13: Pospešeni koeficient podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	3,89	0,31	1,26
2016	2,11	0,27	1,10
2015	1,11	0,43	1,15

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Na podlagi podatkov o vrednostih kratkoročnega koeficienta (tabela 12) in pospešenega koeficienta (tabela 13) podjetja XX za leti 2017 in 2016 ugotovimo, da so po izračunih vrednosti enake, kar je smiselno glede na to, da podjetje v bilanci stanja za omenjeni leti nima zalog. Podjetje XX je imelo, razvidno iz bilance stanja, v letu 2015 zaloge v višini 972 EUR, kar je zanemarljivo malo, zato se pri izračunu kazalnikov na dve decimalni mesti ne opazi razlike v vrednosti.

Pri opazovanju rezultatov izračunov kratkoročnega koeficienta in pospešenega koeficienta podjetja YY v obdobju 2015–2017 vidimo, da so vrednosti pospešenega koeficienta precej nižje kot vrednosti kratkoročnega koeficienta, kar pomeni, da ima podjetje v bilanci stanja velik delež zalog. Morda bi bilo smiselno, da lizingodajalec glede na vrednosti obeh kazalnikov podjetja YY pridobi dodatne obrazložitve glede stanja zalog in smiselnost višine zalog glede na dejavnost podjetja. Likvidnost podjetja je glede na rezultate vprašljiva in bistveno slabša kot likvidnost v panogi ali likvidnost podjetja XX. Podjetje XX bi lahko s stanjem kratkoročnih sredstev v letu 2017 poplačalo le 31 % vseh kratkoročnih obveznosti, kar predstavlja negativni signal za lizingodajalca.

Obratni kapital. Z obratnim kapitalom so izražena sredstva podjetja, ki jih le-to potrebuje za uspešno in tekoče poslovanje. Sem spadajo denar, terjatve do kupcev, obveznosti do dobaviteljev in zaloge. Višina obratnega kapitala predstavlja presežek kratkoročnih sredstev glede na kratkoročne obveznosti opazovanega podjetja. V primeru negativnega obratnega kapitala, predvsem če to velja za daljše opazovano obdobje, je to negativni signal za lizingodajalca.

$$\text{Obratni kapital} = \text{kratkoročna sredstva} - \text{kratkoročne obveznosti} \quad (5)$$

*Tabela 14: Obratni kapital podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi
(v EUR)*

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	150.008	-65.574	25.650
2016	55.367	-33.835	23.442
2015	-2.476	-49.044	29.517

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Na podlagi podatkov iz tabele 14 lahko razberemo, da je bila višina obratnega kapitala podjetja XX v letih 2016 in 2017 pozitivna in nadpovprečna glede na povprečje obratnega kapitala mikro podjetij v panogi. Podjetje XX ima dovolj kratkoročnih sredstev, s katerimi lahko pokriva kratkoročne obveznosti. Opaziti je pozitiven trend.

Na drugi strani ima podjetje YY v opazovanem obdobju 2015–2017 ves čas negativni obratni kapital, kar pomeni, da so kratkoročne obveznosti podjetja konstantno višje od kratkoročnih sredstev le-tega. Pri izračunanih podatkih se pojavlja vprašanje plačilne sposobnosti podjetja YY. Razlog za zmanjšanje obratnega kapitala je lahko slabša plačilna sposobnost ali večji denarni tok podjetja.

4.3.3.4 Kazalniki donosnosti

Čista dobičkonostnost kapitala (ang. Return On Equity, nadaljevanju ROE). ROE kaže koliko denarnih enot je bilo ustvarjenih na eno denarno enoto kapitala. Pri čemer velja opozoriti, da je lahko visoka vrednost kazalnika posledica velikega zadolževanja, kar pomeni večje tveganje, saj mora podjetje v določenem časovnem obdobju vrniti izposojeni dolg.

$$ROE = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje kapitala}} \quad (6)$$

Dobičkonostnost trajnega kapitala se lahko izračuna tudi na podlagi razširjene načelne Du Pontove enačbe čiste dobičkonostnosti trajnega kapitala (Bergant, 2013, str. 71).

$$ROE = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki od prodaje}} * \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{sredstva}} * \frac{\text{sredstva}}{\text{trajni kapital}} \quad (7)$$

Tabela 15: ROE podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	7,65	0,35	16,88
2016	26,77	4,43	11,86
2015	18,01	1,04	20,94

Prirejeno po Ebonitete (2018).

V letu 2017 je podjetje XX doseglo 7,65 % čisto donosnost kapitala, kar je dober rezultat podjetja, čeprav je povprečje čiste donosnosti kapitala na ravni mikro podjetij znotraj panoge nekoliko višje (16,88 %).

Na drugi strani pa je vrednost kazalnika ROE v tabeli 15 za podjetje YY v letu 2017 zelo nizka in znaša 0,35 %, kar je zaskrbljujoče tudi glede na padajoči trend vrednosti izbranega kazalnika.

Čista dobičkonosnost sredstev (ang. Return On Assets, v nadaljevanju ROA). ROA je kazalnik pri katerem kot donos upoštevamo izključno čisti dobiček in nam pove, koliko čistega dobička (ali izgube) je izkazanega na eno denarno enoto sredstev. S strani lizingodajalca je zaželjena čim višja vrednost kazalnika.

$$ROA = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \quad (8)$$

Tabela 16: ROA podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v %)

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	4,15	0,16	4,07
2016	13,3	1,98	2,21
2015	6,5	0,45	4,21

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Na podlagi izračunanih vrednosti kazalnika ROA v tabeli 16 lahko rečemo, da je vrednost kazalnika za podjetje XX v letu 2017 še sprejemljiva, čeprav je občutno nižja kot v predhodnem letu. Nivo dobička je nizek glede na vložena sredstva, zato bi bilo morda potrebno preveriti razloge za nizko donosnost.

Na drugi strani je vrednost izračunanega kazalnika za podjetje YY v letu 2017 zaskrbljujoče nizka, zato bi bilo potrebno na tej točki obvezno preveriti razloge za nizko donosnost sredstev. V opazovanem obdobju 2015–2017 je vrednost kazalnika podjetja YY ves čas pod vrednostjo kazalnika povprečja mikro podjetij v panogi.

4.3.3.5 Ostali kazalci in kazalniki

Dobiček iz poslovanja (ang. Earnings Before Interests and Taxes, v nadaljevanju EBIT). Za prikaz poslovne uspešnosti podjetja je kazalnik EBIT eden izmed ključnih, saj nam pove, kakšen je donos iz poslovanja opazovanega podjetja pred finančnim delom poslovanja in davki. Kadar preučujemo nefinančna podjetja je kazalnik EBIT pokazatelj uspešnosti podjetja glede na njegovo osnovno dejavnost (Igličar, 2009, str. 33).

S tem kazalcem se osredotočimo zgolj na sposobnost ustvarjanja dobička podjetja pri njegovih poslovnih aktivnostih, pri čemer ne upoštevamo davčnih obveznosti in kapitalske strukture opazovanega podjetja.

$$EBIT = \text{poslovni prihodki} - \text{poslovni odhodki} \quad (9)$$

Tabela 17: EBIT podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi (v EUR)

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	21.284	8.258	13.015
2016	60.640	28.173	16.268
2015	34.503	18.905	33.485

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Glede na podatke iz tabele 17 lahko rečemo, da sta podjetji XX in YY sposobni ustvarjati dobiček pri svojih poslovnih aktivnostih, pri čemer se kaže, da je podjetje XX nadpovprečno uspešno glede na povprečje EBIT mikro podjetij v panogi, podjetje YY pa je nekoliko pod povprečjem panoge.

Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo (ang. Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization, v nadaljevanju EBITDA). EBITDA velja za dober približek denarnemu toku iz poslovanja podjetja, zato je v primeru negativne vrednosti kazalnika to izredno slab signal lizingodajalcu, saj se glede na podatke podjetje sooča z resnimi težavami pri ustvarjanju dobička znotraj svojih poslovnih aktivnosti pri rednem poslovanju, kar lahko na dolgi rok ogrozi tudi sam obstoj opazovanega podjetja.

Kazalec se izračuna kot vsota dobička iz poslovanja (EBIT) in celotnim odpisom vrednosti, kamor spadajo amortizacija, prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih ter prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih.

$$EBITDA = \text{dobiček iz poslovanja (EBIT)} + \text{odpis vrednosti} \quad (10)$$

Tabela 18: EBITDA podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi v EUR

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	91.069	25.698	19.235
2016	130.585	41.238	31.599
2015	97.923	45.242	42.700

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Na podlagi izračunov v tabeli 18 lahko rečemo, da je vrednost EBITDA podjetij XX in YY nadpovprečna v primerjavi s povprečno vrednostjo EBITDA na ravni mikro podjetij v panogi. Vseeno je pri tem potrebno opozoriti na padajoči trend vrednosti EBITDA podjetja YY v opazovanem obdobju 2015–2017.

Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev. Izračun kazalnika nam poda informacijo o tem, kolikšen je del dolgoročnih sredstev, ki so v podjetju financirana s kapitalom. V kolikor je vrednost koeficienta višja od 1, to pomeni, da so načeloma dolgoročna sredstva podjetja v celoti financirana s kapitalom, medtem ko vrednost, ki je nižja od ena pomeni, da dolgoročna sredstva niso v celoti financirana s kapitalom. Pri tem so lahko financirana tudi z dolžniškim virom financiranja.

$$\text{Koeficient kap. pokritosti dolg. sredstev} = \frac{\text{kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}} \quad (11)$$

Tabela 19: Delež kapitala v dolgoročnih sredstvih podjetij XX in YY ter povprečja mikro podjetij v panogi

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY	PP
2017	1,09	0,54	0,94
2016	0,83	0,52	0,37
2015	0,54	0,55	0,45

Prirejeno po Ebonitete (2018).

Na podlagi izračunanih vrednosti v tabeli 19 lahko razberemo, da je le podjetje XX v letu 2017 dolgoročna sredstva v celoti financiralo s kapitalom, kar pomeni, da je bila kapitalska pokritost v tem primeru več kot 100%. Pri vrednosti koeficienta podjetja XX lahko opazimo pozitivni trend, saj z leti narašča.

Vrednosti izračunanega koeficienta podjetja YY za obdobje 2015-2017 so konstantne, a zaskrbljujoče nizke.

Denarni tok. Denarni tok iz poslovanja lahko opredelimo kot učinkovito merilo uspešnosti. Uspešno podjetje, z "zdravim" poslovanjem s svojo poslovno dejavnostjo ustvarja čisti denarni tok, kar je tudi razlog za njegov obstoj. Pomembna informacija pri analizi denarnih tokov je tudi, v kateri fazi življenjskega cikla se nahaj opazovano podjetje.

Kadar gre za novoustanovljeno oziroma mlado podjetje, je razumljivo, da so denarni tokovi iz poslovanja nižji. Pri analizi je pomembno, od kje denar pride in na drugi strani, kam denar gre (Slapničar, 2013, str. 17).

Izračun denarnega toka za analizirani podjetji XX in YY se nahaja v prilogah 7 in 8.

Iz rezultatov lahko razberemo, da se je denarni tok iz poslovanja podjetja XX v letu 2017 nekoliko znižal glede na leti 2015 in 2016, vendar še vedno ostaja pozitiven. Prav tako je skupni denarni tok podjetja XX v letu 2017 pozitiven in znaša 78.117 EUR, kar je precej višje kot v letu 2016, ko je znašal skupni denarni tok podjetja 33.855 EUR.

Denarni tok iz poslovanja podjetja YY je konec leta 2017 znašal 64.448 EUR, medtem ko je bil skupni denarni tok negativen (-227 EUR). Negativen denarni tok podjetja na dolgi rok pa predstavlja rdeči alarm za lizingodajalca.

Razmerje med kratkoročnimi obveznostmi in povprečno mesečno realizacijo. Pri analizi tega kazalnika je potrebno ugotoviti, kaj je vzrok za morebitne visoke kratkoročne obveznosti. Mogoče je iskati vzrok v običajni poslovni praksi pri poslovanju podjetja, močni pogajalski moči podjetja napram svojim dobaviteljem ali pa obveznosti naraščajo zaradi težav z denarnim tokom. Višje kot so kratkoročne obveznosti opazovanega podjetja glede na mesečno realizacijo, višja je vrednost kazalnika.

$$\text{Povprečna mesečna realizacija} = \frac{\frac{\text{kratkoročne obveznosti}}{\text{povprečna mesečna realizacija}}}{\text{število mesecev}} = \frac{\text{čisti prihodki od prodaje}}{\text{število mesecev}} \quad (12)$$

Tabela 20: Razmerje med kratkoročnimi obveznostmi in povprečno mesečno realizacijo podjetij XX in YY

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY
2017	1,24	3,67
2016	1,39	2,57

Podjetje XYZ (2018a).

Glede na izračun vrednosti kazalnika v tabeli 20 lahko rečemo, da je vrednost kazalnika za podjetje XX ustrezna in konstantna v obeh opazovanih letih. Potrebno bi bilo preveriti še, ali je trend stabilen tudi v tekočem letu.

Vrednosti kazalnika za podjetje YY v letih 2016 in 2017 so sprejemljive, čeprav nekoliko višje kot pri podjetju XX. Glede na rezultate bi bila morda potrebna dodatna analiza zapadlosti obveznosti podjetja YY.

Razmerje med kratkoročnimi terjatvami in povprečno mesečno realizacijo. Pri analizi izbranega kazalnika je potrebno ugotoviti, kaj je vzrok za morebitne visoke kratkoročne terjatve. Gre za posledico močne finančne strukture podjetja in s tem sposobnost odobranja daljših plačilnih rokov kupcem, posledico slabe pogajalske moči napram svojim kupcem, običajno poslovno prakso pri poslovanju podjetja ali zgolj za naraščanje terjatev zaradi likvidnostnih težav kupcev podjetja. S strani lizingodajalca je zaželjena čim nižja vrednost kazalnika, saj to pomeni, da so kratkoročne terjatve glede na mesečno realizacijo nižje.

$$\frac{\text{kratkoročne terjatve}}{\text{povprečna mesečna realizacija}} \quad (13)$$

Tabela 21: Razmerje med kratkoročnimi terjatvami in povprečno mesečno realizacijo podjetij XX in YY

Leto	Podjetje XX	Podjetje YY
2017	1,92	1,28
2016	1,77	1,04

Podjetje XYZ (2018a).

Obe podjetji imata v opazovanem obdobju 2016–2017 ustrezno vrednost razmerja med kratkoročnimi terjatvami in povprečno mesečno realizacijo, glede na rezultata v tabeli 21, čeprav sta vrednosti kazalnika pri obeh podjetjih v letu 2017 narastli glede na leto 2016.

Po podatkih iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida podjetja XX so v letu 2017 glede na leto 2016 narastle kratkoročne terjatve in mesečna realizacija podjetja. Pri tem pa je bila rast kratkoročnih terjatev nekoliko višja, zato je posledično vrednost kazalnika v letu 2017 višja, kot v letu 2016. Pri podjetju po pregledu bilance stanja in izkaza poslovnega izida opazimo, da so se kratkoročne terjatve v letu 2017 glede na leto 2016 povečale, medtem ko je povprečna mesečna realizacija malenkostno nižja v letu 2017.

4.3.3.6 Ostala finančna in druga tveganja

Lizingodajalec mora opazovati trend bistvenih postavk (kapital, sredstva, obveznosti, prihodki, dobiček, itd.) bilance stanja in izkaza poslovnega izida za daljše obdobje. Na podlagi opazovanja trenda lahko ocenimo, ali je poslovanje podjetja konstantno oziroma ali se pri poslovanju podjetja v opazovanem obdobju kažejo visoka nihanja. S stališča lizingodajalca je zaželeno, da je opazovano podjetje konstantno uspešno poslovalo, saj je to dober znak za poslovanje podjetja v prihodnosti.

Pri ocenjevanju kreditne sposobnosti podjetja morajo biti analitiki znotraj lizing hiše pozorni na nekatere postavke iz finančnih izkazov, ki so navedene v nadaljevanju in predstavljajo rdeči alarm in same po sebi opozarjajo večjo pozornost analitikov.

- Minimalni ali celo negativni kapital pri opazovanem podjetju. Kadar ima podjetje v bilancah prikazan negativni kapital, to nikoli ni dober znak. Takšno podjetje ima lahko hude težave pri poslovanju. V primeru negativnega kapitala podjetja so nujno potrebne dodatne obrazložitve. V praksi lizing hiše pogosto ne želijo sklepati poslov s podjetji, ki izkazujejo negativni kapital.
- Podjetje je brez opredmetenih osnovnih sredstev. Tudi kadar ima podjetje v najemu prostor, bi moralo vseeno izkazovati vsaj vlaganja v tuja osnovna sredstva (kot neopredmetena osnovna sredstva). Višina opredmetenih sredstev je vezana tudi na dejavnost, ki jo podjetje opravlja.
- Visoke aktivne časovne razmejitve. Zaradi knjiženja potencialne izgube je v izkazu uspeha prikazan boljši finančni rezultat, kot je realen.

Lizingodajalec mora pri analizi potencialnega lizingojemalca preveriti tudi morebitne blokade transakcijskega računa. Lizingodajalec lahko na spletnih straneh različnih bonitetnih ponudnikov (Ajpes, Gvin, Ebonitete, itd.) preveri, ali je imelo podjetje v preteklosti blokiran TRR in koliko dni je trajala posamezna blokada. Blokada transakcijskega računa meče slabo luč na podjetje. V nekaterih primerih so lahko kratkotrajne blokade posledica neporavnana dolga do davčne uprave, do česar je prišlo zaradi nepazljivosti s strani podjetja. V primeru kratkotrajnih blokad je potrebna dodatna obrazložitev potencialnega lizingojemalca, zakaj je do blokade sploh prišlo. Kadar pa gre za dolgotrajno blokado ali več blokad v zadnjih 12 mesecih poslovanja podjetja, pa načeloma lizingodajalci ne sklepajo lizing posla s takšnimi podjetji. Vsaka blokada TRR pomeni, da podjetje svojih obveznosti do upnikov ni redno poravnalo in to nikoli ni dober znak za potencialnega pogodbenega partnerja.

Plačilne navade podjetja, ki nam na podlagi izračunanega koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev povejo, v kolikšnem času (povprečno število dni) je podjetje poravnalo svoje obveznosti.

Med druga tveganja na katera mora biti lizingodajalec pri odobravanju lizing poslov pravnih oseb pozoren, spadajo:

- Zastopniki podjetja so tujci, ki imajo v Sloveniji le začasno prebivališče.
- Lastnik in zastopnik ima več podjetij oziroma delež v več podjetjih, zato je potrebno preveriti povezanost pravnih oseb.
- Finančne transakcije med posameznimi podjetji so nepregledne.
- Podjetje želi financiranje lizing predmeta za dejavnost, ki jo v podjetju ne izvajajo.
- Tuj kapital podjetja.

4.3.3.7 *Komentar k rezultatom analize*

Glede na rezultate finančne analize lahko trdimo, da je poslovanje podjetja XX nadpovprečno glede na poslovanje povprečja mikro podjetij znotraj panoge. Pri skoraj vseh izračunanih kazalnikih so bili rezultati podjetja XX nadpovprečni. Kapital in prihodki podjetja XX se skozi leta konstantno povečujejo, kar je razvidno iz priloženih podatkov iz izkaza poslovnega izida podjetja XX. Delež dolgov v financiranju je v letu 2016 nekoliko padel glede na leto 2015, nato pa je v letu 2017 spet malo narastel. Kratkoročni koeficient likvidnosti se iz leta v leto povečuje, kar kaže na zmožnosti odplačevanja obveznosti, ki zapadejo v plačilo v roku enega leta s sredstvi, ki jih lahko podjetje unovči v obdobju enega leta. Na podlagi podatkov s spletne aplikacije Ebonitete podjetje plačuje na datum valute in v zadnjih 12 mesecih ni imelo blokad na transakcijskih računih. Glede na analizo finančnih in ostalih podatkov podjetja gre za odličen subjekt, katerega poslovanje je uspešno in stabilno, zato v primeru sklepanja poslov ni zaznati večjega tveganja.

Na podlagi finančne analize poslovanja podjetja YY ocenimo, da je poslovanje sicer dokaj stabilno, pri čemer bi glede na izračunane kazalnike lahko zahtevali morebitna dodatna pojasnila. Rezultati poslovanja podjetja YY so glede na rezultate poslovanja podjetja XX podpovprečni oziroma povprečni glede na primerjavo povprečja mikro podjetij znotraj panoge. Kapital, prihodki in delež dolgov v financiranju podjetja YY so v obdobju zadnjih treh let konstantni, saj zaznamo le manjša nihanja v vrednostih. Kratkoročni koeficient likvidnosti se je v letu 2017 nekoliko znižal glede na predhodna leta, kar ni pozitiven znak pri poslovanju podjetja. Na podlagi podatkov, ki so dostopni preko spletne aplikacije Ebonitete, opazimo, da je podjetje v povprečju poravnalo svoje obveznosti do dobaviteljev v roku 96 dni, kar pomeni, da je podjetje plačevalo z zamikom. Glede na vrednost izračunanega obratnega kapitala podjetja bi bilo potrebno preveriti, ali ima podjetje dejansko težave pri odplačevanju tekočih obveznosti. Podjetje YY je imelo v zadnjih 12 mesecih skupaj 7 dni blokad, kar je sicer malo, vendar vseeno zahteva dodatno obrazložitev.

Odločitev lizingodajalca o odobritvi posla je v praksi odvisna od začetnega pologa, vrednosti predmeta financiranja in njegove morebitne specifičnosti, dobe financiranja, interne politike obvladovanja tveganja in seveda od ocenjene kreditne sposobnosti oziroma bonitete lizingojemalca. Glede na rezultate analize odobritev posla podjetju XX ne bi smela predstavljati večjih težav, medtem ko bi za odobritev posla podjetju YY lizingodajalec lahko zahteval dodatne obrazložitve in zavarovanja pred kreditnim tveganjem.

SKLEP

Lizing hiše so pri svojem poslovanju izpostavljene različnim tveganjem, ki se jim ne morejo popolnoma izogniti, zato morajo veliko pozornosti nameniti ustrezni politiki

obvladovanja tveganj. Pri tem je izredno pomembno oblikovati učinkovito politiko obvladovanja kreditnega tveganja, kateremu so najbolj izpostavljene zaradi same narave lizing posla. Obstaja veliko načinov in inštrumentov s katerimi se lahko lizing družbe v določeni meri zavarujejo pred tveganji in se jih v praksi poslužujejo. Najbolj pomembna je analiza in ocena kreditne sposobnosti (boniteta) potencialnega lizingojemalca pred samo odobritvijo posla.

Lizing sektor v zadnjih letih beleži stalno rast, tako na evropski ravni, kot v Sloveniji. Spremlja jo povečano povpraševanje po tej obliki financiranja in velika konkurenca znotraj sektorja. Pri opazovanju trendov in zakonskih omejitev lahko trdimo, da se na področju lizinga v zadnjih letih veliko dogaja, kar lahko pričakujemo tudi v prihodnosti. Novosti na področju poslovnih najemov z letom 2019 prinaša tudi Standard MSRP 16, saj najemniki uporabljali enoten model za večino postavk najema v BS.

Pri odobravanju lizinga fizičnim osebam mora lizingodajalec pridobiti osebne podatke o fizičnih osebah, ki veljajo za občutljive podatke in s katerimi morajo lizing družbe ravnati v skladu z zakonskimi določili (ZPot-1, ZCKR, ZPPDFT-1 in uredba GDPR). Na podlagi pregleda zakonodaje, ki se navezuje na lizing sektor lahko opazimo, da se je v zadnjih letih precej pozornosti namenilo poznavanju stranke in posledično sami identifikaciji stranke. Prav zaradi občutljivih osebnih podatkov s katerimi upravljajo lizing družbe je zelo pomembno dosledno upoštevanje zakonov in predpisov ter skladnost poslovanja. Sicer pa se vedno več pozornosti poznavanju stranke namenja tudi v drugih dejavnostih, in sicer na globalni ravni.

Pri analizi pravnih oseb v postopku odobritve lizing posla je potrebno pridobiti celostno sliko o poslovanju potencialnega lizingojemalca. Za ta namen je potrebno pridobiti podatke o preteklem in tekočem poslovanju subjekta. Zelo pomembna je analiza finančnih kazalnikov in opazovanje trenda poslovanja. Pri preučevanju finančnih kazalnikov je pomembno razumevanje in povezovanje le-teh, saj nam vrednost posameznega kazalnika ne pokaže celostne slike, ki jo lahko pridobimo na podlagi povezav med finančnimi kazalniki in z opazovanjem trenda poslovanja analiziranega podjetja. Poleg finančnih podatkov in preteklega poslovanja pa je pri analizi smotrno upoštevati tudi nekatera druga dejstva o podjetju, kot so dejavnost poslovanja podjetja, v kateri fazi življenjskega cikla se podjetje trenutno nahaja, kakšen je potencial podjetja, plačilne navade, izvor kapitala, morebitna članki in medijska izpostavljenost, preučitev morebitnih povezanih podjetij ter nekatere druge, ki smo jih omenili.

V magistrskem delu smo želeli predstaviti celovit pogled na postopek odobritve lizing posla in ocenjevanje bonitete potencialnih lizingojemalcev. Za ta namen smo raziskali katero dokumentacijo in informacije o bodočem lizingojemalcu (fizični in pravni osebi) potrebujejo lizing podjetja za pripravo celovite analize in ocenjevanje bonitete. Ocenjevanje bonitete potencialnih lizingojemalcev v izbranih lizing hiši smo ponazorili tudi s pomočjo izbranih primerov ene fizične in dveh pravnih oseb.

LITERATURA IN VIRI

1. Banka Slovenije. (2016, 29. december). *Sporočilo za javnost – S 3. januarjem 2017 bo začel delovati elektronski sistem za izmenjavo podatkov o zadolženosti fizičnih oseb in poslovnih subjektov*. Ljubljana: Banka Slovenije.
2. Banka Slovenije. (2018a, januar). *Poročilo o finančni stabilnosti*. Ljubljana: Banka Slovenije.
3. Banka Slovenije. (2018b, 15. februar). *Statistični podatki leasing podjetij, 31. 12. 2017*. Ljubljana: Banka Slovenije.
4. Bergant, Ž. (2006). Lizing kot oblika zadolževanja. V *Zbornik 8. Izobraževalnega seminarja o javnih financah in državnem revidiranju* (str. 53–73). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
5. Bergant, Ž. (2011). Zasnova celovitega pristopa k oblikovanju in pojasnjevanju kazalnikov. *Poslovodno računovodstvo*, 4(3), 8–24.
6. Bergant, Ž. (2013). Du Pontov sistem kazalnikov. *Poslovodno računovodstvo*, 6(3), 69–78.
7. Berk Skok, A., Peterlin, J. & Ribarič, P. (2005). *Obvladovanje tveganja: skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: GV založba.
8. Bessis, J. (2002). *Risk Management in banking* (2. izd.). Chicester: John Wiley & Sons Ltd.
9. Borak, N. (2000). *Analiza bančnih tveganj*. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
10. Brealey, R. A. & Myers, C. S. (2003). *Principles of Corporate Finance* (7. izd.). Boston: Irwin McGraw-Hill.
11. Brvar, A. (1998). Bonitetna poročila in bonitete podjetij. *Kapital*, 53(25), 26–27.
12. Brvar, A. (2004). Z boniteto do dobrega posla. *Gospodarski vestnik*, 53(25), 50–52.
13. Bucik, V. (2006). *Zakaj je lizinga vse več*. Ljubljana: GV Založba.
14. Damjan, M. (2017). Prenehanje pogodbe o leasing in usoda predmeta leasing. V *Razsežnosti zasebnega prava: liber amicorum Ada Polajnar Pavčnik* (str. 189–203, 368–369). Ljubljana: Pravna fakulteta.
15. Duhovnik, M. (2002). *Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja na podlagi ekonomskih in finančnih kazalnikov* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Ebonitete. (2018). *Bonitetno poročilo o subjektu Podjetje d. d.* Pridobljeno 18. maja 2018 iz https://www.ebonitete.si/datoteke/bonitetno_porocilo.pdf
17. Filipović, M. (2016). Finančni lizing in ZFPPIPP. *Bančni vestnik*, 65(7/8), 47–50.
18. Gerbec, F. & Košir, B. (1999). *Pogodbe o leasing: vzorčne pogodbe in komentar*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
19. GMI - Globus Marine International. (2017). *Skupina podjetij Globus Marine International specialist za informacijsko podporo financiranju*. Pridobljeno 15. maja 2018 iz http://www.gmi.si/gmiweb/Documents/Kdo_smo_5.aspx
20. Grilc, P. (1999). Pogodba o leasing – tipologija, kvalifikacija. *Pravosodni bilten*, 20(3), 113–126.

21. Hillier, D., Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. & Jordan, B. (2013). *Corporate finance: European Edition* (2. izd.). London: McGraw-Hill Education.
22. Hočevar, N. (2014). Kreditiranje fizičnih oseb v NLB d. d. *IBS Poročevalec*, 4, 3. Pridobljeno 3. aprila 2018 iz <http://porocevalec.ibs.si/sl/component/content/article/55-letnik-4-t-3/195-nataa-hoevar-kreditiranje-fizinih-oseb-v-nlb-dd>
23. Igličar, A. (2009). *Računovodski izkazi in njihova analiza*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
24. Jančar, J. (2014). Obvladovanje tveganja notranjih zlorab v lizinških družbah. *Bančni vestnik*, 63(6), 46–50.
25. Klapš, S. (2004, 12. januar). Prednosti lizinga pred kreditiranjem. *Avtofinance*. Pridobljeno 15. maja 2018 iz <https://avto.finance.si/87273>
26. Knez-Riedl, J. (2000). *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
27. Knez-Riedl, J. (2001). Boniteta in benchmarking. *Razgledi MBA*, 8(1–2), 10–15.
28. Knez-Riedl, J. (2003). Kakovost, inovativnost in boniteta podjetja - prešibko upoštevanje kakovosti poslovanja in inovativnosti pri presojanju bonitete podjetja. *Organizacija*, 36(9), 620–627.
29. Konda, U. (2014, 24. februar). Kako do dobre lizinške pogodbe, kakšni so pogoji. *Avtofinance*. Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <https://avto.finance.si/8357621>
30. Lampe, S. (2007). Rating od A do Ž. *Bančni vestnik*, 56(6), 39–46.
31. Leaseurope. (2018a). *About Us*. Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <http://www.leaseurope.org/index.php?page=about-us>
32. Leaseurope. (2018b). *Structure*. Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <http://www.leaseurope.org/index.php?page=structure>
33. Leaseurope. (2018c). *Articles of Association*. Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <http://www.leaseurope.org/index.php?page=articles-of-association>
34. Leaseurope. (2018d). *Market Trends & Research, Facts & Figures*. Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures>
35. Lizing. (2015). V *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
36. Metelko, A. (2005). Lizing še vedno v vzponu. *Kapital*, 15(372), 56–59.
37. Može, M. (2008). Zgodovina in razvoj lizinga. *Bančni vestnik*, 57(12), 50–54.
38. Podjetje XYZ. (2014). *Statistični podatki lizing podjetij, 31.12.2014* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.
39. Podjetje XYZ. (2015). *Operativno tveganje in prevare* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.
40. Podjetje XYZ. (2017a). *O združenju lizing podjetij* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.
41. Podjetje XYZ. (2017b). *Primer SISBON izpisa fizične osebe* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.
42. Podjetje XYZ. (2018a). *Finančno poročilo izbranih podjetij (XX in YY)* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.
43. Podjetje XYZ. (2018b). *Splošna uredba o varstvu podatkov – GDPR* (interno gradivo). Ljubljana: Podjetje XYZ.

44. SISBON. (2017). *Namen SISBON*. Pridobljeno 17. aprila 2018 iz <http://sisbon.si/sl/informacije-o-sistemu-sisbon/namen-sisbon>
45. SKB d. d. (2018). *Grafični prikaz gibanja referenčne obrestne mere 3M Euribor za obdobje 10 let*. Pridobljeno 5. aprila 2018 iz <https://www.skb.si/referencne-obrestne-mere>
46. Slapničar, S. (2013). *Analiza računovodskih izkazov s kazalci*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. Taškar Beloglavec, S. & Taškar Beloglavec, B. (2016). Zbiranje bonitetnih informacij za presojanje kreditne sposobnosti fizičnih oseb. *Bančni vestnik*, 65(9), 38–46.
48. Vezjak, B. (2008a). Obvladovanje tveganj v podjetju. *IKS: revija za računovodstvo in finance*, 35(5), 9–10.
49. Vezjak, B. (2008b). Tveganja pri poslovanju. *IKS: revija za računovodstvo in finance*, 35(5), 11–17.
50. Vranc, D. (2008). Finančni in poslovni najem – lizing. *Informacijski bilten*, 17(4), 25–29.
51. Zupan, M. (2010). Leasing in njegove pasti. V *Zbornik 7. festivala raziskovanja ekonomije in management* (str. 511–517). Koper: Fakulteta za management.
52. Žagar, I. (1991). Pojem bonitete podjetja in vrste kreditnih rizikov. *Bančni vestnik*, 40(3), 86–90.

PRILOGE

Priloga 1: Osnovni podatki o dejavnosti finančnega zakupa.

Tabela 1: Osnovni podatki o dejavnosti K64.910 – Dejavnost finančnega zakupa za poslovno leto 2016

Celotni prihodki dejavnosti	307.528.626 EUR
Vrednost aktive	2.312.764.608 EUR
Kapital dejavnosti	330.988.049 EUR
Skupni čisti poslovni izid dejavnosti (dobiček/izguba)	48.503.754 EUR
Število zaposlenih v dejavnosti	602

Število registriranih subjektov v dejavnosti	51
Število subjektov, za katere razpolagamo z bilančnimi podatki za zadnje bilančno leto	48
Število subjektov iz dejavnosti, ki posluje brez transakcijskega računa	4
Število subjektov iz dejavnosti, ki imajo blokiran transakcijski račun	3
Število subjektov iz dejavnosti, ki so davčni dolžniki	2
Število subjektov iz dejavnosti, ki so nepredlagatelji REK obrazcev	0
Število subjektov iz dejavnosti, nad katerimi je v teku insolvenčni postopek	1

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 2: Primer SISBON izpisa fizične osebe.

SISBON

Šifra poizvedbe:

Podatki o vpogledu

Šifra uporabnika
SISBON:
Šifra uporabnika:
Vrsta poizvedbe: celotna poizvedba
Namen poizvedbe: Nov posel
Datum poizvedbe:

Ime uporabnika SISBON:

Ime uporabnika:
Skupina poslov:
Status poslov:

Matični podatki komitenta

Davčna številka:

Ime:

Prejšnje ime:

Datum rojstva:

Status komitenta:

Prebivališče:

Ulica:

Pošta:

Država:

Priimek:

Prejšnji priimek:

Kraj rojstva:

Hišna št:

Naselje:

Zač. prebivališče:

Ulica:

Pošta:

Država:

Hišna št:

Naselje:

Skupno informativno stanje zadolženosti komitenta na dan in čas poizvedbe

1. Dejanska zadolženost (OSKR+STKR+znesek zapadlega dolga po TRR, KK, KOP ali KNO+ znesek nakupov na obroke na KNO) v domači valuti znaša	0,00 €
2. Dejanska zadolženost iz leasing poslov (FLIZ+OLIZ) v domači valuti znaša	10.644,51 €
Vsota 1+2 (dejanska zadolženost)	10.644,51 €
3. Potencialna zadolženost (LIM+KK+KOP+KNO) v domači valuti znaša	0,0 €
4. Potencialna zadolženost iz naslova zavarovanj - poroštev)OP+OPLIZ) v domači valuti znaša:	0,0 €
Vsota 3+4 (potencialna zadolženost)	0,0 €
Vsota vseh neporavnanih obveznosti (veljavni zadnji dogodki 310 in posli 9000) znaša	29.480,22 €

Komitent na poslih NIMA negativnih dogodkov v obdobju 1 leta nazaj od datuma vpogleda.

Podatki o poslih

Vrsta posla	Datum sklenitve	Znesek	Valuta	Doba v m.	Zapadlost	Komentar
Tip dogodka >FLIZ	Datum dog.	Obrok		Tip kredita	Zač. morat.	Opis
	08.06.2016	184,04	EUR	72 mesečni	20.06.2022	Aktiven brez dogodkov
IZT	06.01.2011	103,29	EUR			Neaktiven
IZT	29.09.2010	376,93	EUR			Neaktiven

Vir: Podjetje XYZ (2017b).

Priloga 3: Osnovni podatki o dejavnosti zbiranje in odvoz nenevarnih odpadkov.

Tabela 2: Osnovni podatki o dejavnosti E38.110 – Zbiranje in odvoz nenevarnih odpadkov za poslovno leto 2017

Celotni prihodki dejavnosti	261.861.335 EUR
Vrednost aktive	194.708.501 EUR
Kapital dejavnosti	73.495.982 EUR
Skupni čisti poslovni izid dejavnosti (dobiček/izguba)	3.183.897 EUR
Število zaposlenih v dejavnosti	2.235

Število registriranih subjektov v dejavnosti	140
Število subjektov, za katere razpolagamo z bilančnimi podatki za zadnje bilančno leto	106
Število subjektov iz dejavnosti, ki posluje brez transakcijskega računa	9
Število subjektov iz dejavnosti, ki imajo blokirani transakcijski račun	5
Število subjektov iz dejavnosti, ki so davčni dolžniki	8
Število subjektov iz dejavnosti, ki so nepredlagatelji REK obrazcev	7
Število subjektov iz dejavnosti, nad katerimi je v teku insolvenčni postopek	5

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015.

Tabela 3: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015

Kategorije za leto 2015	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
BILANCA STANJA			
SREDSTVA	331.935	720.070	311.344
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	264.765	591.466	138.509
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	7.618	1.035
II. Opredmetena osnovna sredstva	263.563	467.810	122.869
III. Naložbene nepremičnine	0	0	905
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	116.038	13.011
V. Dolgoročne poslovne terjatve	1.202	0	687
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	63.127	127.144	172.030
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0
II. Zaloge	972	51.122	9.817
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	31.846
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	56.798	75.990	113.093
V. Denarna sredstva	5.357	32	17.272
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	4.043	1.460	803
Zabilančna sredstva	0	0	2.253
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	331.935	720.070	311.344
A. KAPITAL	141.751	323.734	62.185
I. Vpoklicani kapital	8.763	8.763	25.760
a) Osnovni kapital	8.763	8.763	25.760
b) Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0	777
III. Rezerve iz dobička	876	876	915
IV./V. Revalorizacijske rezerve / Prevrednotenja po pošteni vrednosti	0	0	2.430
VI. Preneseni čisti poslovni izid	108.694	310.759	25.086
VII. Čisti poslovni izid poslovnega leta	23.418	3.336	7.214
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	81.888	6.379

se nadaljuje

Tabela 3: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015 (nad.)

Kategorije za leto 2015	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	120.538	136.800	99.471
I. Dolgoročne finančne obveznosti	120.538	136.800	98.311
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	1.160
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	56.646	177.545	140.937
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	5.000	43.339	25.020
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	51.646	134.206	115.917
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	13.000	103	2.370
Zabilančne obveznosti	0	0	2.253
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
POSLOVNI PRIHODKI - skupaj	375.927	466.783	473.484
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	372.641	439.867	470.577
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	-6
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	3.286	26.916	2.913
POSLOVNI ODHODKI - skupaj	341.424	447.878	439.997
5. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	215.914	228.399	393.514
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	58.231	157.131	199.364
b) Stroški storitev	157.683	71.268	194.150
6. STROŠKI DELA	62.002	192.489	32.710
a) Stroški plač	49.851	145.578	22.848
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	4.412	12.884	2.463
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	175	10.555	2.004
č) Drugi stroški dela	7.564	23.472	5.395
7. ODPISI VREDNOSTI	63.420	26.337	9.215
a) Amortizacija	63.114	26.337	8.058
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0	280

se nadaljuje

Tabela 3: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015 (nad.)

Kategorije za leto 2015	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	306	0	875
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	88	653	4.557
IZID IZ POSLOVANJA	34.503	18.905	33.486
FINANČNI PRIHODKI	0	2.737	507
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	0	2.719	398
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0	18	109
FINANČNI ODHODKI	7.745	13.840	5.817
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	7.721	11.868	5.476
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	24	1.972	341
15. DRUGI PRIHODKI	27	2.689	777
16. DRUGI ODHODKI	238	5.323	12.848
IZID PRED OBDAVČITVIJO	26.547	5.168	16.106
17. DAVEK IZ DOBIČKA	3.129	1.832	3.125
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0	0
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	23.418	3.336	12.980
CELOTNI PRIHODKI	375.954	472.209	474.770
CELOTNI ODHODKI (brez davka)	349.407	467.041	458.663
20. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	2,4	9	1,69
RAČUNOVODSKI KAZALNIKI			
1. KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA			
1.1. Delež kapitala v financiranju	42,7	44,96	19,97
1.2. Delež dolgov v financiranju	53,38	43,65	77,22
1.3. Stopnja dolgoročnosti financiranja	79,02	75,33	53,97
1.4. Stopnja kratkoročnosti financiranja	20,98	24,67	46,03
1.5. Kazalnik solventnosti	99,06	91,71	121,32
1.6. Kazalnik finančnega vzvoda	125	97,1	386,6
2. KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA			
2.1. Delež dolgoročnih sredstev v sredstvih	79,76	82,14	44,49

se nadaljuje

Tabela 3: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015 (nad.)

Kategorije za leto 2015	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
2.2. Delež kratkoročnih sredstev v sredstvih	19,02	17,66	55,25
2.3. Delež finančnih naložb v sredstvih	0	16,11	14,41
3. KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI			
3.1. Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,11	0,72	1,22
3.2. Kratkoročni koeficient likvidnosti-2	0,96	0,72	1,21
3.3. Pospešeni koeficient likvidnosti	1,1	0,43	1,15
3.4. Pospešeni koeficient likvidnosti-2	0,95	0,44	1,14
3.5. Kreditna izpostavljenost iz poslovanja	0,15	0,16	0,24
3.6. Kreditna sposobnost (čas vračanja posojil v letih)	1,64	4,24	2,86
3.7. Kazalnik obrestnega pokritja (TIE)	4,45	1,37	5,76
3.8. Zmožnost servisiranja dolga (DSCR)	7,7	0,82	1,4
3.9. Kazalnik kratkoročnega terjatveno-obveznostnega razmerja	1,1	0,57	0,98
3.10. Obratni kapital	-2.476	-49.044	29.526
3.11. Potrebni obratni kapital	2.524	-5.705	54.535
3.12. Stopnja financiranja zalog in terjatev z obratnim kapitalom in dobavitelji	22,11	33,02	15,45
4. FINANČNO - POSREDNIŠKI POLOŽAJ			
4.1. Neto upnik	0	0	0
4.2. Neto dolžnik	122.784	202.816	72.226
4.3. Neto finančni upnik	0	0	0
4.4. Neto finančni dolžnik	120.181	64.069	62.462
4.5. Razmerje med neto finančnim dolgom in EBITDA	1,23	1,42	1,46
4.6. Stopnja neto zadolženosti	0,46	0,39	0,54
5. KAZALNIKI DONOSNOSTI			
5.1. EBIT	34.503	18.905	33.488
5.2. EBITDA	97.923	45.242	42.703
5.3. EBITDA-2	97.617	45.242	41.546
5.4. Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE)	18,01	1,04	20,95
5.5. Koeficient čiste donosnosti sredstev - (ROA)	6,5	0,45	4,21

se nadaljuje

Tabela 3: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2015 (nad.)

Kategorije za leto 2015	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
5.6. Koefficient dobičkonosnosti iz poslovanja	9,18	4,05	7,07
Datum začetka poslovnega leta	1.01.2015	1.01.2015	
Datum konca poslovnega leta	31.12.2015	31.12.2015	

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016.

Tabela 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016

Kategorije za leto 2016	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
BILANCA STANJA			
SREDSTVA	326.575	691.880	332.552
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	224.074	594.726	155.384
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	7.550	625
II. Opredmetena osnovna sredstva	222.872	521.918	146.364
III. Naložbene nepremičnine	0	0	992
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	65.258	5.487
V. Dolgoročne poslovne terjatve	1.202	0	1.914
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	99.360	93.387	176.479
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0
II. Zaloge	0	58.420	7.905
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	25.161
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	60.148	34.584	120.462
V. Denarna sredstva	39.212	383	22.949
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	3.141	3.767	688
Zabilančna sredstva	0	0	3.067
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	326.575	691.880	332.552
A. KAPITAL	185.557	307.914	57.820
I. Vpoklicani kapital	8.763	8.763	29.149
a) Osnovni kapital	8.763	8.763	29.149
b) Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0	1.336
III. Rezerve iz dobička	876	876	960
IV./V. Revalorizacijske rezerve / Prevrednotenja po pošteni vrednosti	0	0	2.292
VI. Preneseni čisti poslovni izid	132.112	284.280	23.326
VII. Čisti poslovni izid poslovnega leta	43.805	13.995	753
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	79.282	6.122
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	93.884	173.696	115.081
I. Dolgoročne finančne obveznosti	93.884	173.696	106.474

se nadaljuje

Tabela 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016 (nad.)

Kategorije za leto 2016	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	8.607
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	47.134	130.989	153.225
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	0	45.121	23.271
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	47.134	85.868	129.953
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	303
Zabilančne obveznosti	0	0	3.067
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
POSLOVNI PRIHODKI - skupaj	407.108	438.569	426.332
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	407.108	400.670	421.465
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	-45
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	0	37.899	4.913
POSLOVNI ODHODKI - skupaj	346.468	410.396	409.880
5. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	182.955	195.685	352.419
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	60.531	103.438	215.839
b) Stroški storitev	122.424	92.247	136.579
6. STROŠKI DELA	93.568	201.252	35.630
a) Stroški plač	72.511	159.330	24.714
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	5.349	14.101	2.681
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	4.382	11.551	2.342
č) Drugi stroški dela	11.325	16.270	5.892
7. ODPISI VREDNOSTI	69.945	13.065	15.508
a) Amortizacija	69.212	13.065	11.166
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	733	0	1.231
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0	3.109

se nadaljuje

Tabela 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016 (nad.)

Kategorije za leto 2016	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	0	394	6.322
IZID IZ POSLOVANJA	60.640	28.173	16.452
FINANČNI PRIHODKI	0	2.769	345
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	0	2.697	202
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0	72	143
FINANČNI ODHODKI	8.482	9.989	7.446
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	8.477	9.740	7.139
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	5	249	307
15. DRUGI PRIHODKI	2	1.093	1.098
16. DRUGI ODHODKI	969	4.280	802
IZID PRED OBDAVČITVIJO	51.191	17.766	5.490
17. DAVEK IZ DOBIČKA	7.387	3.772	2.482
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0	0
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	43.805	13.995	7.164
CELOTNI PRIHODKI	407.110	442.431	427.776
CELOTNI ODHODKI (brez davka)	355.919	424.665	418.129
20. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	3,94	9	1,8
RAČUNOVODSKI KAZALNIKI			
1. KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA			
1.1. Delež kapitala v financiranju	56,82	44,5	17,39
1.2. Delež dolgov v financiranju	43,18	44,04	80,68
1.3. Stopnja dolgoročnosti financiranja	85,57	81,07	53,83
1.4. Stopnja kratkoročnosti financiranja	14,43	18,93	46,17
1.5. Kazalnik solventnosti	124,71	94,31	115,21
1.6. Kazalnik finančnega vzvoda	76	98,95	464,04
2. KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA			
2.1. Delež dolgoročnih sredstev v sredstvih	68,61	85,96	46,72
2.2. Delež kratkoročnih sredstev v sredstvih	30,42	13,5	53,07

se nadaljuje

Tabela 4: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2016 (nad.)

Kategorije za leto 2016	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
2.3. Delež finančnih naložb v sredstvih	0	9,43	9,22
3. KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI			
3.1. Kratkoročni koeficient likvidnosti	2,11	0,71	1,15
3.2. Kratkoročni koeficient likvidnosti-2	2,17	0,74	1,15
3.3. Pospešeni koeficient likvidnosti	2,11	0,27	1,1
3.4. Pospešeni koeficient likvidnosti-2	2,17	0,3	1,1
3.5. Kreditna izpostavljenost iz poslovanja	0,15	0,08	0,28
3.6. Kreditna sposobnost (čas vračanja posojil v letih)	0,84	4,84	3,96
3.7. Kazalnik obrestnega pokritja (TIE)	7,15	2,82	2,21
3.8. Zmožnost servisiranja dolga (DSCR)	15,4	0,75	1,05
3.9. Kazalnik kratkoročnega terjatveno-obveznostnega razmerja	1,28	0,4	0,93
3.10. Obratni kapital	55.367	-33.835	23.639
3.11. Potrebni obratni kapital	55.367	11.286	46.310
3.12. Stopnja financiranja zalog in terjatev z obratnim kapitalom in dobavitelji	-3,16	44,28	12,67
4. FINANČNO - POSREDNIŠKI POLOŽAJ			
4.1. Neto upnik	0	0	0
4.2. Neto dolžnik	37.315	279.974	97.854
4.3. Neto finančni upnik	0	0	0
4.4. Neto finančni dolžnik	54.672	153.176	79.107
4.5. Razmerje med neto finančnim dolgom in EBITDA	0,42	3,71	2,48
4.6. Stopnja neto zadolženosti	0,17	0,48	0,63
5. KAZALNIKI DONOSNOSTI			
5.1. EBIT	60.640	28.173	16.454
5.2. EBITDA	130.585	41.238	31.962
5.3. EBITDA-2	129.852	41.238	27.620
5.4. Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE)	26,77	4,43	11,94
5.5. Koeficient čiste donosnosti sredstev - (ROA)	13,3	1,98	2,23
5.6. Koeficient dobičkonosnosti iz poslovanja	14,9	6,42	3,86
Datum začetka poslovnega leta	1.01.2016	1.01.2016	
Datum konca poslovnega leta	31.12.2016	31.12.2016	

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 6: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017.

Tabela 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017

Kategorije za leto 2017	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
BILANCA STANJA			
SREDSTVA	384.075	678.416	169.797
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	183.926	576.287	67.287
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	7.550	749
II. Opredmetena osnovna sredstva	182.724	536.492	57.837
III. Naložbene nepremičnine	0	0	1.216
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	32.244	5.111
V. Dolgoročne poslovne terjatve	1.202	0	2.373
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	195.187	99.850	101.619
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	3.222
II. Zaloge	0	48.416	6.455
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	8.683	16.356
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	77.858	42.595	61.855
V. Denarna sredstva	117.329	156	13.729
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	4.962	2.279	890
Zabilančna sredstva	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	384.075	678.416	169.797
A. KAPITAL	200.314	308.990	63.032
I. Vpoklicani kapital	8.763	8.763	21.408
a) Osnovni kapital	8.763	8.763	21.408
b) Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0	920
III. Rezerve iz dobička	876	876	830
IV./V. Revalorizacijske rezerve / Prevrednotenja po pošteni vrednosti	0	0	0
VI. Preneseni čisti poslovni izid	175.917	298.275	33.396
VII. Čisti poslovni izid poslovnega leta	14.757	1.076	6.476
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	76.675	2.431
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	133.620	125.049	27.474
I. Dolgoročne finančne obveznosti	133.620	125.049	23.610
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	3.864

se nadaljuje

Tabela 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017 (nad.)

Kategorije za leto 2017	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	50.141	167.703	75.722
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	0	45.464	14.221
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	50.141	122.238	61.500
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	1.137
Zabilančne obveznosti	0	0	0
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA			
POSLOVNI PRIHODKI - skupaj	486.677	420.679	257.358
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	486.677	400.068	255.371
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	713
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	0	20.611	1.274
POSLOVNI ODHODKI - skupaj	465.393	412.421	244.344
5. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	230.103	178.059	199.088
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	62.503	106.126	146.723
b) Stroški storitev	167.600	71.933	52.365
6. STROŠKI DELA	165.382	216.177	30.818
a) Stroški plač	128.829	160.251	21.934
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	12.028	14.182	1.893
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	9.853	11.618	1.940
č) Drugi stroški dela	14.671	30.126	5.049
7. ODPISI VREDNOSTI	69.785	17.440	6.220
a) Amortizacija	67.871	17.440	5.459
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0	356
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	1.914	0	404
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	123	745	8.217
IZID IZ POSLOVANJA	21.284	8.258	13.014

se nadaljuje

Tabela 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017 (nad.)

Kategorije za leto 2017	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
FINANČNI PRIHODKI	30	1.320	191
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	2
10. Finančni prihodki iz danih posojil	0	1.320	189
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	30	0	0
FINANČNI ODHODKI	3.050	10.603	1.522
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	140
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	3.050	10.008	1.076
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	0	595	306
15. DRUGI PRIHODKI	241	3.023	640
16. DRUGI ODHODKI	3.443	550	427
IZID PRED OBDAVČITVIJO	15.062	1.448	10.713
17. DAVEK IZ DOBIČKA	306	372	1.743
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0	0
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	14.757	1.076	10.151
CELOTNI PRIHODKI	486.948	425.022	258.191
CELOTNI ODHODKI (brez davka)	471.886	423.574	246.296
20. ŠTEVILO ZAPOSLENIH	5,66	9	1,53
RAČUNOVODSKI KAZALNIKI			
1. KAZALNIKI STANJA FINANCIRANJA			
1.1. Delež kapitala v financiranju	52,15	45,55	37,12
1.2. Delež dolgov v financiranju	47,85	43,15	60,78
1.3. Stopnja dolgoročnosti financiranja	86,94	75,28	54,73
1.4. Stopnja kratkoročnosti financiranja	13,06	24,72	45,27
1.5. Kazalnik solventnosti	181,56	88,62	138,12
1.6. Kazalnik finančnega vzvoda	91,74	94,74	163,72
2. KAZALNIKI STANJA INVESTIRANJA			
2.1. Delež dolgoročnih sredstev v sredstvih	47,89	84,95	39,63
2.2. Delež kratkoročnih sredstev v sredstvih	50,82	14,72	59,85
2.3. Delež finančnih naložb v sredstvih	0	6,03	12,64
3. KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI			
3.1. Kratkoročni koeficient likvidnosti	3,89	0,6	1,34
3.2. Kratkoročni koeficient likvidnosti-2	3,99	0,61	1,33

se nadaljuje

Tabela 5: Finančni podatki XX, YY in PP za leto 2017 (nad.)

Kategorije za leto 2017	Podjetje XX	Podjetje YY	Povprečje dejavnosti za mikro podjetja (PP)
3.3. Pospešeni koeficient likvidnosti	3,89	0,31	1,26
3.4. Pospešeni koeficient likvidnosti-2	3,99	0,32	1,25
3.5. Kreditna izpostavljenost iz poslovanja	0,16	0,1	0,24
3.6. Kreditna sposobnost (čas vračanja posojil v letih)	1,25	7,58	4,36
3.7. Kazalnik obrestnega pokritja (TIE)	6,98	0,78	9,42
3.8. Zmožnost servisiranja dolga (DSCR)	29,86	0,46	1,26
3.9. Kazalnik kratkoročnega terjatveno-obveznostnega razmerja	1,55	0,35	1,01
3.10. Obratni kapital	150.008	-65.574	25.650
3.11. Potrebni obratni kapital	150.008	-20.109	38.872
3.12. Stopnja financiranja zalog in terjatev z obratnim kapitalom in dobavitelji	-2,54	43,25	10,52
4. FINANČNO - POSREDNIŠKI POLOŽAJ			
4.1. Neto upnik	17.590	0	0
4.2. Neto dolžnik	0	283.468	2.964
4.3. Neto finančni upnik	0	0	0
4.4. Neto finančni dolžnik	16.291	129.430	5.029
4.5. Razmerje med neto finančnim dolgom in EBITDA	0,18	5,04	0,26
4.6. Stopnja neto zadolženosti	0	0,48	0,04
5. KAZALNIKI DONOSNOSTI			
5.1. EBIT	21.284	8.258	13.015
5.2. EBITDA	91.069	25.698	19.235
5.3. EBITDA-2	89.155	25.698	18.474
5.4. Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ROE)	7,65	0,35	16,8
5.5. Koeficient čiste donosnosti sredstev - (ROA)	4,15	0,16	4,04
5.6. Koeficient dobičkonosnosti iz poslovanja	4,37	1,96	5,06
Datum začetka poslovnega leta	1.01.2017	1.01.2017	
Datum konca poslovnega leta	31.12.2017	31.12.2017	

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 7: Denarni tok podjetje XX.*Tabela 6: Denarni tok podjetje XX*

Kategorija	2015	2016	2017
DENARNI TOK IZ POSLOVANJA			
Čisti poslovni izid iz poslovanja	31.139	52.282	17.807
Amortizacija in drugi odpisi vrednosti	63.420	69.945	69.785
Δ - Poslovne terjatve	27.998	-3.350	-17.710
Δ - Zaloge	-361	972	0
Δ - Druga kratkoročna in dolgoročna sredstva	-3.081	902	-1.821
Δ - Poslovne obveznosti	-17.420	-4.512	3.007
Δ - Ostale obveznosti	7.117	-13.000	0
Skupaj denarni tok iz poslovanja	108.812	103.239	71.068
DENARNI TOK IZ INVESTIRANJA			
Nabave / odtujitve / Δ - stalna sredstva	-29.576	-29.254	-29.637
Skupaj denarni tok iz investiranja	-29.576	-29.254	-29.637
DENARNI TOK IZ FINANCIRANJA			
Prilivi / odlivi / Δ - finančne naložbe	0	0	0
Prilivi / odlivi / Δ - finančne obveznosti	-78.060	-40.131	36.686
Prilivi / odlivi / Δ - kapital	0	1	0
Skupaj denarni tok iz financiranja	-78.060	-40.130	36.686
Skupaj denarni tok v obdobju	1.176	33.855	78.117
Stanje denarnih sredstev na začetku obdobja	4.181	5.357	39.212
Stanje denarnih sredstev na koncu obdobja	5.357	39.212	117.329

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 8: Denarni tok podjetje YY.*Tabela 7: Denarni tok podjetje YY*

Kategorija	2015	2016	2017
DENARNI TOK IZ POSLOVANJA			
Čisti poslovni izid iz poslovanja	12.485	21.038	9.764
Amortizacija in drugi odpisi vrednosti	26.337	13.065	17.440
Δ - Poslovne terjatve	-5.231	41.406	-8.011
Δ - Zaloge	11.999	-7.298	10.004
Δ - Druga kratkoročna in dolgoročna sredstva	391	-2.307	1.488
Δ - Poslovne obveznosti	-22.786	-48.338	36.370
Δ - Ostale obveznosti	-2.504	-2.709	-2.607
Skupaj denarni tok iz poslovanja	20.691	14.857	64.448
DENARNI TOK IZ INVESTIRANJA			
Nabave / odtujitve / Δ - stalna sredstva	-4.114	-67.105	-32.014
Skupaj denarni tok iz investiranja	-4.114	-67.105	-32.014
DENARNI TOK IZ FINANCIRANJA			
Prilivi / odlivi / Δ - finančne naložbe	18.187	53.477	25.651
Prilivi / odlivi / Δ - finančne obveznosti	-34.849	28.938	-58.312
Prilivi / odlivi / Δ - kapital	-1	-29.815	0
Skupaj denarni tok iz financiranja	-16.663	52.600	-32.661
Skupaj denarni tok v obdobju	-86	352	-227
Stanje denarnih sredstev na začetku obdobja	118	32	383
Stanje denarnih sredstev na koncu obdobja	32	383	156

Vir: Ebonitete (2018).

Priloga 9: Hitro poročilo podjetja XX.

Slika 1: Hitro poročilo podjetja XX

Podjetje XX



odličen subjekt

BONITETNA OCENA

se ne izračuna	insolventnost / tbris	visoko tveganje				srednje tveganje		nizko tveganje		odličen subjekt	
N	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

↑

Poslovni register

Lastništvo

Zastopništvo

Pravna oblika:

Datum vpisa:
Vpisna številka:
Registrski organ:
Vrsta kapitala:
Poreklo kapitala:
Osnovni kapital:
Velikost subjekta:
Zavezanec za DDV:
Datum registracije DDV:
Finančni urad:

STATUS

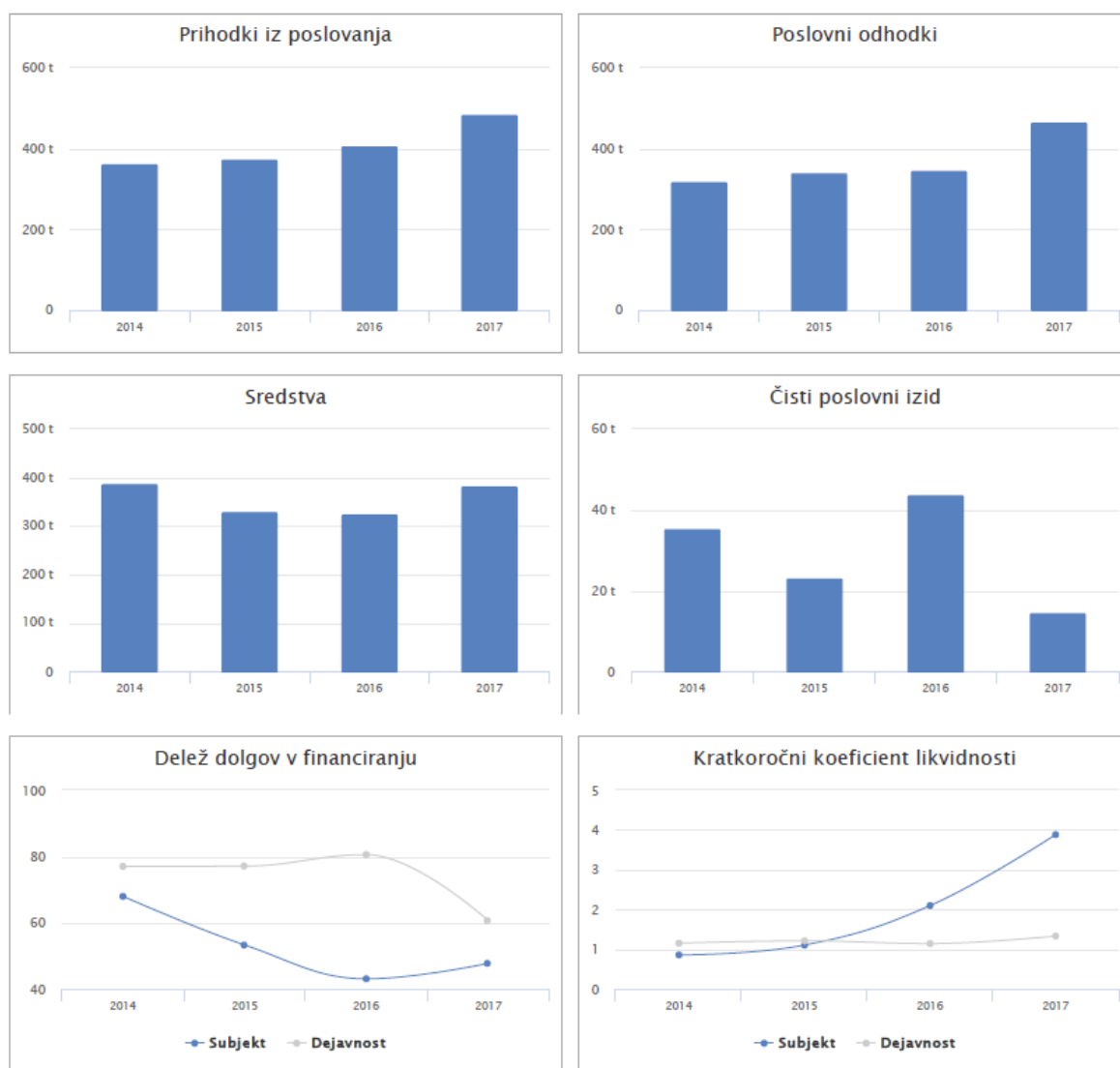
Subjekt ima odprt vsaj 1 transakcijski račun v Sloveniji ali tujini	✓	DA
Aktualna blokada transakcijskih računov	✓	NE
Blokade transakcijskih računov v zadnjem letu	✓	NE
Subjekt je aktualni davčni dolжник	✓	NE
Subjekt je aktualni nepredlagatelj REK obrazcev	✓	NE
Pri subjektu je podana domneva insolventnosti po 14. členu ZFPPIPP	✓	NE
Subjekt je predmet odločanja o izbrisu iz poslovnega registra	✓	NE
Subjekt je v predhodnem ali začetem postopku insolventnosti	✓	NE
Subjekt je v postopku preventivnega prestrukturiranja	✓	NE
Subjekt je v postopku redne likvidacije / namen prenehanja dejavnosti	✓	NE
Subjekt je »Missing trader« - odvzem identifikacije za namene DDV	✓	NE

Sodni naroči subjekt kot tožena stranka		Sodni naroči subjekt kot tožeča stranka		Prijave terjatev subjekta v nezaključenih insolvenčnih postopkih	
Število postopkov	Skupna vrednost	Število postopkov	Skupna vrednost	Število postopkov	Skupna vrednost
0	0,00 €	0	0,00 €	0	0,00 €

Obdobje: 21.6.2017 - 21.6.2018

Vir: Ebonitete (2018).

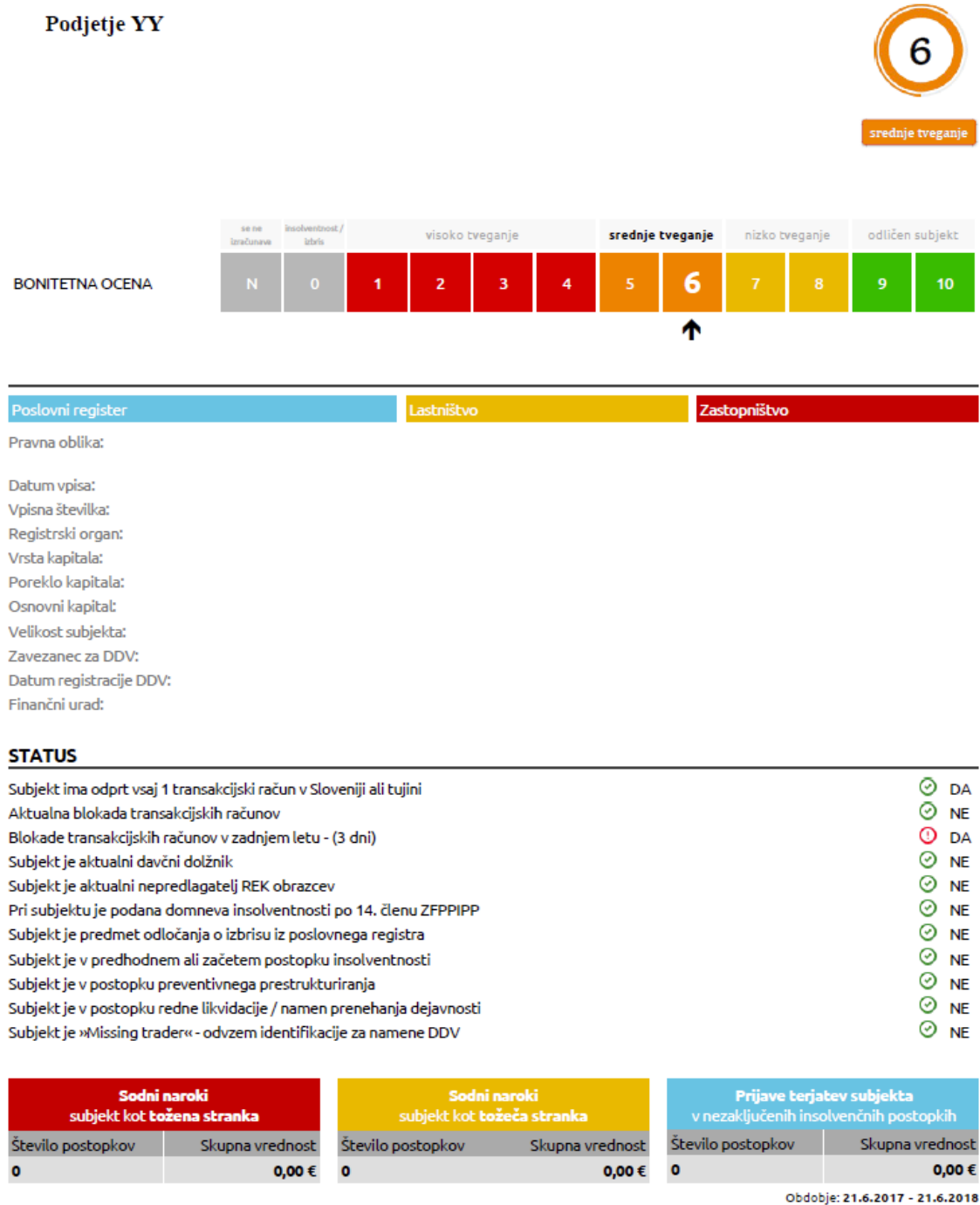
Slika 2: Grafični prikaz pomembnejših ekonomskih kategorij



Vir: Ebonitete (2018).

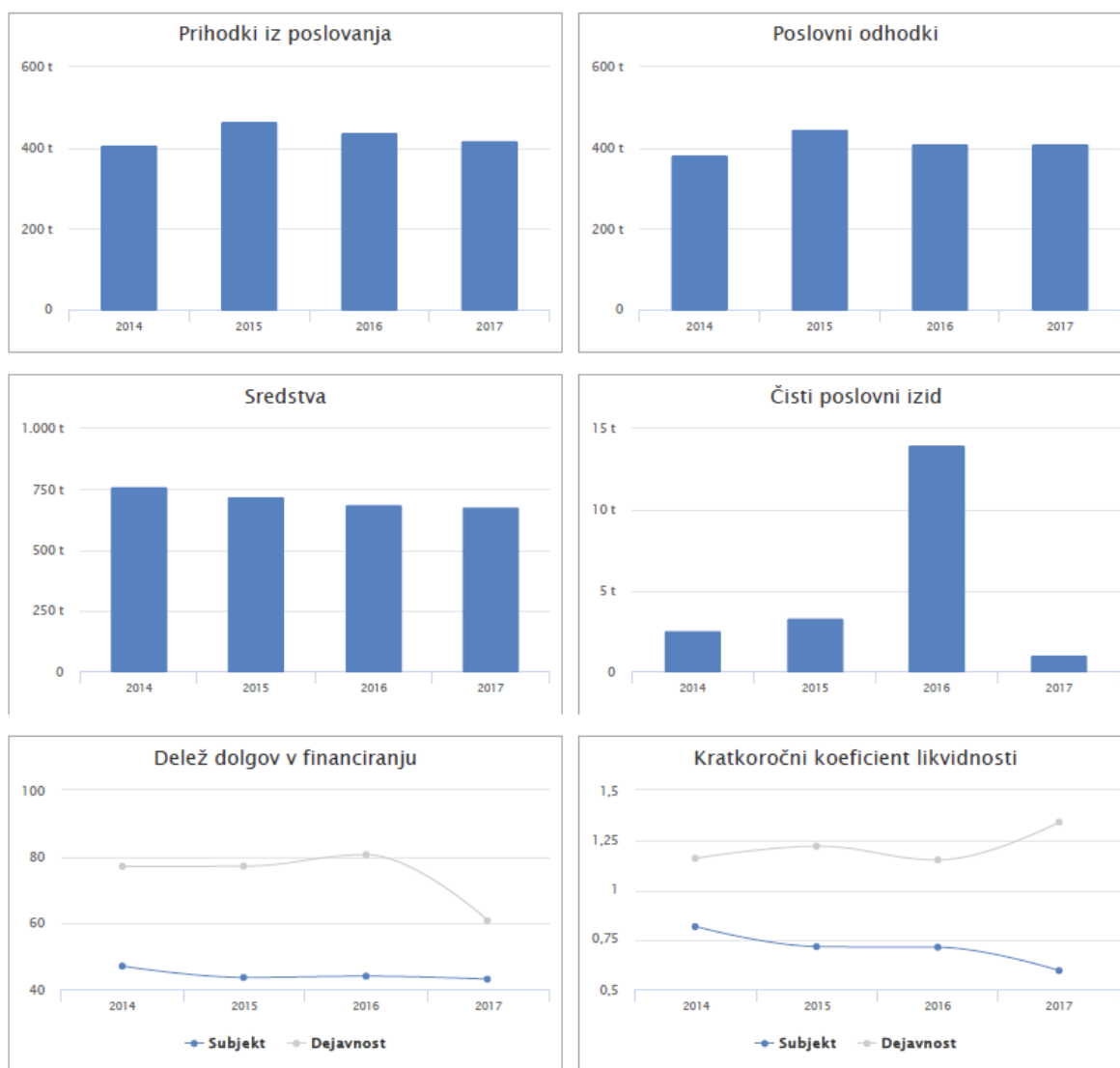
Priloga 10: Hitro poročilo podjetja YY.

Slika 3: Hitro poročilo podjetja YY



Vir: Ebonitete (2018).

Slika 4: Grafični prikaz pomembnejših ekonomskih kategorij



Vir: Ebonitete (2018).