

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

NINA MITROVIĆ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA STROŠKOV KOPIRANJA V PRIMERIH NAKUPA, NAJEMA
IN ZUNANJEGA IZVAJANJA STORITEV**

Ljubljana, november 2014

NINA MITROVIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Nina Mitrović, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica magistrskega dela z naslovom Analiza stroškov kopiranja v primrih nakupa, najema in zunanjega izvajanja storitev, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem dr. Hočevar Markom.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorski in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo 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 v zaključni strokovni nalogi/diplomskem delu/specialističnem delu/magistrskem delu/doktorski disertaciji, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV STORITEV FOTOKOPIRANJA	3
1.1 Izbira primernega kopirnega stroja.....	4
1.2 Stroški, ki nastajajo pri fotokopiranju	6
2 ANALIZA MOŽNIH NAČINOV FINANCIRANJA IZVAJANJA KOPIRANJA.....	9
2.1 Nakup	13
2.2 Lizing (najem)	18
2.2.1 Opredelitev lizinga (najema)	18
2.2.2 Razvoj lizinga (najema)	19
2.2.3 Vrste lizinga (najema).....	21
2.2.3.1 Finančni lizing (najem)	24
2.2.3.2 Operativni lizing (najem)	26
2.2.3.3 Prodaja in povratni najem (angl. <i>sale and lease back</i>).....	29
2.2.4 Prednosti in slabosti lizinga (najema).....	29
2.2.4.1 Prednosti z vidika lizingojemalca	29
2.2.4.2 Slabosti z vidika lizingojemalca.....	31
2.2.4.3 Prednosti z vidika lizingodajalca.....	31
2.2.4.4 Slabosti z vidika lizingodajalca.....	31
2.2.5 Operativni lizing (poslovni najem) fotokopirnih strojev	31
2.3 Zunanje izvajanje aktivnosti.....	34
3 ANALIZA STROŠKOV PROUČEVANIH NAČINOV FINANCIRANJA KOPIRANJA.....	38
3.1 Majhen obseg tiskanja in kopiranja.....	43
3.1.1 Nakup stroja	43
3.1.2 Najem stroja.....	48
3.1.3 Zunanje izvajanje storitev	49
3.1.4 Povzetek.....	50
3.2 Srednji obseg tiskanja in kopiranja	51
3.2.1 Nakup stroja	51

3.2.2 Najem stroja.....	56
3.2.3 Zunanje izvajanje storitev	57
3.2.4 Povzetek.....	58
3.3 Velik obseg tiskanja in kopiranja.....	59
3.3.1 Nakup stroja	59
3.3.2 Najem stroja.....	63
3.3.3 Zunanje izvajanje storitev	65
3.3.4 Povzetek.....	66
SKLEP	66
LITERATURA IN VIRI.....	70

KAZALO SLIK

Slika 1: Tržni delež fotokopirnih strojev, printerjev in multifunkcijskih naprav do A3 formata	5
Slika 2: Celotni stroški lastništva – primerjava z ledeno goro	7
Slika 3: Shema poslovnih odločitev:	11
Slika 4: Oprema, ki je najpogosteje financirana s pomočjo lizinga	20
Slika 5: Sestavine zunanjega izvajanja aktivnosti	35
Slika 6: Dejavnosti, ki jih podjetja prenesejo na zunanje izvajalce	36

KAZALO TABEL

Tabela 1: Primerjava celotnih stroškov lastništva za dve različni multifunkcijski napravi	9
Tabela 2: Razlike med finančnim in operativnim lizingom	28
Tabela 3: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i	41
Tabela 4: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i	41
Tabela 5: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i	42
Tabela 6: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i	42
Tabela 7: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C7260i	43
Tabela 8: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C7260i	43
Tabela 9: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za majhen obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja.....	45
Tabela 10: Stroški papirja za majhen obseg tiskanja in kopiranja	45

Tabela 11: Analiza stroškov nakupa novega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i s pomočjo posojila (v €).....	46
Tabela 12: Analiza stroškov nakupa rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i s pomočjo posojila (v €).....	47
Tabela 13: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C2030i za majhen obseg tiskanja	48
Tabela 14: Analiza stroškov poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C2030i (v €)	49
Tabela 15: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja...	50
Tabela 16: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)	50
Tabela 17: Stroški posameznih možnosti financiranja pri majhnem obsegu tiskanja (v €).....	51
Tabela 18: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za srednji obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja.....	53
Tabela 19: Stroški papirja in sponk za srednji obseg tiskanja in kopiranja	53
Tabela 20: Analiza stroškov nakupa novega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i s pomočjo posojila (v €).....	54
Tabela 21: Analiza stroškov nakupa rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i s pomočjo posojila (v €).....	55
Tabela 22: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C5051i za srednji obseg tiskanja in kopiranja.....	56
Tabela 23: Analiza stroškov poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C5051i (v €)	57
Tabela 24: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja ...	57
Tabela 25: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)	58
Tabela 26: Stroški posameznih možnosti financiranja pri srednjem obsegu tiskanja (v €)	59
Tabela 27: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za velik obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja.....	60
Tabela 28: Stroški papirja in sponk za velik obseg tiskanja in kopiranja	61
Tabela 29: Analiza stroškov nakupa novega stroja Canon iR Advance C7260i s pomočjo posojila (v €).....	61
Tabela 30: Analiza stroškov nakupa rabljenega stroja Canon iR Advance C7260i s pomočjo posojila (v €).....	62
Tabela 31: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C7065i za velik obseg tiskanja in kopiranja.....	64
Tabela 32: Analiza stroškov poslovnega najema Canon iR Advance C7065i (v €)	64
Tabela 33: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja.....	65
Tabela 34: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)	65
Tabela 35: Stroški posameznih možnosti financiranja pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja (v €).....	66

UVOD

Cilj vsakga podjetja je povečevanje njegove vrednosti s čim cenejšim načinom poslovanja. Informacije o stroških so ene najpomembnejših informacij za odločanje, načrtovanje in nadziranje poslovanja. Stroškovno (notranje računovodstvo) je tisti del informacijskega sistema podjetja, ki zagotavlja informacije o stroških oziroma je povezan s poslovanjem znotraj podjetja. V današnjem času močno pridobiva na pomenu in postaja osrednja informacijska služba. Osnovni namen stroškovnega računovodstva je, da zagotavlja takšne informacije o stroških, ki bodo managerjem omogočale učinkovitejše in uspešnejše poslovanje (Hočevar, 2007, str. 14). Vsebina magistrske naloge obravnava stroškovne informacije za potrebe poslovskega odločanja.

Kopirna in tiskalniška oprema je nepogrešljivo sredstvo v vsakem podjetju. Po raziskavah raziskovalne hiše Gartner predstavljajo stroški tiskanja kar 3 % prihodkov podjetja, kar že pri manjših podjetjih lahko predstavlja zelo velike številke. Podjetja ponavadi stroške tiskanja ter kopiranja povezujejo zgolj z investicijo v nakup opreme in pri tem pozabljajo na ostale stroške, kot so stroški potrošnega materiala, rezervnih delov, vzdrževanja opreme, stroški električne energije itd. Izkaže se, da je sama cena tiskalnika oziroma kopirnega stroja zanemarljiv strošek v primerjavi s stroški vzdrževanja. Podjetje mora biti osredotočeno predvsem na ceno izpisa. Na splošno velja, da nižja cena tiskalnika oz. kopirnega stroja prinaša višje stroške kasnejšega vzdrževanja. Na trgu imamo na voljo veliko različnih znamk in modelov fotokopirnih strojev, zato je izbira najbolj primerne težka naloga. Pred izbiro je treba opredeliti želje in potrebe podjetja po tiskanju. Zaradi hitrega tehnološkega razvoja večinoma vsi proizvajalci ponujajo digitalne fotokopirne stroje, ki so pravzaprav multifunkcijske naprave, ki omogočajo poleg kopiranja tudi tiskanje, skeniranje, elektronsko distribucijo dokumentov ter faksiranje. Na voljo pa je tudi precej dodatne opreme, ki je lahko zelo draga – od raznih finišejev za končno obdelavo dokumentov, luknjačev, dodatnih kaset in podobno. Zelo pomembno je, da podjetje na podlagi izkušenj oziroma na podlagi predvidenega obsega dela oceni število natisnjenih mesečnih strani. Odločiti se mora tudi, ali potrebuje le črno-belo izpisovanje, ali tudi barvno. V zadnjem času vsekakor narašča povpraševanje po barvnih napravah, saj se tudi stroški barvnega tiskanja z razvojem tehnologije izredno zmanjšujejo.

Ko se podjetje odloči, kateri model stroja bi bil najbolj primeren za njihov obseg tiskanja in ostale želje ter potrebe, mora izračunati celotne stroške lastništva (angl. *Total Cost of Ownership*, v nadaljevanju TCO). TCO uporabniku pove, koliko denarja bo porabil za stroj med uporabo tega stroja. Na ta strošek vplivajo naslednji parametri: število mesečno natisnjenih barvnih ter črno-belih strani, cena tiskalnika, ki jo plačamo ob nakupu tiskalnika, življenjska doba tiskalnika, potrošnja barve za posamezen list, ki jo za določen tiskalnik poda proizvajalec in pri tem upošteva nekaj standardnih pristopov (npr. pokritost lista z barvo v površini 5 %). Tako običajno v specifikacijah proizvajalec pove, da je v »tonerju X na voljo barve za tisk Y tisoč strani«, življenjska doba potrošnega materiala, kot so npr. občutljivi

valji, folije za prenos barve, fiksirni valji ipd. (podatke o tej življenjski dobi poda proizvajalec) ter strošek rednih servisnih posegov in ostalih morebitnih stroškov (Matič, 2008).

V zadnjem času vedno bolj narašča tudi povpraševanje po najemu fotokopirnih strojev. Gre pravzaprav za operativni lizing oziroma poslovni najem. Beseda »leasing« izhaja iz angleškega glagola »to lease«, ki pomeni »dati v najem« oziroma iz samostalnika »lease«, ki ga prevajajo z »najem« ali »nakup« (Gerbec & Košir, 1999, str. 31). V praksi obstaja veliko različnih razvrstitev lizinga. Splošno pa ga delimo na finančni in operativni. Operativni lizing, ki ga po SRS imenujemo poslovni najem, je posebna vrsta financiranja, ki je namenjena predvsem podjetjem, ki jim lastništvo nad sredstvom ni toliko pomembno kot njegova uporaba. V magistrski nalogi se bom osredotočila na operativni lizing, saj je pri storitvah fotokopiranja bolj pogost. Ena izmed glavni lastnosti in prednosti operativnega lizinga fotokopirnih strojev je ta, da vključuje tudi stroške vzdrževanja. Podjetje ima tako točen pregled nad stroški, ki jih lahko predvidi vnaprej. Poleg tega odpade tudi investicija v nakup opreme. Glede na to, da lastništvo nad tiskalnikom oziroma fotokopirnim strojem podjetju prinaša tveganja v obliki zastaranja zaradi izjemno hitrega tehnološkega razvoja, je operativni lizing vsekakor možnost, o kateri mora podjetje razmisliti. Zaradi tega dejstva lastništvo nad sredstvi ni več pomembno, pomembna je njegova uporaba. Zaposleni v podjetju se lahko osredotočijo na svoje naloge in nimajo problemov in skrbi v zvezi z delovanjem stroja, saj je za to odgovorno zunanje podjetje (izvajalec), ki mora redno in kvalitetno vzdrževati stroj in skrbeti za kvaliteto kopije. V primeru, da kvaliteta kopije ne ustreza zahtevani ali v primeru okvare stroja, je izvajalec dolžan popraviti stroj in ga usposobiti za delo.

Ena od možnosti, ki jih ima podjetje na voljo pa je tudi, da storitve fotokopiranja preda v zunanje izvajanje, torej v fotokopirnico (angl. *outsourcing*). Beseda "*outsourcing*" izhaja iz ameriške angleščine in je skovanka iz besedne zveze "*outside resource using*", kar pomeni uporabo zunanjih virov (Uršič, 2002, str. 11). Outsourcing je pogodbeni prenos dela na zunanjega izvajalca. Glavni vzroki za zunanje izvajanje aktivnosti so: znižanje stroškov poslovanja in njihovo obvladovanje ter nadzor, višja raven kakovosti opravljene storitve, boljša tehnologija in tehnološko znanje, manjša odvisnost od lastnega kadra, pomanjkanje internih znanj, manjše začetne naložbe, osredotočenost na ključne naloge v podjetju in drugi (Uršič, 2002, str. 19-21). Z zunanjim izvajanjem storitev fotokopiranja odpade investicija v nakup opreme, zaposleni prihranijo čas, ki bi ga sicer namenili za fotokopiranje, tiskanje in skeniranje, kvaliteta kopije je vedno takšna, kot mora biti, v fotokopirnici imajo na voljo tudi ostale storitve končne obdelave dokumentov (na primer razne vezave, plastificiranje, zgibanje, obrezovanje, možnost tiskanja na različne vrste papirja in podobno).

Storitve kopiranja, tiskanja in skeniranja potrebuje vsako podjetje. Začetna investicija v nakup opreme je odvisna od potreb podjetja in lahko predstavlja velik strošek. Podjetja želijo kupiti cenovno najbolj ugoden fotokopirni stroj z najnižjo nabavno ceno, vendar se pogosto ne zavedajo, da prav oprema z nižjo nabavno vrednostjo prinaša višje stroške kasnejšega vzdrževanja. Zato morajo podjetja veliko pozornosti usmeriti v stroške, ki nastajajo s samo

uporabo stroja. Slabo odločitev pri izboru in nabavi opreme podjetje plačuje skozi celotno življenjsko dobo. Namen magistrske naloge je določiti velikost stroškov, ki nastajajo pri določenem (različnem) obsegu tiskanja in kopiranja v treh primerih:

- a) v primeru da kopirno in tiskalniško opremo podjetje kupi (bodisi z lastnimi sredstvi bodisi z najetjem posojila),
- b) v primeru, da kopirno in tiskalniško opremo podjetje vzame v najem (operativni lizing) in
- c) v primeru, da storitve kopiranja in tiskanja za podjetje opravijo zunanji izvajalci (fotokopirnice).

Na podlagi analize in izračunov stroškov želim pripraviti informacije za odločitev o najemu, lizingu ali outsourcingu tiskalniške in kopirne opreme.

Cilj magistrskega dela je podrobno predstaviti možnosti financiranja tiskalniške in kopirne opreme ter na podlagi izračunov ter analize ugotoviti, katera oblika je za podjetje najugodnejša pri določenem obsegu tiskanja in kopiranja ter na podlagi pridobljenih rezultatov sprejeti pravilno odločitev.

Magistrska naloga bo razdeljena na tri glavna poglavja. V prvem poglavju bom opredelila storitve fotokopiranja, razvoj fotokopirnih strojev, izbiro primernega kopirnega stroja ter stroške, ki nastajajo z uporabo naprave. V drugem poglavju pa se bom osredotočila na možne načine financiranja fotokopirnih strojev. Pri tem se bom osredotočila na možnost nakupa z lastnimi viri oziroma z bančnim posojilom, na možnost financiranja sredstva s pomočjo operativnega lizinga ter možnost zunanjega izvajanja aktivnosti oziroma outsourcing. V tretjem poglavju pa bom analizirala stroške, ki nastanejo v podjetju pri posameznih možnostih financiranja fotokopirnih strojev. Glede na to, da je velikost stroškov odvisna od obsega tiskanja in kopiranja, bom pri analizi upoštevala 3 možnosti obsega in sicer majhen, srednji in velik obseg tiskanja in kopiranja. Na podlagi analize bom primerjala prednosti in slabosti posameznih možnosti financiranja ter sprejela odločitev, katera vrsta je za podjetje najugodnejša pri določenem obsegu kopiranja oz. tiskanja.

Izdelavo magistrskega dela bom začela s temeljitim pregledom domače in tuje literature s področja poslovnega, stroškovnega ter finančnega računovodstva, ki bo zajemal predvsem različne učbenike, članke in računovodske standarde. V prvem delu magistrske naloge bom uporabila predvsem opisno metodo oziroma metodo deskripcije, metodo kompilacije, s katero bom povzela stališča, sklepe in spoznanja različnih avtorjev ter primerjalno metodo. V drugem delu pa bom uporabila tudi metodo analize ter primerjalno metodo.

1 OPREDELITEV STORITEV FOTOKOPIRANJA

Beseda fotokopiranje izhaja iz angleških besed »*photo*« in »*copy*« ter pomeni narediti fotokopijo nečesa. Proces fotokopiranja (angl. *electrophotography* oz. *elektrofotografija*) je

leta 1938 prvi patentiral Chester Carlson, ljubiteljski raziskovalec in iznajditelj, ki je delal na patentnem uradu v New Yorku. Carlson je pokušal prodati svojo iznajdbo raznim podjetjem, vendar brez uspeha, saj proces še ni bil dokončno razvit. Med letoma 1939 in 1944 je bil Carlson večkrat zavržen s strani raznih podjetij, med drugimi tudi IBM in General Electrics, saj niso verjeli, da obstaja trg za fotokopirne stroje. Zanimanje za proces fotokopiranja je leta 1944 pokazala neprofitna organizacija The Battelle Memorial Institute. V naslednjih petih letih so izboljševali proces fotokopiranja. Leta 1947 je majhno podjetje Haloid Corporation, proizvajalec fotografskega papirja, pridobil licenco za razvoj in trženje kopirnega stroja, ki je temeljila na tej tehnologiji. Leta 1949 je Xerox predstavil prvi kserografski kopirni stroj imenovan Model A, ki pa je bil precej nezanesljiv, neučinkovit in nepraktičen pri izdelavi večih kopij hkrati. Za izdelavo ene kopije je bilo potrebnih 14 korakov in 45 sekund. Besedo elektrofotografija so po svetovanju s profesorjem klasičnega jezika zamenjali za besedo kserografija (angl. *xerography*), ki izhaja iz grških besed »xeros«, ki pomeni suh in »graphia«, ki pomeni pisanje. Haloid je nove kopirne stroje poimenoval kot »Xerox stroji« (angl. *Xerox machines*), prav tako so ime podjetja kasneje preimenovali v Xerox Corporation. Pravi uspeh pa so poželi 10 let kasneje, ko so predstavili prvi popolnoma avtomatizirani kopirni stroj, imenovan Model 914 (The history of photocopier, 2014).

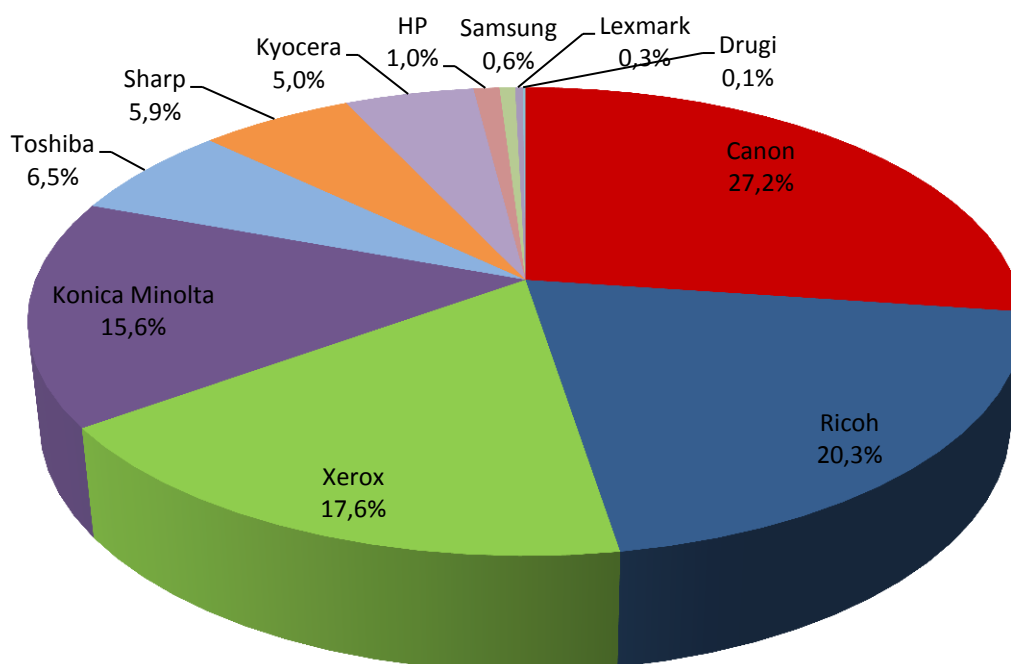
Že 60 let nazaj je kopirni stroj zelo olajšal delo raznim uslužbencem, danes pa je nekaj povsem samoumevnega. Z razvojem tehnologije je postal fotokopirni stroj pravzaprav multifunkcijska naprava, ki poleg kopiranja omogoča tudi tiskanje, skeniranje, elektronsko distribucijo dokumentov ter faksiranje. Potrebuje ga vsako podjetje za tiskanje ali kopiranje računov, ponudb, poročil, pogodb, zapisnikov, prospektov, letakov, brošur, vizitk, navodil itd, za pošiljanje faksov, skeniranje raznih dokumentov in podobno. Boulton v članku The Plain Paper Copier Industry iz leta 1995 navaja, da v tipični pisarni natisnejo in skopirajo 4.000 do 5.000 strani na mesec.

Tiskalniška in kopirna oprema skriva velike stroške, po raziskavah lahko le ti znašajo kar 3 % vseh prihodkov, zato je potrebno biti pri izbiri primernega kopirnega stroja oziroma multifunkcijske naprave izjemno pozoren.

1.1 Izbira primernega kopirnega stroja

Danes imamo na trgu prisotnih veliko blagovnih znamk fotokopirnih strojev, med vodilnimi so Hewlett-Packard, Canon, Xerox, Konica Minolta, Kyocera, Ricoh, Sharp itd. Po podatkih raziskovalne hiše Gartner iz zadnjega trimesečja leta 2013, ima Canon največji tržni delež pri prodaji pisarniških fotokopirnih strojev, printerjev in multifunkcijskih naprav do A3 formata. Razporeditev tržnih deležev za konec leta 2013 v ZDA prikazuje spodnji graf. Canon ima največji tržni delež, ki znaša 27,2 %. Sledijo mu Ricoh z 20,3 % tržnim deležem, Xerox s 17,6 % tržnim deležem, Konica Minolta s 15,6 % tržnim deležem, Toshiba ima 6,5 % tržni delež, Sharp 5,9 % tržni delež, Kyocera 5,0 % tržni delež, HP 1 % tržni delež, Samsung 0,6 % tržni delež ter Lexmark 0,3 % tržni delež. Ostali proizvajalci pa si delijo 0,1 % tržni delež.

Slika 1: Tržni delež fotokopirnih strojev, printerjev in multifunkcijskih naprav do A3 formata



Vir: Canon U.S.A., *Grow with a leader, Canon 2013 U.S. Market Leadership Business Imaging Solutions*, 2013.

Na voljo je ogromno različnih modelov kopirnih strojev, zato se podjetje v obilici ponudbe težko odloči za najbolj primerno izbiro. Pred izbiro je potrebno opredeliti želje in potrebe podjetja po fotokopiranju in tiskanju. Zaradi izjemno hitrega tehnološkega razvoja so danes na trgu prisotne le še digitalne naprave, ki so pravzaprav multifunkcijske naprave in poleg kopiranja omogočajo tudi tiskanje, skeniranje, elektronsko distribucijo dokumentov ter faksiranje, povezavo na omrežje in dvostransko izpisovanje. Za pisarniško uporabo so primerne predvsem laserske naprave. Prva odločitev, ki jo mora podjetje sprejeti je, ali potrebuje barvno ali črno-belo izpisovanje. Po raziskavi, ki jo je izvedel Xerox aprila 2011, kar 76 % ljudi meni, da lažje in hitreje najdejo informacije, če so predstavljene v barvah, 69 % jih tudi bolje razume. 54 % ljudi bo bolj verjetno prebralo marketinška ali druga sporočila, če bodo natisnjena barvno, 56 % jih meni, da barve pripomorejo k bolj profesionalnemu izgledu. 43 % vprašanih ljudi bo bolj verjetno račun plačalo v roku, če bo le ta natisnjen v barvi, 31 % jih bo bolj verjetno plačalo celotni dolgovani znesek, ki bo obarvan (Ostott, *Why print in color*, 2011). Stroški barvnega tiskanja in kopiranja se z razvojem tehnologije izjemno zmanjšujejo, zato se vedno več podjetij odloča za izbiro barvne multifunkcijske naprave. V prihodnosti se pričakuje, da bo povpraševanje po barvnih napravah še naraščalo. Naslednja odločitev, ki jo mora podjetje sprejeti je, kateri format tiskanja in kopiranja potrebuje ter kakšna naj bo hitrost izpisovanja. Zelo pomembno je, da podjetje oceni, kakšen je njihov

povprečni mesečni obseg tiskanja in kopiranja. Od tega je tudi odvisna hitrost izpisovanja, ki je neposredno povezana s ceno naprave. V fotokopirnicah je obseg tiskanja in kopiranja zelo velik, zato potrebujejo zelo zmogljive stroje, ki omogočajo visoke hitrosti izpisovanja, medtem, ko je za majhne pisarne popolnoma zadovoljiva nižja hitrost izpisovanja. Hitrosti segajo od 15 strani na minuto, pa tudi preko 100 strani na minuto. Glede na mesečni obseg tiskanja je potrebno izbrati optimalno kapaciteto zaloge papirja. Od povprečnega mesečnega obsega tiskanja določimo povprečni dnevni obseg tiskanja, rezultat pomnožimo z 1,5 in dobimo ustrezno količino minimalne zaloge papirja. V kolikor naprava ne omogoča zadostne zaloge papirja je upravičeno trditi, da stroj ni dovolj zmogljiv za določen obseg tiskanja. Vse multifunkcijske naprave imajo že v osnovi veliko standardnih funkcij, kot so na primer pomanjševanje, povečevanje, brisanje robov, prilagajanje in uravnavanje barve, centriranje slike in podobno, na voljo pa je tudi precej naprednih funkcij, ki jih ponavadi vsebujejo zmoglivejše naprave. Podjetje pa lahko izbira tudi med najrazličnejšo dodatno opremo, ki je lahko precej draga, zato mora podjetje dobro pretehtati, ali jo sploh potrebujejo. Neprogršljiva dodatna oprema na primer v fotokopirnicah je finišeer za sortiranje in spenjanje fotokopij, medtem ko manjše pisarne finišeerja morda sploh ne potrebujejo. Tudi finišeerji se med seboj razlikujejo, tako cenovno kot funkcionalno. Zelo uporabna dodatna oprema je avtomatski dodajalec dokumentov oz. adf (angl. *automatic document feeder*), ki lahko prihrani ogromno časa, saj uporabnik originale položi v dodajalec, ta pa jih avtomatsko vleče in fotokopira oziroma skenira.

1.2 Stroški, ki nastajajo pri fotokopiranju

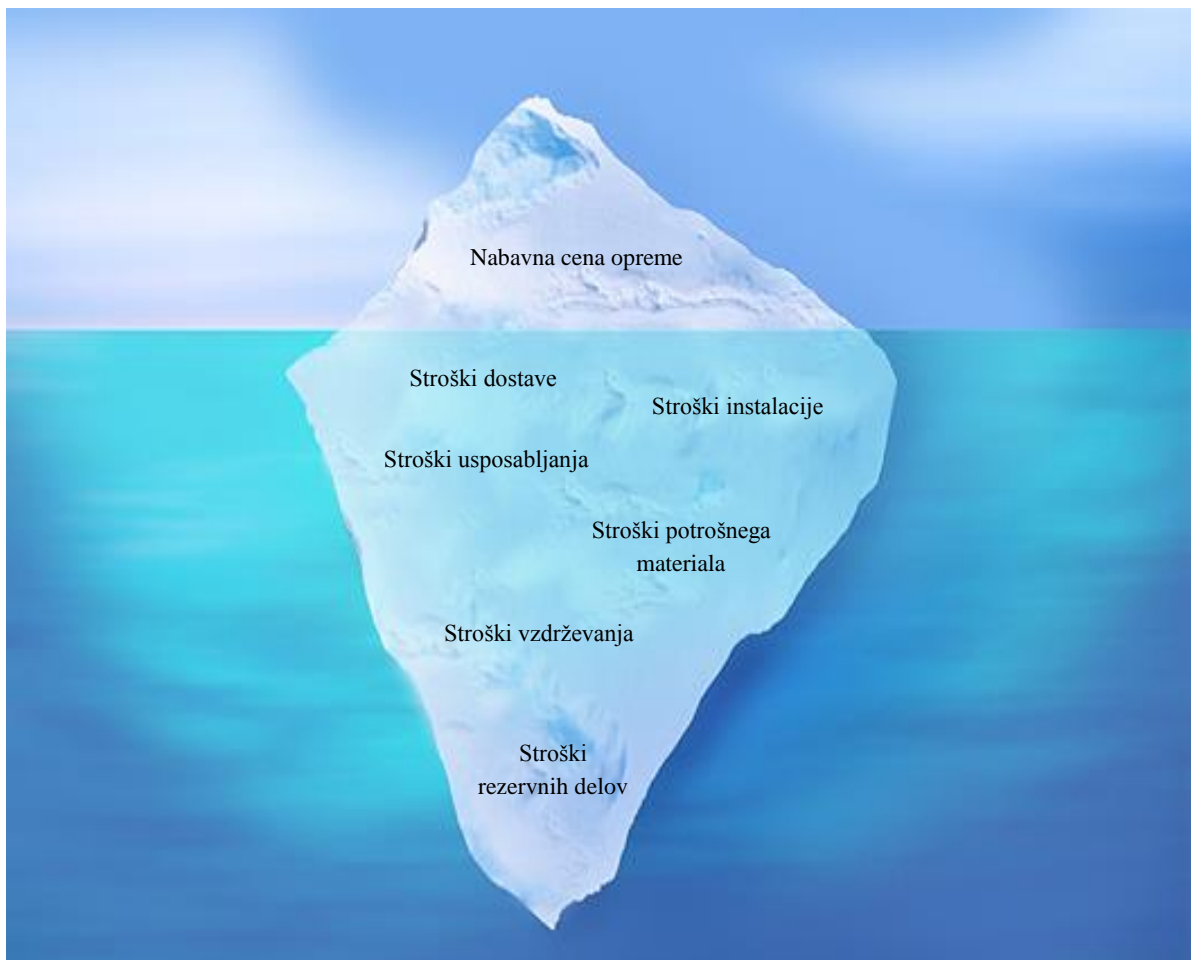
Raziskava o poznavanju stroškov tiska, ki so jo leta 2012 izvedli pri družbi Xerox Slovenija med okoli tisoč podjetji z več kot 50 zaposlenimi, je pokazala, da več kot 90 odstotkov podjetij ne pozna realnih stroškov njihovega tiska. Okrog 60 odstotkov anketiranih podjetij sploh ne pozna svojih stroškov tiska, kljub temu pa jih večina ocenjuje, da je tisk zanje predrag (Drakulič, Časnik Delo: Slovenska podjetja ne poznajo lastnih stroškov tiska, 2014).

Pojem celotnih stroškov lastništva (angl. *Total Cost of Ownership, TCO*) je dobro razvit in pogosto uporabljen zlasti v nekaterih panogah, kot je na primer informacijska tehnologija in podobno, kjer so lahko stroški nakupa opreme zelo nizki v primerjavi s stroški vzdrževanja, potrošnega materiala, rezervnih delov, izrednih servisov in vseh drugih stroškov, ki nastanejo tekom življenjske dobe in uporabe opreme. Pojem celotnih stroškov lastništva so razvili v podjetju Gartner Research leta 1987 in je dandanes široko sprejet in se uporablja pri investicijskih odločitvah. Analiza celotnih stroškov je priporočljivo narediti pri nakupu fotokopirne in tiskalniške opreme, avtomobilov in drugih prevoznih sredstev, računalniške opreme, proizvodne opreme in ostale opreme, ki jo potrebujemo bodisi v podjetju ali pa za domačo uporabo. Ocenjevanje celotnih stroškov lastništva je težka naloga, saj je potrebno prepoznati in oceniti tudi vse stroške, ki na prvi pogled morda niso vidni. Celotne stroške lastništva lahko primerjamo z ledeno goro, ki je prikazana na Sliki 1. Začetna nakupna cena opreme zajema le okoli 10 - 15 % celotnih stroškov lastništva opreme ter predstavlja le vrh ledene gore. Obstajajo še dodatni stroški, ki se skrivajo pod vrhom ledene gore in lahko precej

presejajo začetno nakupno vrednost opreme. Sem štejemo stroške transporta, instalacije, usposabljanja, potrošnega materiala, rezervnih delov, rednega vzdrževanja, izrednih servisov, potnih stroškov servisnih podjetij itd. (Total cost of ownership, 2013, str. 1, 2). Razlikujemo med dvema vrstama stroškov in sicer med direktnimi ali neposrednimi stroški (angl. *direct* ali *hard cost*) in indirektnimi ali posrednimi stroški (angl. *indirect* ali *soft cost*). Direktni stroški se lahko neposredno pripišejo določeni dobrini ali storitvi. Sem spadajo stroški materiala, dela, financiranja itd. Te stroške ponavadi lahko izrazimo v denarni obliki. Indirektni stroški se nadalje delijo na stalne in spremenljive stroške. Ti stroški niso neposredno povezani določeni dobrini ali storitvi in jih je težko izmeriti. Pogosto niso izraženi v denarni obliki, lahko pa vplivajo na kvaliteto, uspešnost in učinkovitost (Total cost of ownership, 2013, str.2).

Ocenejevanje in analiza celotnih stroškov je torej zelo pomembno orodje pri nakupnih odločitvah, postaja pa tudi vse bolj pomembno prodajno orodje, s pomočjo katerega lahko prodajalci svojim kupcem lažje razložijo pomen višje cene kot pri konkurenci, ki dolgoročno vodijo k nižjim celotnim stroškom v življenjski dobi (Brivio, Caniato, Luzzini, Ronchi, str.1).

Slika 2: Celotni stroški lastništva – primerjava z ledeno goro



Vir: Total cost of ownership, 2013, str. 2.

Hummel (2003, str. 164) navaja tri sestavine celotnih stroškov:

1. Stroški pridobitve oz nakupa (angl. *Acquisition costs*):

Stroški pridobitve predstavljajo začetni stroški nakupa opreme. Vključujejo stroške dostave in instalacije opreme, stroške dodatne opreme, stroški zavarovanja in garancij, stroški strokovnega svetovanja pri ocenjevanju potreb in možnosti podjetja, stroški usposabljanja in testiranja, davke ter stroške financiranja.

2. Stroški lastništva (angl. *Ownership costs*):

Stroški lastništva so povezani s samim delovanjem opreme in so lahko kvantitativni ali pa kvalitativni. Kvantitativni stroški lastništva, ki so merljivi, so na primer stroški električne energije, ki jih povzroča oprema, stroški vzdrževanja, stroški potrošnega materiala ter rezervnih delov, stroški, ki jih povzroči nedelovanje naprave (stroški izpada), stroški tehnične podpore in podobno. Kvalitativne stroške pa je težko izmeriti in predstavljajo na primer enostavnost uporabe, ki lahko privarčuje čas in poveča produktivnost.

3. Stroški po lastništvu (angl. *Post-Ownership costs*):

Pri ocenjevanju stroškov po lastništvu moramo upoštevati predvsem preostalo vrednost ter stroške odstranitve oziroma uničenja opreme, prav tako pa ne smemo pozabiti tudi na stroške dolgoročnega vpliva na okolje ter morebitnih negativnih posledic zaradi nezadovoljstva strank.

Standardna formula, s pomočjo katere bi lahko izračunali celotne stroške lastništva pravzaprav ne obstaja. Raziskati, oceniti in izračunati moramo vse stroške in koristi, ki nastanejo z uporabo določene opreme skozi celotno življenjsko dobo. Nekateri stroški so enkratni, drugi pa bodo skozi življenjsko dobo ponavljajoči. Zato mora podjetje vedeti, koliko časa namerava določeno opremo uporabljati oziroma kakšna je življenjska doba opreme. Stroške, ki jih moramo vključiti v analizo, se razlikujejo od primera do primera (Total cost of ownership, 2013, str. 9).

Nakup primernega kopirnega stroja oziroma multifunkcijske naprave bi bila enostavna odločitev v primeru, da bi bila nakupna cena edini strošek, ali pa vsaj eden izmed večjih stroškov. Vendar nakupna cena ponavadi predstavlja le okoli 10 – 15 % celotnih stroškov lastništva, ostalo pa so stroški potrošnega materiala, vzdrževanja, rezervnih delov itd.. Pri nakupu fotokopirnega stroja moramo za izračun celotnih stroškov vključiti naslednje stroške:

- nakupna cena
- stroški dostave in instalacije opreme
- stroški usposabljanja uporabnikov fotokopirnega stroja
- stroški potrošnega materiala in rezervnih delov, kot so: tonerji, bobni, razvijalne enote, gumice, valji, kasete za odpadni toner...

- stroški vzdrževanja oziroma rednih servisov
- stroški papirja
- stroški sponk
- potni stroški
- stroški odstranitve opreme
- stroški izrednih servisnih posegov.

Na splošno velja, da nižja cena kopirnega stroja oziroma multifunkcijske naprave za določen obseg tiskanja in kopiranja prinaša višje stroške vzdrževanja. Podjetje torej lahko pridobi ponudbo za dve različni napravi, ki sta primerni za določen obseg tiskanja in kopiranja, nakupni ceni pa se močno razlikujeta. V spodnji tabeli je prikazan poenostavljen primer za multifunkcijsko napravo A in multifunkcijsko napravo B. Cena naprave A je 200 €, cena naprave B pa 500 €. V kolikor podjetje ne bi bilo pozorno na stroške vzdrževanja, bi prav gotovo izbralo napravo A, saj je za več kot polovico cenejša. Strošek vzdrževanja za napravo A je 0,05 € na stran, za napravo B pa 0,02 €. Že pri mesečnem obsegu 1.000 strani bi bili celotni stroški lastništva v treh letih na napravi A 2.000 €, na napravi B pa 1.220 €.

Tabela 1: Primerjava celotnih stroškov lastništva za dve različni multifunkcijski napravi

	Nabavna cena (€)	Strošek na izpis (€)	Mesečni strošek za 1.000 izpisov na mesec (€)	Celotni stroški lastništva v 3-h letih (€)
Naprava A	200,00	0,05	50,00	2.000,00
Naprava B	500,00	0,02	20,00	1.220,00
Prihranek pri stroških, če podjetje kupi dražjo napravo B				780,00

Zgornji poenostavljen primer kaže, da mora biti podjetje nujno osredotočeno na celotne stroške lastništva in ne samo na začetno nabavno ceno naprave. Poleg tega napačna izbira naprave, ki ne bi bila primerna za določen obseg tiskanja in kopiranja, lahko vodi v bolj pogoste zastoje papirja in izredne servisne posege, kar še poviša celotne stroške lastništva in zniža produktivnost zaposlenih.

2 ANALIZA MOŽNIH NAČINOV FINANCIRANJA IZVAJANJA KOPIRANJA

S problemom financiranja se podjetja soočajo že na začetku svojih želja oziroma potreb. Na voljo so različni viri financiranja, ki jih v osnovi razdelimo na notranje in zunanje vire financiranja oziroma na lastniško in dolžniško financiranje. Notranji viri financiranja so tisti, ki nastanejo oziroma so prisotni v podjetju samem, zunanje finančne vire pa lahko podjetje pridobi izven podjetja. Celoten dolžniški kapital spada med zunanje vire financiranja, lastniški kapital pa je lahko pridobljen iz zunanjih ali notranjih virov financiranja. Med lastniški kapital, pridobljen z notranjimi viri financiranja sodi samofinanciranje skozi v

preteklosti ustvarjene dobičke in amortizacijo, davčne olajšave, prestrukturiranje premoženja in tudi izboljšanje koeficientov obračanja. Podjetje se lahko financira tudi s trenutno prostimi sredstvi, vendar mora pri tem paziti, da ne zaide v likvidnostne težave. Nov lastniški kapital pa lahko podjetje pridobi tudi s pomočjo zunanjih virov financiranja in sicer preko borze (z izdajo nove emisije delnic) ali pa se dokapitalizira mimo borze (dokapitalizacija obstoječih ali novih lastnikov podjetja, novi vložki vlagateljev tveganih skladov in podobno). Med dolžniške oblike financiranja pa sodijo vse oblike bančnih in drugih posojil, izdaja obveznic ter posebne oblike zunanjega dolžniškega financiranja, kamor sodita najbolj pogosti lizing in faktoring. Dodatna finančna sredstva podjetja pa lahko predstavljajo tudi razne subvencije, podpore in podoba, ki jih je iz leta v leto več (Stupica, 2005, str. 16, 17).

Podjetje ima torej možnost, da fotokopirni stroj financira z lastnimi viri ali pa s pomočjo tujih virov financiranja. Oboji imajo svoje prednosti in slabosti. Prednost financiranja z lastnimi viri sredstev je finančna in poslovna samostojnost uporabnika sredstev, slabost financiranja s tujimi viri sredstev pa je njegova odvisnost od dajalca sredstev. Značilno za obnašanje dajalcev denarja je namreč, da skušajo vplivati na porabo denarja, ki ga dajejo, in da postavljajo pogoje uporabniku tega denarja. Lastna finančna sredstva tudi krepijo kreditno sposobnost podjetja. Kdor ima veliko lastnih virov sredstev, si je sposoben tudi sposoditi veliko sredstev in jih vrniti in obratno. Z naraščanjem tujih sredstev raste nevarnost plačilne nesposobnosti, obratno pa je funkcija lastnih sredstev krepitev plačilne sposobnosti. Lastnih virov sredstev ni treba vračati, obseg vlaganj pa prilagajamo ustvarjenemu in razpoložljivemu dobičku, medtem ko moramo obveznosti iz dolgoročnih kreditov (anuitete) poravnati ne glede na ustvarjen dobiček. Slaba stran samofinanciranja je tudi izmikanje investitorja selektivni funkciji kreditnega trga in pritisk na prodajne cene. Pozitivna stran financiranja s tujimi viri pa je med drugimi tudi v tem, da s sposojenimi sredstvi pospešujemo dinamiko rasti podjetja, saj že danes lahko sposojeni denar vlagamo v nova in sodobnejša sredstva.

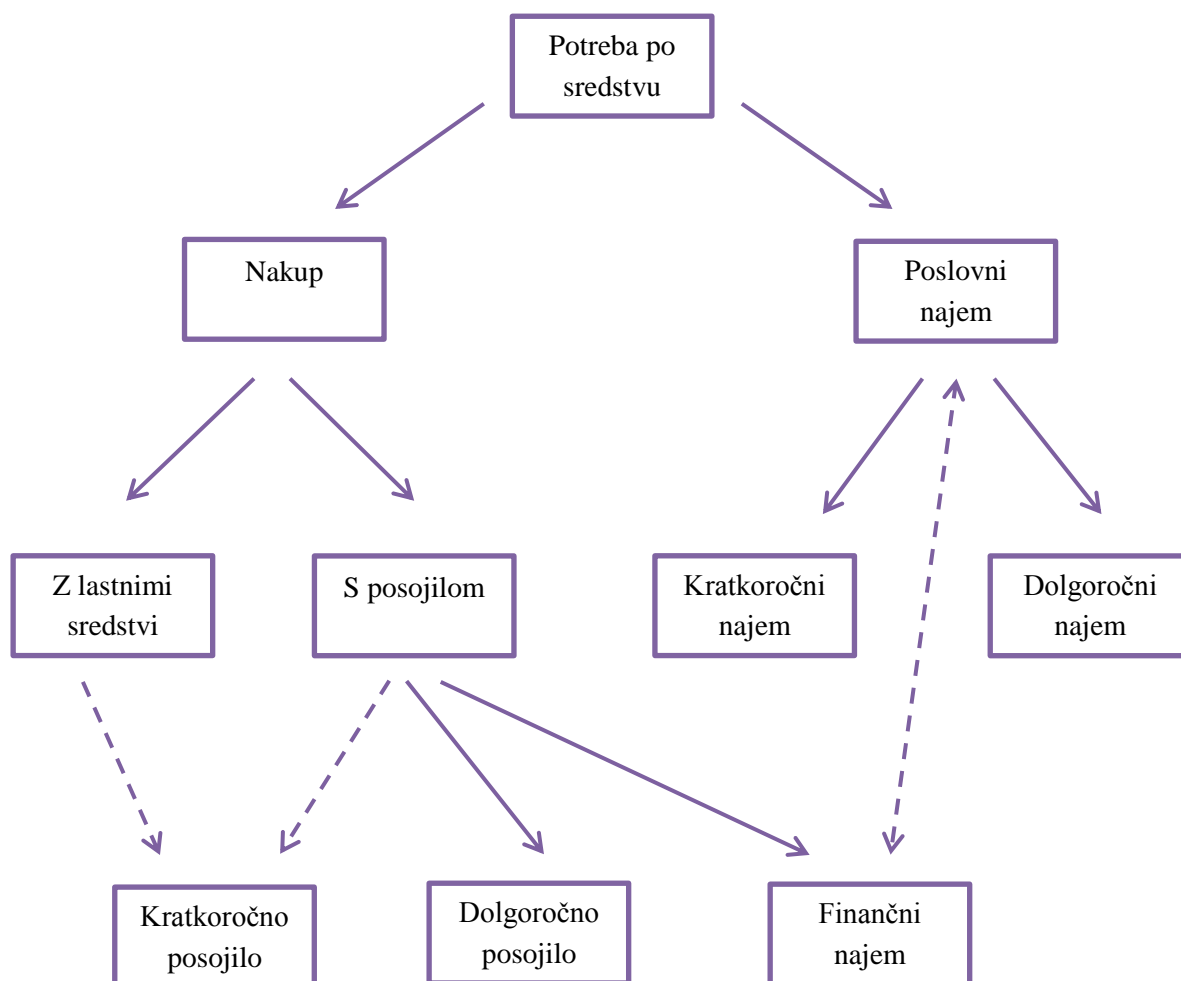
Kateri vir financiranja bo podjetje izbralo, je odvisno od večih dejavnikov. Na izbiro vplivajo predvsem finančna politika podjetja, dejavnost podjetja, poznavanje možnih virov financiranja, stroški financiranja, hitrost in enostavnost postopka pridobitve financiranja, dolžina dobe odplačevanja, razpoložljivost virov na finančnem trgu, faze razvoja podjetja.

Ko se podjetje odloči za pridobitev opredmetenega osnovnega sredstva, v našem primeru kopirnega stroja, kar je naložbena odločitev, ima za financiranje nabave več možnosti (Nemec, 1998, str. 17):

- nakup z lastnimi sredstvi,
- nakup s pomočjo tujih finančnih virov,
- najem.

Ob predpostavki, da lahko pridemo do uporabe določenega sredstva na več načinov, je Živko Bergant (2006) v svojem prispevku z naslovom Lizing kot oblika zadolževanja prikazal shemo poslovnih odločitev, ki jo prikazuje spodnja slika.

Slika 3: Shema poslovnih odločitev:



Vir: Ž. Bergant, *Lizing kot oblika zadolževanja*, 2006, str. 65.

1. V primeru potrebe po sredstvu se najprej postavlja alternativa: nakup ali poslovni najem. Finančni najem ni alternativa nakupu, saj običajno vsebuje klavzulo o nakupu sredstva. V primeru, ko te klavzule ni, se finančni najem s finančnega vidika (ne pa računovodsko) vsebinsko približa poslovnemu najemu, kar kaže črtkana puščica med finančnim in poslovnim najemom.

2. Pri odločanju med alternativama nakup ali poslovni najem so potrebne kompleksnejše informacije, ne samo čista kalkulacija stroškov nakupa in stroškov poslovnega najema. Pogosto ni dovolj tudi izračun denarnega toka v obeh primerih, kajti gre tudi za druge elemente odločitve. Ti so lahko na primer strateškega ali razvojnega značaja. V nekaterih primerih je lahko iz različnih razlogov pomembna tudi pravna lastnina.

3. V primeru, da je pomembneje uporabljati sredstvo kot biti njegov lastnik, je potrebno proučiti številne oblike poslovnega najema in jih prilagoditi proizvodnim in finančnim potrebam investitorja.

4. V primeru, da prevladajo argumenti o nakupu sredstva, sta alternativni nakup z lastnimi sredstvi ali nakup s posojilom. Nakup z lastnimi sredstvi predpostavlja obstoj presežnega obratnega kapitala podjetja, to je presežka dolgoročnih virov nad njihovim optimalnim obsegom (torej prekomerne plačilne sposobnosti podjetja). V takem primeru lahko podjetje opravi nakup iz svojih denarnih presežkov (na primer zmanjša kratkoročne finančne naložbe) ali pa se kratkoročno zadolži. Drugi primer je na Sliki 2 prikazan s črtkano črto. V obeh primerih podjetje zmanjša svoj obratni kapital.

5. V primeru, da podjetje ne razpolaga s presežkom obratnega kapitala, je nujno posojilo. To pa je možno z najemom dolgoročnega posojila ali pa preko finančnega najema. Kratkoročno posojilo (črtkana puščica) je tu le kot dodatna možnost kombiniranja virov v primeru visoke plačilne sposobnosti podjetja, nikakor pa ne kot alternativa.

6. Slika kaže, da prava alternativa za odločanje običajno ni med poslovnim ali finančnim najemom, temveč med najemom dolgoročnega posojila in finančnim najemom.

Slika prikazuje poenostavljeno shemo, saj je pri odločanju potrebno upoštevati vsaj še naslednje elemente (Bergant, 2006, str. 67):

- tehnološke prednosti,
- servis,
- prilagodljivost nelastnine,
- vpliv na finančni položaj podjetja,
- sposobnost zadolževanja podjetja,
- davčne in druge vzpodbude,
- pomembnost in tveganje v zvezi s preostalo vrednostjo,
- pomembnost možnega preklica najema,
- pomembnost varnosti drugih upnikov,
- težave pri zavarovanju kredita itd.

Za financiranje fotokopirnih strojev se najpogosteje uporablja financiranje z lastnimi viri podjetja ali pa s pomočjo kredita. V tem primeru podjetje pridobi fotokopirni stroj, za nabavo potrošnega materiala in vzdrževanje pa skrbi samo. V zadnjem času pa v ospredje prihaja tudi financiranje s pomočjo lizinga. Podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo in servisom biroopreme, večinoma ponujajo operativni lizing za rabljene fotokopirne stroje. Večinoma operativni lizing poimenujejo kot najem fotokopirnega stroja, ki lahko vključuje tudi vzdrževanje stroja za določeno obdobje. Z najemom kopirnega stroja se podjetje izogne tveganju zastaranja opreme. Danes je tehnološki razvoj fotokopirnih strojev izjemno hiter in je primerljiv z razvojem računalniške opreme. Če podjetje po sklenitvi pogodbe ugotovi, da oprema zaradi sprememb v poslovanju, povečanega obsega tiskanja ali potrebe po novejši tehnologiji ne omogoča več optimalnega dela, se lahko z izvajalcem dogovori, da se obstoječo opremo nadgradi ali zamenja s primernejšo.

Še ena od možnosti, ki jo ima podjetje na voljo pa je, da vse storitve fotokopiranja oziroma tiskanja preda v zunanje izvajanje, torej v fotokopirnico. S tem se podjetje izogne investiciji v nakup opreme, zaposleni se lahko osredotočijo le na svoje delo in prihranijo čas, ki bi ga sicer namenili za fotokopiranje in tiskanje, izognejo se tveganju nedelovanja opreme, ne potrebujejo nobenih zalog potrošnega materiala, kvaliteta kopije je vedno dobra, na voljo so tudi vse oblike končne obdelave dokumentov, na primer izdelava brošur, raznih vrst vezav, zgibanje, obrezovanje, tiskanje na različne vrste papirja, plastificiranje in podobno.

2.1 Nakup

Pri nakupu delovnega sredstva je potrebna dolgoročna naložba denarja v znesku njegove vrednosti. Za potek poslovnega procesa ni važno, ali sodeluje v njem delovno sredstvo, ki ga je gospodarska družba kupila ali ga ima samo v najemu. To vprašanje pa je odločilnega pomena s premoženjskopравnega stališča. Delovno sredstvo, ki ga je družba kupila, je njena last. Nasprotno je delovno sredstvo, ki ga je vzela v najem, še vedno last tistega, ki ga je dal v najem (Turk, 2003, str. 50).

Za nakup fotokopirnega stroja mora družba razpolagati z denarnimi sredstvi za pokritje:

- kupne (fakturane) cene stroja ter morebitnega prometnega davka in carine,
- stroškov dostave stroja,
- stroškov sestavljanja (montaže) in priklopa stroja na omrežje,
- stroškov usposabljanja uporabnikov stroja.

Podjetje lahko nakup kopirnega stroja financira z lastnimi sredstvi, v kolikor jih ima dovolj na voljo in jih ne namerava naložiti kot finančno naložbo v kakšno drugo podjetje. Financiranje iz lastnih virov ima za podjetje veliko prednosti in sicer nižje stroške financiranja, večjo varnost, večjo plačilno sposobnost in prožnost pri prilagajanju rezultatov vlaganj, saj mu ni potrebno odplačevati anuitet, ter zmanjšano odvisnost od tujih virov in manjšo občutljivost na konjunkturne spremembe (Čepelnik Knez, Jevšinek & Mikolič, str. 31). Slabo stran lastniškega financiranja pa predstavlja izguba nadzora nad podjetjem, saj podjetje z deležom lastništva prepusti investitorju tudi proporcionalen del nadzora nad upravljanjem podjetja (Žnidar, 2003 str.14). Lastniško financiranje ima tudi destimulativen učinek na zaposlene, ker gre delitev dobička pri visoki stopnji samofinanciranja v produktivne namene in manj za plače. Poleg tega je potrebno sredstva zbrati v relativno kratkem roku, kar močno vpliva na višino prodajnih cen, ki so pogoj za donosno poslovanje ter doseganje plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti podjetja. Financiranje z lastnimi sredstvi ima torej svoje prednosti in slabosti, ki vplivajo na tržno vrednost in finančno moč podjetja (Čepelnik Knez, Jevšinek & Mikolič, str. 31).

Podjetja ponavadi nimajo na voljo presežka denarnih sredstev za financiranje opreme, pa četudi ga imajo, obstajajo oportunitetni stroški, povezani z njegovo uporabo. Namesto financiranja z lastnimi sredstvi lahko podjetje za nakup kopirnega stroja pridobi kredit v

banki. To ne velja za novoustanovljena podjetja, ki so nakup osnovnega sredstva primorana financirati z lastnimi viri, saj jim financiranje s pomočjo kredita ni na voljo. Banke namreč zahtevajo določeno pretečeno obdobje uspešnega poslovanja, poleg tega pa morajo razpolagati z določenim premoženjem, preden odobrijo kredit.

Banke predstavljajo prvi institut trgovine z denarjem in igrajo pomembno vlogo pri obstoju, rasti in uspehu podjetja, saj so bančni krediti glavni vir financiranja malih in srednje velikih podjetij (Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008, str. 264). Beseda kredit je latinskega izvora in izhaja iz glagola »credere«, ki pomeni verjeti oziroma zaupati. Kredit je tisto, kar je zaupano oziroma dano na upanje v vrnitev. Pri kreditu se pojavita dve osebi in sicer kreditor oziroma kreditodajalec ali upnik in pa kreditjemalec oziroma debitor ali dolžnik. Med kreditodajalcem in kreditjemalcem se ustvari dolžniško-upniško razmerje (Crnković, 1987, str. 7). Kredit je torej pravni posel in pomeni pogodbeni odnos med banko in stranko. Banka se pri tem poslu zavezuje, da bo dala upniku na voljo določen znesek denarnih sredstev za pogodbeno določen čas, za nek namen ali nenamensko (Kamhi, 2003, str. 16).

Ne glede na to, ali podjetje kupi stroj z lastnimi sredstvi ali pa s pomočjo posojila, ga mora izkazovati v svoji bilanci stanja kot opredmeteno osnovno sredstvo in zanj obračunavati amortizacijo.

Kot vsako delovno sredstvo tudi fotokopirni stroji postopoma izgublajo svojo vrednost in imajo omejeno življenjsko dobo oziroma dobo koristnosti. Doba koristnosti je odvisna od (Čadež & Hočevar, 2008, str. 13):

- fizičnega izrabljanja
- tehničnega izrabljanja
- gospodarskega staranja
- zakonskih ali drugih omejitev uporabe.

Nabavno vrednost delovnih sredstev razporedimo med stroške prek ocenjene dobe koristnosti. Temu razporejanju pravimo amortiziranje, amortizacijo pa opredelimo kot strošek, ki nastane zaradi prenašanja nabavne vrednosti delovnega sredstva na poslovne učinke. Za potrebe amortizacije se uporablja tista doba koristnosti, ki je najkrajša.

Kot osnova za izračun amortizacije vedno vstopa nabavna vrednost delovnega sredstva in se izračuna po enačbi (1), ki je prikazana spodaj (Čadež & Hočevar, 2008, str. 13):

$$\text{Nabavna vrednost} = \text{nakupna cena sredstva (brez ddv)} + \text{stroški prevoza, montaže, priklopa} \\ \text{in drugi stroški usposobitve sredstva} \quad (1)$$

Če ob koncu dobe koristnosti delovno sredstvo še ohrani vrednost, je pri opredeljevanju amortizacijske osnove potrebno od nabavne vrednosti odšteti znesek ocenjene preostale vrednosti, kot je razvidno iz enačbe (2), prikazane spodaj (Turk, 2003, str. 51):

$$\text{Amortizirljivi znesek} = \text{nabavna vrednost} - \text{ocenjena preostala vrednost} \quad (2)$$

Ob predpostavki, da ne upoštevamo revalorizacije delovnih sredstev, ostaja pri linearnem časovnem amortiziranju znesek amortizacije vsa leta enak. Pri določitvi amortizacijske stopnje upoštevamo dejstvo, da je v življenjski dobi delovnega sredstva treba zbrati 100 odstotkov njegove vrednosti. Amortizacijsko stopnjo izračunamo s pomočjo enačbe (3), zapisane spodaj (Rebernik, 2008, str. 297):

$$am_s = \frac{100 \%}{\text{življenjska doba}} \quad (3)$$

Kot je razvidno iz enačbe (4), lahko z amortizacijsko stopnjo nato izračunamo letni amortizacijski znesek (Rebernik, 2008, str. 297):

$$\text{Letna AM} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} \quad (4)$$

Znesek amortizacije vpliva na prikazani poslovni izid, ki je navadno obdavčen, zato v vseh državah najdemo predpise o amortiziranju delovnih sredstev. Pri ugotavljanju davčne osnove je namreč mogoče upoštevati amortizacijo le, če ni obračunana po večjih amortizacijskih stopnjah, kot so predpisane z zakonom. Amortizacijo določa 33. člen Zakona o dohodku pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO-2), ki določa, da se amortizacija opredmetenih osnovnih sredstev kot odhodek prizna v obračunanem znesku z uporabo metode enakomernega časovnega amortiziranja ter najvišjih amortizacijskih stopenj, ki jih določa 5. člen ZDDPO-2. Za obračun davka od dobička pravnih oseb je priznana amortizacijska stopnja za računalniško, strojno in programsko opremo 50-odstotna. Amortizacija opredmetenih osnovnih sredstev se za davčne namene obravnava ločeno od amortizacije za poslovne namene in lahko se zgodi, da je obračunana amortizacija večja ali pa manjša od amortizacije, kot jo določa zakonodaja. Če je obračunana amortizacija manjša od davčne amortizacije, ni nobenih učinkov, če pa je večja, je obdavčena (Turk et al., 1997, str. 71).

Davek na dobiček, ki ga obračunava in plačuje gospodarska družba, je odvisen od njenega izida. Amortizacija je »obračunski strošek«, ki povečuje odhodke v izkazu uspeha in znižuje vrednost sredstev v bilanci stanja (Igličar & Hočevar, 1997, str. 132). Znesek amortizacije torej vpliva na prikazani poslovni izid tako, da ga zmanjšuje.

Davčne prihranke zaradi amortizacije lahko izračunamo po spodnji enačbi (5):

$$\text{Davčni prihranek zaradi amortizacije} = \text{letna AM} \times \text{davčna stopnja za davek od dobička} \quad (5)$$

Za izračun stroškov amortizacije bom uporabila metodo enakomernega oziroma linearnega časovnega amortiziranja. Fizična doba koristnosti fotokopirnega stroja je odvisna od obsega tiskanja in kopiranja. Tehnološki razvoj fotokopirnih strojev je izjemno hiter in je primerljiv z razvojem računalniške opreme. Na trgu se vsako leto pojavljajo vedno bolj izpopolnjeni fotokopirni stroji, ki omogočajo večjo produktivnost ob nižjih stroških uporabe in

vzdrževanja. Življenjska doba fotokopirnega stroja je ocenjena na 3 leta. Po preteku treh let ocenjujemo, da fotokopirni stroj ne bo imel nobene preostale vrednosti.

Odločanje o naložbah v delovna sredstva je dolgoročne narave, zato je potrebno upoštevati koncept časovne vrednosti denarja, ki temelji na zamisli, da je znesek denarja, ki ga dobimo danes, vreden več kot enak znesek v prihodnosti. Za to obstajajo trije razlogi. Prvi je inflacija, ki zmanjšuje kupno moč evra v prihodnosti v primerjavi s sedanjostjo. Drugi razlog je ta, da negotovost glede prejema evra narašča tem bolj, ko se datum prejema evra odmika v prihodnost. Obljuba, da bomo dobili en evro naslednji mesec je vredna več kot obljuba, da bomo ta evro dobili čez eno leto, enostavno zato, ker je bolj verjetno. Tretji razlog, da ima denar časovno vrednost pa so oportunitetni stroški (Higgins, 1992, str. 224-225). Oportunitetni strošek je donos na najboljšo možno alternativno naložbo. Iz drugega zornega kota je to najvišji donos, ki ne bo ustvarjen, ker bo denar vložen v določeno naložbo (Mramor, 1999, str. 56). En evro danes je vreden več kot en evro čez eno leto zato, ker lahko evro danes investiramo in bo v enem letu zrasel na več kot en evro. Čakanje do naslednjega leta, da prejmemo en evro nosi enake oportunitetne stroške, kot je donos predvidene investicije (Higgins, 1992, str. 224-225). Zato so se za ocenjevanje naložbenih projektov razvila sodila, ki temeljijo na zamisli o sedanji vrednosti. Poznamo različne metode, ki temeljijo na sedanji vrednosti denarja in sicer: diskontirana doba vračanja, čista sedanja vrednost naložb, koeficient čiste prejemkovnosti, notranji odstotni koeficient donosnosti naložb (notranja stopnja donosnosti) in prilagojen (modificiran) notranji odstotni koeficient donosnosti (Kavčič, Klojučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 346-352). Kolikšna je razlika med sedanjo in prihodnjo vrednostjo denarja, je odvisno od tega, kako donosno lahko naložimo denar danes. Zanesljivo lahko trdimo, da bo denar v prihodnosti najmanj toliko manj vreden, kolikor znašajo obresti za finančno naložbo. Metoda, ki jo uporabljamo za izračunavanje sedanje vrednosti se imenuje metoda diskontiranega denarnega toka. Sedanjo vrednost izračunamo s pomočjo enačbe (6), ki je prikazana spodaj (Kavčič, Klojučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 347):

$$\text{Sedanja vrednost} = \frac{\text{prihodnja vrednost}}{(1+K)^n} \quad (6)$$

Legenda:

K = obrestna mera

n = čas v letih

Za ugotovitev sedanje vrednosti prevedemo vse prihodnje prejemke in izdatke na začetno leto (leto 0) z uporabo diskontnih faktorjev. Osnovni problem te metode je izračun diskontne stopnje. Višina diskontne stopnje namreč bistveno vpliva na višino NSV. Pri enakih donosih in enaki vrednosti investicijskih izdatkov bo NSV večja, če uporabimo nižjo diskontno stopnjo in manjša, če uporabimo višjo diskontno stopnjo. Če podjetje investicijo financira z dolžniškimi viri, potem se kot obrestna mera za diskontiranje uporabi obrestna mera, ki jo

podjetja plačujejo za najemna posojila. Če podjetje že razploaga z denarjem, lahko diskontno obrestno mero določimo na podlagi oportunitetnega stroška. V tem primeru je diskontna obrestna mera tista stopnja donosnosti, ki bi jo lahko dosegli z drugo najboljšo alternativno investicijo. Če pa mora podjetje prodati vrednostne papirje, da bi pridobilo sredstva za investicijo, je diskontna obrestna mera tista stopnja donosnosti, ki jo pričakuje kupec vrednostnih papirjev (Higgins, 1992, str. 227). Katero diskontno obrestno mero izbrati je v veliki meri odvisno od subjektivne ocene tistega, ki investicijo vrednoti. Obstaja veliko različnih vrst obrestnih mer, ki jih lahko uporabimo, na primer (Gornik, 2008, str. 43-45):

a) Tehtano povprečje stroškov kapitala, WACC (angl. *Weighted Average Cost of Capital*)

Podjetja se ponavadi financirajo z različnimi vrstami kapitala. Kapital ločimo na dožniški in lastniški, pri čemer lastniški kapital delimo na prednostne delnice in navadni lastniški kapital, ki ga sestavljajo osnovni kapital, zadržani dobički in vplačan presežek kapitala. WACC izračunamo s pomočjo enačbe (7) tako, da analiziramo in določimo strošek vsake od vrst kapitala, ki ga potem pomnožimo z deležom posamezne vrste kapitala v celotnem kapitalu podjetja (Berk, Lončarski & Zajc, 2007, str. 83):

$$WACC = w_d r_d (1-T) + w_{ps} r_{ps} + w_s r_s \quad (7)$$

Legenda:

w_d delež dolga med vsemi viri financiranja

$r_d(1-T)$ strošek dolga po davkih (obrestna mera bančnega posojila po davkih)

w_{ps} delež prednostnih delnic med vsemi viri financiranja

r_{ps} stroški prednostnih delnic

w_s delež navadnega lastniškega kapitala med vsemi viri financiranja

r_s stroški navadnega lastniškega kapitala

Strošek kapitala je torej tehtano povprečje stroška kapitala. Pri strošku dolga je tudi faktor davčne stopnje, saj so obresti davčno priznan strošek in zato zmanjšujejo davčno osnovo za davek od dohodka. Pri upoštevanju stroške navadnega lastniškega kapitala tega učinka ni.

b) Upoštevanje diskontne obrestne mere, ki jo določa Uredba

V 8. členu Uredbe o enotni metodologiji za pripravo in obravnavo investicijske dokumentacije na področju javnih financ znaša splošna diskontna stopnja 7 %.

c) Druge izbire – subjektivne ocene

Draga Stepko pravi, da »po zahodni teoriji diskontna stopnja izraža subjektivne časovne preference med sedanjo in bodočo potrošnjo in investitorjevo ocenjevanje prihodnih donosov v sedanjosti. Praktično pa investitorji ne poznajo diskontnih mer, v resnici niti ne poskušajo, da bi jih spoznali«. Zato predlaga kot diskontno stopnjo bodisi (Kako izdelati investicijski elaborat, 2014):

- obrestno mero, po kateri investitor lahko dobi posojilo za financiranje naložbe (če naložbo financira s tujimi viri) ali
- donos, ki bi ga lahko dosegla, če bi finančna sredstva plasirala v finančno naložbo (če financira naložbo z lastnimi viri).

Cena lastniškega kapitala je vedno višja od cene dolžniškega financiranja in se giblje od 8 % do 50 % na leto (to je zahtevana stopnja donosa), odvisno od investicije in zaupanja investitorja v uspeh. Zahtevana stopnja je tem višja, čim višje je tveganje investicije (Reisman et al., 2006, 6/2, str 1-2).

2.2 Lizing (najem)

V zadnjem času lizing kot oblika financiranja vedno bolj pridobiva na pomenu. Logika takega posla temelji na spoznanju, da pravno lastništvo nad sredstvi ni temeljni pogoj v poslovanju. Bolj pomembna je neovirana možnost uporabe sredstev, ki ni obremenjena s tveganji, ki jih prinaša lastništvo nad sredstvom (Bergant, 2006, str.53).

V nadaljevanju bom najprej predstavila različne opredelitve lizinga, ki jih navajajo avtorji. Sledi podpoglavje o razvoju lizinga in različnih vrstah lizinga. Predstavila bom tudi glavne razlike med operativnim in finančnim lizingom, ki sta v praksi najbolj razširjena ter prednosti in slabosti lizinga tako z vidika lizingodajalca (najemodajalca) kot lizingojemalca (najemojemalca). Na koncu poglavja pa bom predstavila operativni lizing fotokopirnih strojev.

2.2.1 Opredelitev lizinga (najema)

Beseda »lizing« izhaja iz angleškega glagola »to lease«, ki pomeni »dati v najem« oziroma iz samostalnika »lease«, ki ga prevajajo z »najem« ali »nakup« (Gerbec & Košir, 1997, str. 31).

V slovarju slovenskega knjižnega jezika (Lizing, 2014) se uporablja beseda lizing, ki pomeni »zakup premičnine ali nepremičnine, ki lahko preide v last zakupnika po plačilu določene zakupnine«.

Slovenski računovodski standardi (v nadaljevanju SRS) uporabljajo besedo najem, prav tako tudi Mednarodni računovodski standardi (v nadaljevanju MRS).

V tuji in domači literaturi je opaziti mnogo opredelitev in razvrstitev lizinga. MRS 17 definira lizing kot »dogovor, s katerim najemodajalec prenese na najemnika v zameno za plačilo ali niz plačil pravico do uporabe sredstva za dogovorjen čas.

Ross, Westerfield in Jaffe (2002, str. 586) opredeljujejo lizing kot »dogovor med jemalcem lizinga in dajalcem lizinga, po katerem ima jemalec lizinga pravico koristiti predmet lizinga, v zameno pa mora periodično plačevati to uporabo predmeta lizinga dajalcu lizinga.«

Grilc (1996, str.158) pojmuje lizing kot »gospodarski posel financiranja investicij, predvsem nabave opreme, pogodba o lizingu pa je pravno orodje, s pomočjo katerega se uresniči takšno ekonomsko razmerje« (v Zupan, 2011, str. 511).

Potočnik (1998, str. 208) opredeljuje lizing kot »posebno obliko najema (zakupa) investicijske opreme (redkeje tudi surovin in materiala) za določen čas. Pri tem se najemodajalec obveže, da bo najemojemalcu dal v začasno uporabo določeno stvar in v zvezi z njo opravil določene storitve. Najemojemalec se obvezuje, da bo po preteku dogovorjenega roka a) stvar vrnil, b) podaljšal pogodbo o lizingu ali c) stvar odkupil.

Razumevanje oziroma pojmovanje lizinga se spreminja v času in prostoru, v odvisnosti od trenutnih potreb oziroma namenov ter trenutne naravnosti glede obravnave njegovih pravil, davčnih, finančnih, ekonomskih, marketinških, računovodskih in drugih vidikov. Razlike v razumevanju izhajajo torej iz različnega, predvsem pravnega in ekonomskega pojmovanja lizinga v različnih (ali enakih) objektivnih okoliščinah in iz različnih izvedbenih oblik liziških poslov (Gerbec & Košir 1999, 31).

Vse različne razlage in opredelitve so si enotne v razumevanju lizinga kot posebne vrste poslovno (komercialne) operacije, pri kateri lastnik opreme (lizingodajalec, najemodajalec) predaja njenemu uporabniku (lizingojemalcu, najemojemalcu) pravico uporabe predmeta lizinga proti plačilu določene najemnine (liziških obrokov) za pogodbeno časovno obdobje in na podlagi nekaterih, posebej za liziško razmerje značilnih pogodbenih določil (Gerbec & Košir, 1999, 33).

2.2.2 Razvoj lizinga (najema)

Prvi zapisi lizinga so se pojavili v sumerskem kraljestvu leta 2000 pr.n.št., kjer so oblasti dajale kmetom v najem kmetijske stroje in orodja ter zemljo in živino. Nato ga zasledimo pri antičnih Romanih, ki so imeli najemne pogodbe opredeljene pod naslovom XXIV v III. Knjigi Justinijanovega zakonika. Zakonske določbe o najemu zasledimo tudi leta 1700 pred našim štetjem pri babilonskem kralju Hamurabiju. Precej kasneje, leta 400 pr.n.št., se je na istem območju bančna hiša po imenu Murashu začela ukvarjati z dajanjem kmetijske in poljedeljske opreme, živine ter zemljišč v najem. Tudi drugim antičnim civilizacijam, kot so grška in egipčanska, se je zdel najem uporabna oblika financiranja nakupa opreme, zemlje in živine. Okoli leta 370 pr.n.št., obstajajo obsežni zapisi o najemu rudnikov srebra in prvi primer najema industrijske lastnine. Podobni zapisi so kasneje zabeleženi tudi v Rimskem

imperiju. Kralji so najemali opremo za velike vojaške pohode, saj so si tako lahko zagotovili zadostno število ladij in opreme za boj proti sovražnikom (Nemec, 1998, str. 7).

V 19. stoletju, natančneje v letu 1877, se je z najemom začela ukvarjati Bell Telephone Company. Raje kot da bi jih prodajali, so telefone dajali v najem. V tistem času se je zelo hitro razvilo tudi poljedelstvo, proizvodnja in transportna industrija, predvsem železnice. V 18. stoletju se v ZDA prvič zabeleži tudi najem konjev in železniških vagonov. Najem se je vzporedno razvijal z razvojem železnice. Iz tistih časov je najbolj znan Philadelphia Plan, to je prva pogodba o pogojni prodaji ali tako imenovani najem »money over money«. Leta 1940 se v Chicagu prvič pojavi najem avtomobilov. Sodobni najem le-teh pa se je v Združenih državah Amerike začel leta 1952 v podjetju US Leasing International Inc. To je bilo prvo samostojno podjetje, ki se je v Združenih državah Amerike ukvarjalo z najemom. Njihovo delovanje se je lahko hitro razširilo predvsem zato, ker se banke do sredine šestdesetih let niso smele ukvarjati z najemom. Banke pa so rade posojale denar, ker so najem ocenjevale kot obetavno obliko financiranja osnovnih sredstev. Skozi petdeseta leta se je najem močno uveljavil na področju drage opreme in prevoznih sredstev, na primer letala in ladje, pa tudi računalniki so bili uporabnikom dosegljivi le na ta način. Leta 1959 je ameriško podjetje ustanovilo mešano podjetje (angl. *joint venture*) v Kanadi, ter se tako razširilo čez meje Združenih držav Amerike. V Evropi se je najem pojavil v Italiji in Franciji leta 1961, leta 1962 pa tudi v Nemčiji. Sredi šestdesetih let pa so že delovala v večini zahodnoevropskih držav in tudi v Avstraliji. V Aziji se najem pojavi leto kasneje, torej v letu 1963. Sčasoma se je število podjetij, ki so se ukvarjala z najemom, večalo. V Združenih državah Amerike so po letu 1963 namreč takšna podjetja lahko ustanovljale tudi banke. Najem je kot stalna oblika financiranja postal šele v sedemdesetih letih. Danes je najem pomembna, spoštovana in lahko bi rekli tudi modna oblika financiranja nabave osnovnih sredstev (Nemec, 1998, str. 7, 8).

Danes se lizing uporablja za financiranje vrsto različnih sredstev. Lizing pogodbe so lahko prilagojene potrebam uporabnikov, kar pomeni, da je pravzaprav vsako sredstvo lahko financirano z lizingom. Spodnja slika prikazuje, katere vrste opreme so najpogosteje financirane s pomočjo lizinga.

Slika 4: Oprema, ki je najpogosteje financirana s pomočjo lizinga

Avtomobili	Oprema za zemeljska dela, oprema za delo v kamnolomih, kmetijska mehanizacija	Tovarne	Varnostna oprema	Železniški vozni park
Tovornjaki in priklopniki	Zabojniki	Tiskalniška oprema	Faksi in fotokopirni stroji	Prometna, energetska, telekomunikacijska infrastruktura
				se nadaljuje

nadaljevanje

Avtobusi	Poljedelska in gradbena mehanizacija	Programska oprema	Pisarniška oprema	Prostori za prodajo
Viličarji	Strojna oprema	Zdravstvena oprema	Letala	Pisarne
Žerjavi	Prodajna in gostinska oprema	Računalniki in druga informacijska orodja	Ladje	Hoteli in druge sprostitevni prostori

Vir: Leaseurope, Leasing and rental introduction, 2014.

2.2.3 Vrste lizinga (najema)

V praksi obstaja veliko različnih razvrstitev lizinga. Splošno lizing delimo na finančni in operativni. Ta razvrstitev je opredeljena tudi v SRS in MRS.

Razvrstitev najemov, uporabljena v MRS, je zasnovana na obsegu, v katerem tveganja in koristi, povezani z lastništvom v najem danega sredstva, bremenijo najemodajalca ali najemnika. Med tveganji so možnosti izgub zaradi neizrabljene zmogljivosti ali tehnološke zastarelosti ter nihanj donosa zaradi spreminjanja gospodarskih okoliščin. Koristi pa so lahko povezane s pričakovanjem dobičkonosnega delovanja v dobi gospodarne uporabe sredstva in dobička iz povečane vrednosti ali iztrženja preostale vrednosti. Najem se razvrsti kot finančni najem, če se pri njem prenesejo skoraj vsa tveganja in koristi, povezani z lastništvom. Najem se razvrsti kot poslovni najem, če ne pride do pomembnega prenosa tveganj in koristi, povezanih z lastništvom.

Od vrste najema pa je odvisno tudi računovodsko izkazovanje predmeta pogodbe v poslovnih knjigah. V Sloveniji velja metoda ekonomskega lastništva. Ekonomska lastnina načeloma pomeni prevzem skorajda vseh oblik tveganja in koristi, ki so sicer povezane s pravno lastnino, pri čemer ni nujno, da je to spremljano tudi s prenosom pravne lastnine. To pomeni, da ima imetnik predmeta neomejeno pravico do uporabe oziroma izkoriščanja, nima pa pravice do prometa s tem predmetom. Ekonomski lastnik aktivira predmet najema med svojimi osnovnimi sredstvi in jih amortizira in revalorizira. Prednost daje vsebini pogodbe pred njeno obliko in tako loči finančni in poslovni najem. Pri finančnem najemu je ekonomski lastnik predmeta najemnik, pri poslovnem pa najemodajalec. Pri poslovnem najemu je pravni

lastnik vedno najemodajalec, zato metoda pravnega lastništva ne razlikuje med finančnim in poslovnim najemom (Bergant, 2006, str. 57, 58).

Lizing posli se med seboj razlikujejo v številnih, tudi pomembnih podrobnostih. Živko Bergant (1994, str. 258-263) je v svojem članku podrobno prikazal nekatere vidike teh razlik, ki jih navajam v nadaljevanju.

1. **Z vidika obveznosti pogodbenih strank** razlikujemo:

- a) Finančni najem (angl. *finance lease, capital lease, full pay out lease*), kjer gre za prenos vseh pomembnih oblik tveganja in koristi, povezanih z lastništvom najetega sredstva. Najemodajalec predmet lizinga izkazuje v svojih osnovnih sredstvih, kot vir pa kaže obveznost za plačilo najemnin v višini njihove današnje vrednosti, oziroma poštene nabavne vrednosti osnovnega sredstva, če je le-ta manjša.
- b) Poslovni najem (angl. *operating lease, service lease*) je nasprotje finančnega najema. Najemodajalec ne izkazuje predmeta lizinga v svoji bilanci stanja, znesek časovno porazdeljene najemnine v celoti predstavlja odhodek tekočega poslovanja. Gre za izvenbilančno financiranje. Najemodajalec ima običajno pravico do preklica pogodbe, najemodajalec pa krije vse stroške, povezane s predmetom lizinga.

Glede na to, da je razlikovanje med finančnim in poslovnim najemom najbolj pogosto, bom v naslednjem podpoglavju podrobneje opisala ti dve vrsti najema, dodala pa bom še nakup in povratni najem, ki je prav tako vedno bolj razširjena oblika lizinga.

2. **Z vidika uporabe predmeta lizinga** razlikujemo:

- a) Najem trajnih potrošnih dobrin (kolo, avto, čoln, jahta, itd.), ki predvsem ustreza zadovoljevanju občasnih potreb.
- b) Najem investicijskih dobrin zajema posamezno opremo (npr. večje stroje, obrate, tovarne)
- c) Najem nepremičnin
- d) Najem rabljenih sredstev zajema zlasti tista sredstva, ki so že bila predmet najema, vendar še niso v celoti amortizirana.

3. **Z vidika položaja najemodajalca** razlikujemo:

- a) Neposredni najem (angl. *direct lease*), kjer je proizvajalec sredstva, ki se daje v najem, hkrati tudi najemodajalec.
- b) Posredni najem, kjer je najemodajalec posebno podjetje, ki se ukvarja z nudenjem najemnih storitev.

4. **Z vidika trajanja najema** razlikujemo:

- a) Kratkoročni najem (do enega leta) je pogost pri poslovnem najemu. Najemodajalec dobi v uporabo predmet lizinga za krajši čas, kot je njegova življenjska doba. Naložbe v tak najem so praviloma manjšega obsega.
- b) Dolgoročni najem je pogostejši pri finančnem najemu, praviloma gre za predmete najema večje vrednosti.

5. Z vidika storitev najemodajalca razlikujemo:

- a) Najem s polnim servisom (angl. *maintenance or full-service lease*), kjer najemodajalec zagotavlja vzdrževanje, popravila, zavarovanje ter vse druge stroške predmeta lizinga.
- b) Čisti najem (angl. *net lease*), kjer vse stroške krije najemodajalec. Večina lizing poslov so čisti najemi.

6. Z vidika možnega preklica razlikujemo:

- a) Preklicni najem (angl. *cancellable lease*), kjer lahko katerakoli od obeh strank prekliče pogodbo. V takem primeru so lahko dogovorjene tudi pogodbene kazni ali odškodnina.
- b) Nepreklicni najem (angl. *noncancellable lease*), kjer preklic pogodbe ni možen.

7. Z vidika možnosti odkupa razlikujemo:

- a) Najem z odkupno opcijo (angl. *lease with purchase option*), kjer lahko najemodajalec po preteku lizing pogodbe odkupi predmet po vnaprej ali naknadno dogovorjeni ceni. Možen je tudi dogovor o obnovitvi najema pod ugodnejšimi pogoji.
- b) Najem brez odkupne opcije (angl. *lease without purchase option*), kjer predmeta lizinga ni mogoče odkupiti, lahko pa se dogovori za obnovitev lizing pogodbe pod ugodnejšimi pogoji.
- c) Najem z nakupom (angl. *hire purchase agreement*), kjer s plačilom zadnjega obroka najema najemodajalec postane tudi lastnik predmeta, ki je bil do tedaj v najemu.

8. Z vidika pogodbenih strank razlikujemo:

- a) Domači najem, kjer so pogodbene stranke iz iste države.
- b) Meddržavni najem, kjer sta pogodbeni stranki iz različnih držav.
- c) Mednarodni najem, pri katerem nastopa več udeležencev, predvsem najemnih podjetij, ki olajšajo probleme zaradi razlik v davčnih in pravnih sistemih.

9. Z vidika povezanosti s prodajo razlikujemo:

- a) Prodaja in povratni najem (angl. *sale and lease back*), kjer najemodajalec najprej proda del premoženja, nato pa ga vzame nazaj v najem. Kupec tega premoženja je torej hkrati tudi najemodajalec. Praviloma gre za visoke vrednosti (zemlja, zgradbe, tudi letala ipd.) in za daljša obdobja, kar ob relativno dragi transakciji omogoča ustrezne učinke.
- b) Najem, ki povečuje prodajo (angl. *sales-aid lease*), kjer proizvajalec nudi v najem svoje proizvode in s tem povečuje svojo prodajo. Pokazalo se je namreč kot psihološka prednost, če se kupcu omogoči večja svoboda pri odločanju.

10. **Z vidika porekla predmeta lizinga** razlikujemo:

- a) Uvozni najem
- b) Izvozni najem

2.2.3.1 Finančni lizing (najem)

Po SRS je finančni najem opredeljen kot najem, na podlagi katerega izkazuje najemodajalec finančne prihodke in pri katerem se pomembna tveganja in pomembne koristi, povezani z lastništvom nad najetim opredmetenim osnovnim sredstvom, prenesejo na najemnika. Lastninska pravica lahko preide na najemnika ali pa tudi ne. Takega najema praviloma ni mogoče razveljaviti. Najemodajalcu zagotavlja povrnitev naložbe v najem in še dobiček. Pri finančnem najemu pretvori najemodajalec svoja sredstva v finančno naložbo v najemnika. Ta naložba se izkaže kot razlika med seštevkom dogovorjene najemnine in nezajamčene preostale vrednosti sredstva ter seštevkom v najemnino zajetih finančnih prihodkov.

V pojasnilih SRS je določeno, da lahko o finančnem leasingu govorimo, ko je izpolnjen vsaj eden od naslednjih pogojev:

- a) na koncu najema se lastništvo nad sredstvom prenese na najemnika; šteje se, da je ta pogoj izpolnjen, če to nedvoumno izhaja iz najemne pogodbe;
- b) najemnik ima možnost kupiti sredstvo po ceni, ki naj bi bila po pričakovanju precej nižja od poštene vrednosti na dan, ko to možnost lahko izrabi, na začetku najema pa je precej gotovo, da bo najemnik to možnost izrabil;
- c) trajanje najema se ujema z večjim delom dobe koristnosti sredstva, na koncu pa se lastništvo prenese ali ne;
- d) na začetku najema je sedanja vrednost najmanjše vsote najemnin enaka najmanj pošteni vrednosti najetega sredstva;
- e) najeta sredstva so tako posebne narave, da jih lahko brez večjih sprememb uporablja samo najemnik.

Znaki okoliščin, ki posamič ali skupaj vodijo do uvrstitve najema med finančne najeme, so tudi:

- a) če najemnik lahko odpove najem, najemodajalčeve izgube zaradi odpovedi bremenijo najemnika;
- b) dobički ali izgube zaradi spreminjanja poštene preostale vrednosti pripadajo najemniku in
- c) najemnik lahko podaljša najem v naslednje obdobje za najemnino, ki je bistveno manjša od tržne.

Finančni najem je smotrni zlasti v primerih (Bergant, 1994, str. 258-259):

- kadar najemodajalec pričakuje, da bo rabil predmet najema za celoten čas njegove življenjske dobe,
- kadar je predmet oblikovan in izdelan posebej za potrebe uporabnika,
- kadar se pričakuje, da tehnološki napredek ne bo bistveno vplival na ceno ali učinkovitost opreme v naslednjih dveh letih,
- kadar je natančnejša predvidljivost razpoložljivih sredstev pomembnejši od špekulacijskih pričakovanj pri bodočih gibanjih obrestene mere ali najemnin,
- kadar predmet najema ni odvisen od rednega zunanjega servisa v povezavi z garancijo proizvajalca.

Najemodajalec izkaže opredmetena osnovna sredstva, dana v finančni najem, kot dolgoročne terjatve (naložbe), prejeto najemnino pa kot vračilo glavnice in finančni prihodek. Takšne terjatve se izmerijo v velikosti razlike med seštevkom dogovorjene najemnine in nezajamčene preostale vrednosti sredstva ter seštevkom v najemnino zajetih finančnih prihodkov (SRS 18.33). MRS 17 je podrobnejši in opredeljuje kosmato naložbo v najem kot seštevke najmanjše vsote najemnin in morebitne nezajamčene preostale vrednosti najemodajalca in čisto naložbo v najem, ki je kosmata naložba v najem, zmanjšana (diskontirana) po obrestni meri, sprejeti oz. uporabljeni pri najemu. Obrestna mera določa velikost finančnih prihodkov, zato je opredeljena kot diskontna mera, ki ob sklenitvi najema povzroči, da je sedanja vrednost seštevka najmanjše vsote najemnin in nezajamčene preostale vrednosti enaka vsoti poštene vrednosti v najem danega sredstva in vseh začetnih neposrednih stroškov (Hieng, 2007, str. 95).

Sredstvo, vzeto v finančni najem, pripozna najemnik kot opredmeteno osnovno sredstvo ali kot naložbeno nepremičnino in kot dolg v znesku, ki je na začetku najema enak poštenu vrednosti v najem vzetega sredstva ali sedanji vrednosti najmanjše vsote najemnin, odvisno katera vrednost je manjša. Pri izračunu sedanje vrednosti vsote najmanjših najemnin je diskontna mera z najemom povezana obrestna mera, če jo je mogoče določiti, v nasprotnem

primaru pa predpostavljena obrestna mera za izposojanje, ki bi jo najemnik moral plačati za podoben najem. V vrednost najetega sredstva se vštejejo tudi vsi začetni neposredni stroški, ki jih nosi najemnik (npr. stroški pogajanja in dogovarjanja o najemu). Sredstva, vzeta v finančni najem, se izkazujejo ločeno od drugih. Najemnik najemnino obravnava kot vračilo dolga in strošek oziroma finančni odhodek. Strošek financiranja je razporejen na obdobja med trajanjem najema (Hieng, 2007, str. 91).

Amortiziranje opredmetenih osnovnih sredstev, vzetih v finančni najem, mora biti usklajeno z amortiziranjem drugih podobnih osnovnih sredstev. Če ni utemeljenega zagotovila, da bo najemnik prevzel lastništvo do konca trajanja najema, je treba takšno opredmeteno osnovno sredstvo povsem amortizirati bodisi med trajanjem finančnega najema bodisi v dobi njegove koristnosti, in sicer v tistem obdobju, ki je krajše. (Zupančič, 2009, str. 120).

Vsota zneskov amortizacije in stroškov financiranja je v nekem obdobju redko enako najemnini, ki jo je treba plačati v enakem obdobju, zato sta tudi knjigovodska vrednost sredstva, vzete v finančni najem, in vrednost dolga enaka le na začetku najema. Plačane najemnine namreč niso strošek v celoti, temveč je en del vračilo dolga, le drugi del pa strošek financiranja oziroma finančni odhodek (Hieng, 2007, str. 97).

Finančni najem opreme se šteje kot obdavčljiva dobava blaga, če je v pogodbi predviden prenos lastništva ob izteku najemne pogodbe. Najemodajalec, zavezanec za DDV, obračuna DDV od zaračunane vrednosti (s stroški financiranja ali brez njih) ob izročitvi opreme. Plačila posameznih obrokov niso obdavčena.

Vsi najemi, ki niso finančni, so poslovni. Najem nepremičnin (predvsem zemljišč in zgradb) se uvršča med poslovne ali finančne najeme na enak način kot najemi drugih sredstev. Najemi se v računovodskih izkazih najemnikov izkazujejo v skladu s tem standardom in z MRS od 17.20 do vključno 17.35, v računovodskih izkazih najemodajalcev pa v skladu z MRS od 17.36 do vključno 17.56. Prodaja in povratni najem se obravnavata po MRS od 17.58 do vključno 17.63.

2.2.3.2 Operativni lizing (najem)

Operativni leasing je po SRS 1.59 (2006) opredeljen kot vsak najem, ki ni finančni oziroma je po MRS 17.8 (2008) najem, pri katerem ne pride do pomembnega prenosa tveganj in koristi, povezanih z lastništvom. Med tveganji so možnosti izgub zaradi neizrabljene zmogljivosti ali tehnološke zastarelosti ter nihanj donosa zaradi spreminjanja gospodarskih okoliščin. Koristi pa so lahko povezane s pričakovanjem, da bo uporaba sredstva prinašala dobiček v njegovi dobi gospodarne uporabe, in pričakovanje dobička iz povečane vrednosti ali iz trženja preostale vrednosti (MRS 17.7, 2008).

Operativni lizing, ki ga po SRS imenujemo poslovni najem, je posebna vrsta financiranja, ki je namenjena predvsem podjetjem, ki jim lastništvo nad sredstvom, danim v najem, ni toliko pomembno kot njegova uporaba. Eden od razlogov, zakaj je lastništvo nad sredstvi vse manj

pomembno je vedno večja poslovna negotovost. Zaradi hitrega razvoja tehnologije lahko sredstva vse hitreje zastarajo in podjetja jih ne morejo izkoristiti do konca njihove življenjske dobe, če želijo ostati konkurenčna. V ospredje prihaja samo uporaba, saj je sredstva treba maksimalno izkoristiti in zmanjšati poslovna tveganja.

Pri operativnem lizingu je čas veljavnosti pogodbe krajši od življenjske dobe predmeta lizinga. Obročna plačila, ki jih prejema lizingodajalec, ponavadi ne zadoščajo za povrnitev celotnih stroškov sredstva v najemu. Lizingodajalec si torej z enkratnim lizingom ne more povrniti svoje naložbe v sredstvo lizinga in doseči zahtevane stopnje donosa, zato predmet lizinga odda v najem istemu ali pa različnim lizingojemalcem večkrat ali pa sredstvo proda.

Operativni lizing zagotavlja hkrati financiranje in vzdrževanje predmeta lizinga. Največkrat je predmet pogodb o operativnem lizingu računalniška oprema, proizvodni stroji, fotokopirni in tiskarski stroji, avtomobili plovila, letala ter druga prevozna sredstva. Stroški vzdrževanja so všteti v obročna plačila (Brigham & Daves, 2004, str. 641).

Naslednja pomembna lastnost operativnega lizinga je možnost odpovedi pogodbe brez večjih posledic za lizingojemalca. Le-ta lahko prekliče pogodbo pred dogovorjenim rokom, kar pri drugih oblikah lizinga ni možno oziroma je možno le s soglasjem obeh pogodbenih strank. Možnost preklica pogodbe je prednost za lizingojemalca, saj lahko vrne predmet lizinga v kolikor zaradi hitrega tehnološkega napredka zastari ali pa ga ne potrebuje več oziroma če iz kateregakoli razloga ni več primeren za uporabo (Brigham & Daves, 2004, str. 641).

Ob izteku pogodbenega razmerja lahko lizingojemalec pogodbeni predmet vrne ali pa se z lizingodajalcem dogovori za podaljšanje pogodbe ali odkup predmeta.

Operativni lizing je smotrni zlasti v naslednjih primerih (Bergant, 1994, str. 259):

- če se predmet najema potrebuje za specifičen posel in je čas najema krajši od življenjske dobe predmeta,
- ko je predmet najema splošno dosegljiv (v prodaji) in je možna hitra tehnološka zastarelost,
- če se pričakuje padanje tržne vrednosti predmeta lizinga,
- če se zaradi zgornjih razlogov pričakuje zmanjševanje najemnine,
- če najemodajalec ni prepričan v ustreznost sredstva, ki ga najema.

Sredstva, dana v poslovni najem, se izkazujejo pri lizingodajalcu kot njegova osnovna sredstva, v vrednosti enaki njegovi dejanski nabavni vrednosti, vključno z vsemi stroški, povezanimi z usposobitvijo sredstva za njegovo uporabo. Sredstvo najemodajalec amortizira v skladu z običajnimi računovodskimi usmeritvami. To pomeni, da mora biti amortiziranje teh sredstev uskaljeno z amortiziranjem drugih podobnih osnovnih sredstev. Vsa prejeta plačila najemnin se evidentirajo kot prihodki (Zupančič, 2009, str. 122).

Predmet lizinga ima lizingojemalec le v uporabi in ga ne izkazuje v svoji bilanci stanja, zato lahko koristi vse prednosti izvenbilančnega financiranja. Lizingojemalec posamezno najemnino vključi med stroške obračunskega obdobja, kar predstavlja odhodek in posledično znižuje davčno osnovo pri obračunu davka na dohodek. Če je najemnina plačana vnaprej (največ za eno leto), se taki izdatki obravnavajo kot kratkoročne aktivne časovne razmejitev. Če je najemnina plačana za več let vnaprej, se taki izdatki obravnavajo kot dolgoročne aktivne časovne razmejitev oziroma dolgoročno odloženi stroški (Zupančič, 2009, str. 122).

Najem premičnin je obdavčen z DDV kot promet storitev. DDV se torej obračunava sprti z vsakim obrokom in ga ni potrebno ob nakupu predmeta, kot pri vseh drugih oblikah nakupa ali financiranja.

V spodnji tabeli so prikazane glavne razlike med finančnim in operativnim lizingom.

Tabela 2: Razlike med finančnim in operativnim lizingom

Merilo	Finančni najem	Poslovni najem
Pogodbena doba lizinga	Obdobje najema običajno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta lizinga.	Predmet lizinga najemodajalec v dobi koristnosti večkrat ponudi v najem.
Odpoved pogodbe	Prekinitvev pogodbe ni možna oziroma mora lizingojemalec ob prekinitvi poravnati sedanjo vrednost neplačanih obrokov.	Pogodbo je možno odpovedati v kratkem času brez večjih posledic za lizingojemalca.
Stroški vzdrževanja, popravil in zavarovanja	Vse stroške krije lizingojemalec.	Stroške ponavadi krije lizingodajalec, lahko pa so v pogodbi opredeljena posebna določila
Tveganja povezana z lastništvom (izguba, okvare, zastarelost, velikost preostale vrednosti)	Tveganja nosi lizingojemalec.	Tveganja nosi lizingodajalec.
Prodaja predmeta lizinga	Lizingojemalec sodeluje pri prodaji.	O prodaji predmeta lizinga odloča lizingodajalec.
Iztržek od prodaje predmeta lizinga	Večji del iztržka pripada lizingojemalcu.	Iztržek pripada izključno lizingodajalcu.
DDV	DDV se plačuje ob začetku najema.	DDV se plačuje ob vsaki najemnini.
Izkazovanje predmeta lizinga v bilanci stanja	Predmet se izkazuje v bilanci stanja lizingojemalca.	Predmet se izkazuje v bilanci stanja lizingodajalca.

se nadaljuje

nadaljevanje

Merilo	Finančni najem	Poslovni najem
Stroški (najemnina)	Stroški so običajno višji v začetnem obdobju.	Stroški so enakomerno porazdeljeni.

Vir: R. Grant & D. Gent, Asset finance and leasing handbook, 1992, str. 16-17; Ž. Bergant, Lizing kot oblika zadolževanja, 2006, str.7.

2.2.3.3 Prodaja in povratni najem (angl. *sale and lease back*)

V zadnjih letih se vse pogosteje pojavljajo primeri prodaje in povratnega najema, ko prodajalec – kasnejši najemnik sredstva, ki ga je bodisi kupil bodisi proizvedel – sredstvo proda, kupec – najemodajalec – pa mu ga vrne na podlagi pogodbe o poslovnem ali fianačnem najemu (Hieng, 2007, str. 94).

Prodaja in povratni najem se po MRSP obravnava od 17.58 do vključno 17.66 (2008). MRSP 17.58 opredeljuje, da se pri prodajni transakciji s povratnim najemom določeno sredstvo proda in nato vzame nazaj v najem. Najemnina in prodajna cena sta običajno odvisni druga od druge, ker so pogajanja o njiju hkratna. Računovodsko obravnavanje prodajne transakcije s povratnim najemom je odvisno od vrste najema.

Prodaja in povratni najem je alternativa kreditu. Lizingojemalec takoj pridobi za predmet denarno plačilo in obdrži pravico do uporabe sredstva, odpove pa se pravnemu lastništvu nad sredstvom. Za uporabo predmeta posojilodajalcu (najemodajalcu) plačuje obroke, ki pokrivajo amortizacijo in dosegajo zahtevano stopnjo donosnosti na naložbo.

Prodaja in povratni najem uporabljajo podjetja, ki niso zmožna financirati nakupa ali proizvodnje sredstva. S prodajo si zagotovijo potrebna finančna sredstva, s katerimi lahko odplačujejo najemnino, hkrati pa lahko pomembno vpliva na izid poslovanja (Hieng, 2007, str. 94). Transakcija praviloma ugodno vpliva na bilanco stanja podjetja, njegovo zadolženost in finančno ravnotežje. S tem pa se poveča njegova investicijska sposobnost in sposobnost zadolževanja (Bergant, 1994, str. 263).

2.2.4 Prednosti in slabosti lizinga (najema)

2.2.4.1 Prednosti z vidika lizingojemalca

1. Povečanje likvidnosti lizingojemalca – lizing običajno ne zahteva nobenih drugih začetnih stroškov, razen prve najemnine. Najemnik ima poleg najema še vedno možnost pridobiti sredstva s pomočjo kredita. Lizing je predsvsem priložnost za manjša podjetja, ki imajo

omejene vire financiranja in nimajo sredstev za predplačila, bančne garancije in za kritje drugih stroškov financiranja.

2. Večja hitrost pri odobravanju financiranja, saj ima dajalec lizinga varnejši položaj s tem, ko obdrži lastninsko pravico nad predmetom lizinga. Tudi potrebna dokumentacija za odobritev lizinga je praviloma manj obsežna in zahtevna kot dokumentacija za odobritev kredita.

3. Potrebno je manj zavarovanj, saj lizingodajalec obdrži lastninsko pravico nad sredstvom. Zato pri sklepanju lizing pogodbe ponavadi niso potrebna dodatna zavarovanja. Prav zaradi tega je bolj dostopen tudi novoustanovljenim podjetjem in tistim s slabšo bonitetno oceno. V primeru, da lizingojemalec ne plačuje obrokov, mu lahko dajalec lizinga predmet nemudoma odvzame.

4. Lizing obroki so praviloma skozi celotno obdobje enaki, zato so stroški predvidljivi in načrtovani.

5. Pri nekaterih vrstah lizinga so stroški vzdrževanja in servisiranja vključeni v obrok, kar lizingojemalcu zmanjša strošek.

6. V odvisnosti od bonitete lizingojemalca je lahko investicija financirana stoodstotno, odobreni so lahko višji zneski financiranja z daljšo ročnostjo kot pri financiranju s krediti.

7. Finančnih sredstev ni treba angažirati vnaprej, ampak se oprema financira s tem, kar proizvaja (Hieng, 1991, str. 4).

8. Najemodajalci lahko v veliko primerih dobijo boljše pogoje pri nabavi sredstev (npr. količinski rabati), kar lahko deloma tudi poceni najemnino (Bergant, 1994, str. 264).

9. Konkurenca med ponudniki lizing poslov je vedno večja, kar povečuje tudi fleksibilnost pri sklepanju lizing pogodb. Ponudniki se bolj prilagajajo svojim komitentom, upoštevajo njihove želje, potrebe in zmožnosti pri plačevanju lizing obrokov. Značilen je bolj individualen pristop.

10. Lizing izboljšuje finančni položaj podjetja, saj ne veže nase obratnega kapitala (čistih obratnih sredstev), kar omogoča uporabo sredstev za druge naložbe (Bergant, 1994, str. 264).

11. Pri najemu lahko zagotovimo skladnost oz. fleksibilnost med (Bergant, 1994, str. 264):

- eksploatacijo in amortizacijo osnovnega sredstva,
- dinamiko izkoriščanja investicije in dinamiko plačevanja najemnine oziroma financiranja,
- rokom najema in časom trajanja potrebe po najemu predmeta (sezonska ali specialna dela),
- rokom najema in spremembami konjunktura na trgu.

12. obroki, ki so običajno višji od amortizacije, za najemnika predstavljajo strošek in znižujejo osnovo za plačilo davka.

13. Omogoča hitrejšo prilagajanje tehnološkim spremembam in posledično povečuje konkurenčnost podjetja.

2.2.4.2 Slabosti z vidika lizingojemalca

1. Lizingojemalec ne sme izvajati izboljšav na najetih sredstvih brez odobritve lizingodajalca.
2. Predčasna prekinitvev najema lahko za lizingojemalca pomeni dodatne stroške.
3. Običajno je dražji kot najem posojila.

2.2.4.3 Prednosti z vidika lizingodajalca

1. Lizingodajalec ostaja pravni lastnik nad predmetom lizinga, zato ni potrebno sklepati dodatnih zavarovanj.
2. Najem odpira nove poslovne priložnosti in pospešuje prodajo.
3. Formalne zahteve za sklepanje posla niso zahtevne, kar poenostavi dokumentacijo in zniža stroške.
4. Najemni posel lahko poveča dobiček. Davčne olajšave se sicer v večini držav prenašajo na najemojemalca, vendar lahko najemodajalec kljub temu pride do dodatnega zaslužka zaradi zmanjšane davčne sposobnosti (Bergant, 1994, str. 263).

2.2.4.4 Slabosti z vidika lizingodajalca

1. Možnost odpovedi najema se lahko za lizingodajalca izkaže za zelo drago opcijo.
2. Ob končanem najemu je treba predmet najema vrniti ustrezno ohranjenega. Na koncu se lahko pojavijo nepredvideni stroški popravil.

2.2.5 Operativni lizing (poslovni najem) fotokopirnih strojev

Razna biro podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo in servisiranjem biro opreme, ponujajo operativni lizing fotokopirnih strojev, ki ga poimenujejo kot poslovni najem stroja ali pa samo najem stroja. V tem primeru ponudniki ponavadi dajejo v najem rabljene fotokopirne stroje, saj je njihova cena vsaj za 50 odstotkov nižja v primerjavi z novimi, poleg tega pa vključuje veliko dodatne opreme, za katero je potrebno pri nakupu novih strojev drago doplačati. Poslovni najem vključuje tudi vzdrževanje stroja, zato so ponudniki najema odgovorni za nemoteno delovanje stroja. Najemna pogodba se večinoma sklone za 36 mesecev, po preteku pogodbe pa se lahko stroj odkupi. Ostali pogoji vzdrževanja se med ponudniki večinoma ne razlikujejo. Preden se pogodba sklone, je za optimalno izbiro pravega modela stroja potrebna

analiza stanja, želja in zahtev podjetja. Stroški najema so sestavljeni iz fiksnega mesečnega obroka (najemnina) in variabilnega dela (število natisnjenih strani) ali pa samo iz variabilnega dela, pri čemer se najemodajalci zavarujejo z minimalno mesečno količino izpisov. V ceno najema so všteti vsi stroški, ki so povezani z delovanjem in vzdrževanjem stroja, to so vsi redni in izredni servisi, potrošni material, rezervni deli, potni stroški, tehnična podpora uporabnikom itd., razen papirja in sponk. Strošek vzdrževanja in uporabe stroja je sorazmerno porazdeljen skozi celo leto. Račun se izstavi enkrat mesečno na podlagi dejansko opravljenih izpisov. Podjetja lahko na ta način dokaj natančno predvidijo svoje mesečne stroške kopiranja, tiskanja in skeniranja. Zaposleni v podjetju se lahko osredotočijo na svoje naloge in nimajo problemov in skrbi v zvezi z delovanjem stroja, saj je za to odgovorno zunanje podjetje (izvajalec oziroma najemodajalec), ki mora redno in kvalitetno vzdrževati stroj in skrbeti za kvaliteto kopije. V primeru, da kvaliteta kopije ne ustreza zahtevani ali v primeru okvare stroja, je izvajalec dolžan popraviti stroj in ga usposobiti za delo v enem delovnem dnevu. V primeru, da napake ni možno odpraviti takoj, izvajalec nudi nadomestni stroj za čas popravila stroja. Zaradi izjemno hitrega tehnološkega razvoja tiskalniške in kopirne opreme, ki je primerljiv z razvojem računalniške opreme, lastništvo nad strojem podjetju prinaša tveganje v obliki zastaranja opreme. Če podjetje po sklenitvi pogodbe ugotovi, da oprema zaradi sprememb v poslovanju, povečanega obsega tiskanja ali potrebe po novejši tehnologiji ne omogoča več optimalnega dela, se lahko z izvajalcem dogovori, da se obstoječo opremo nadgradi ali zamenja s primernejšo.

V Sloveniji je prisotnih kar nekaj ponudnikov operativnega lizinga oziroma poslovnega najema multifunkcijskih naprav. Večinoma gre za podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo in servisiranjem biroopreme. Cene in način zaračunavanja mesečne najemnine se od ponudnika do ponudnika razlikujejo. Večinoma ponujajo tri možnosti zaračunavanja mesečne najemnine:

- a) fiksni mesečni strošek (najemnina ali pavšal), k čemur je treba dodati še strošek vsakega izpisa;
- b) fiksni mesečni strošek, v katerega je vključeno določeno število izpisov, vsak nadaljnji izpis pa se obračuna po ceni, ki je določena v pogodbi;
- c) cene so oblikovane brez fiksne mesečne najemnine stroja, obračunavajo se samo stroški vsakega izpisa, vendar se ponudniki pri tem zavarujejo z minimalnim mesečnim številom izpisov.

Cene se med seboj razlikujejo, začnejo pa se nekje od 30,00 EUR + ddv fiksne mesečne najemnine naprej, cene izpisov pa se začno od 0,007 EUR + ddv za črno-bel izpis oziroma od 0,057 EUR + ddv za barvni izpis. Pri večjem obsegu izpisovanja pa so cene še nižje.

Odločitev o izboru najemodajalca ni tako preprosta in pomembno je, da podjetje ni osredotočeno le na ceno, ki jo le-ta ponuja. Glavna težava pri izboru najemodajalca je relativno slaba primerljivost ponudb različnih najemodajalcev.

Temeljni pogoji, ki bi jih moral najemodajalec izpolnjevati so predvsem naslednji (Bergant, 2006, str. 69):

- Finančna stabilnost
- Redni zunanji nadzor
- Zavzetost in pripadnost dejavnosti dajanja najema kot osnovni dejavnosti.

Podrobnejša sodila so v veliki meri odvisna od ciljev, ki jih podjetje želi doseči. Zato je priporočljivo, da si pred odločitvijo o izboru odgovori na naslednja vprašanja (Bergant, 2006, str. 69-70):

- Ali želimo dobiti predvsem dodaten vir financiranja ali so za nas pomembni tudi drugi vidiki najema (davčni, zunajbilančni, stroškovni, razvojni, tržni itd.)?
- Ali je za nas pomembnejša pravna lastnina oziroma v kakšni meri?
- Ali imamo potrebo le po novem sredstvu ali pa tudi po vzdrževanju in dodatnem znanju?
- Do kakšnega obsega želimo sredstva financirati z najemom?
- Za kakšno obdobje želimo opredeliti najem?
- Ali želimo odkupiti sredstvo po končanem najemu?
- Ali želimo posebej našim potrebam prirejene rešitve ali pa "standardni paket"?
- Ali dajemo prednost najemodajalcem z bančnim lastništvom ali pa neodvisnim ponudnikom?
- Ali želimo samo pogodbeno povezavo ali pa dolgoročno partnerstvo (stopnja povezanosti)?
- Ali je lahko ponudnik lokalna firma ali pa potrebujemo veliko, mednarodno podjetje?
- Ali je potrebno vplesti tudi druge partnerje v celotni konstrukciji najema (posojilodajalce, proizvajalce, zavarovalnice itd.)?

Med pomembna sodila za izbor najemodajalca lahko uvrstimo (Bergant, 2006, str. 70):

- izkušnje na ožjem področju izvajanja najemov in ostalih predvidenih storitev,
- sposobnost prilagajanja potrebam naročnika,
- skladnost s tehnologijo naročnika,
- informacijski in komunikacijski sistem ponudnika,
- sposobnost sprejemanja inovacij v dejavnosti in paleta različnih ponujenih možnosti,
- obseg dodatnih storitev (vzdrževanje, popravila itd.),
- širše poznavanje stroke, povezane s predmeti najema,
- možnost razvoja dolgoročnega sodelovanja,
- sposobnost organiziranja in vodenja kompleksnejših najemnih projektov,
- pripravljenost in sposobnost sodelovanja z najemnikom pri obvladovanju poslovnih tveganj,

- pripravljenost in sposobnost razumevanja finančnega položaja najemnika ter sodelovanje pri iskanju najugodnejših rešitev,
- zanesljivost in splošni ugled ter tveganja in finančni položaj (boniteta) ponudnika,
- cena posameznih ponujenih storitev ter cena paketa.

2.3 Zunanje izvajanje aktivnosti

Allweyer, Besthorn in Schaaf (2004) opredeljujejo zunanje izvajanje (angl. *outsourcing*) kot sestavljenko, ki združuje besede zunaj (angl. *outside*), vir (angl. *resource*) in uporabljanje (angl. *using*). Beseda je dokaj nova, v angleškem slovarju se namreč pojavi šele leta 1982 (Dragonetti, Dalsace & Cool, 2003, str. 2). V slovenščini se uporabljajo tudi izrazi izločanje dejavnosti, najem storitev, zunanja oskrba, najemnaje tujih storitev oz. dejavnosti, vključevanje zunanjih sodelavcev in še kakšen. V večini jezikov se uporablja kar angleška beseda brez prevajanja in vsi poznajo njen pomen. Za angleško besedo *outsourcing* bom v magistrskem delu uporabljala besedno zvezo zunanje izvajanje aktivnosti.

V literaturi najdemo veliko različnih definicij zunanjega izvajanja aktivnosti. V nadaljevanju navajam nekaj definicij različnih avtorjev.

Chase (2004) definira zunanje izvajanje aktivnosti kot dejanje prenosa nekaterih internih aktivnosti podjetja in odgovornosti odločanja na zunanje izvajalce (v Bradač, 2009, str. 20).

Mclvor (2005) trdi, da zunanje izvajanje aktivnosti vsebuje pridobivanje storitev in izdelkov, ki jih je pred tem izvajalo samo podjetje, od zunanjih dobaviteljev. Zunanje izvajanje obsega tako izdelke kot storitve, izloča pa se lahko celotna poslovna funkcija ali pa posamezne aktivnosti iz poslovnih funkcij (v Bradač, 2009, str. 20).

Cohen in Young (2006) opredeljujeta zunanje izvajanje aktivnosti kot pogodbo z zunanjim izvajalcem, ki temelji na nenehnem managementu in dobavljanju vnaprej opredeljenih storitev na vnaprej predpisani ravni kakovosti. Zunanje izvajanje torej ne predstavlja enostavnega najemanja pogodbenih delavcev ali kratkoročne pogodbe (v Bradač, 2009, str. 20).

Zunanje izvajanje aktivnosti je prenos določene aktivnosti, ki se je prej izvajala znotraj podjetja, na drugo podjetje. Tako lahko zunanje izvajanje aktivnosti relativno ozko definiramo kot tok določene aktivnosti od notranjosti podjetja navzven (Dragonetti, Dalsace & Cool, 2003, str. 2).

Zunanje izvajanje dejavnosti je pogodbeni prenos odgovornosti za izvajanje dejavnosti, ki se pojavlja v sklopu podjetja, na tretjo stranko (Uršič, 2002, str.5).

Zunanje izvajanje dejavnosti je eno od strateških orodij za doseganje poslovnih ciljev. Commons (1931), Coase (1937) in Williamson (1985) navajajo, da se podjetja odločajo za zunanje izvajanje, kadar so stroški dejavnosti znotraj podjetja višji, kot če bi podjetje

proizvod ali storitev kupovalo na trgu. Gre za pogodbeni prenos nekaterih dejavnosti, ki jih je podjetje opravljalo samo, na zunanje izvajalce (v Kavčič, 2007, str. 303).

Ko se organizacija odloča o tem, ali bi nek izdelek oz. storitev preneslo v zunanje izvajanje, se pravzaprav odloča o tem, ali ta izdelek oz. storitev narediti ali raje kupiti (Power, Desouza & Bonifazi, 2006, str. 3).

Razlogi za odločitev o zunanjem izvajanju aktivnosti so lahko finančni ali strateški. Pri finančnih gre veliki meri za to, da pridemo do čimboljšega finančnega zaslužka na podlagi nizkih stroškov produkcije. Strateški razlogi pa temeljijo na pridobivanju znanja, procesov in sposobnosti iz drugih organizacij, ki jih nato izkoristimo za izboljšanje produktivnosti lastnih operacij.

Carlo, Desouza in Bonifazi so opredelili tri komponente zunanjega izvajanja aktivnosti, ki so prikazane v spodnji sliki.

Slika 5: Sestavine zunanjega izvajanja aktivnosti



Vir: Power, M., J., Desouza, K., C., & Bonifazi, C., The Outsourcing Handbook, 2006, str. 3.

Stranka (angl. *client*): stranka je oseba ali organizacija, katera bi rada svoj projekt dala v zunanje izvajanje. Ponavadi gre za mišljenje, da se zunanje izvajanje uporabi kot strateško orodje. Stranka je lahko celotna organizacija ali pa samo enota znotraj organizacije.

Izvajalec (angl. *vendor*): izvajalec je podjetje, ki bo pod svoje okrilje vzelo projekt. Izvajalci so lahko različnih oblik in velikosti. Največkrat je izvajalec zunanja organizacija, lahko pa je samo podružnica. Izvajalci so lahko locirani v istem kraju kot stranka, ali pa dejavnost izvajajo na povsem drugi lokaciji.

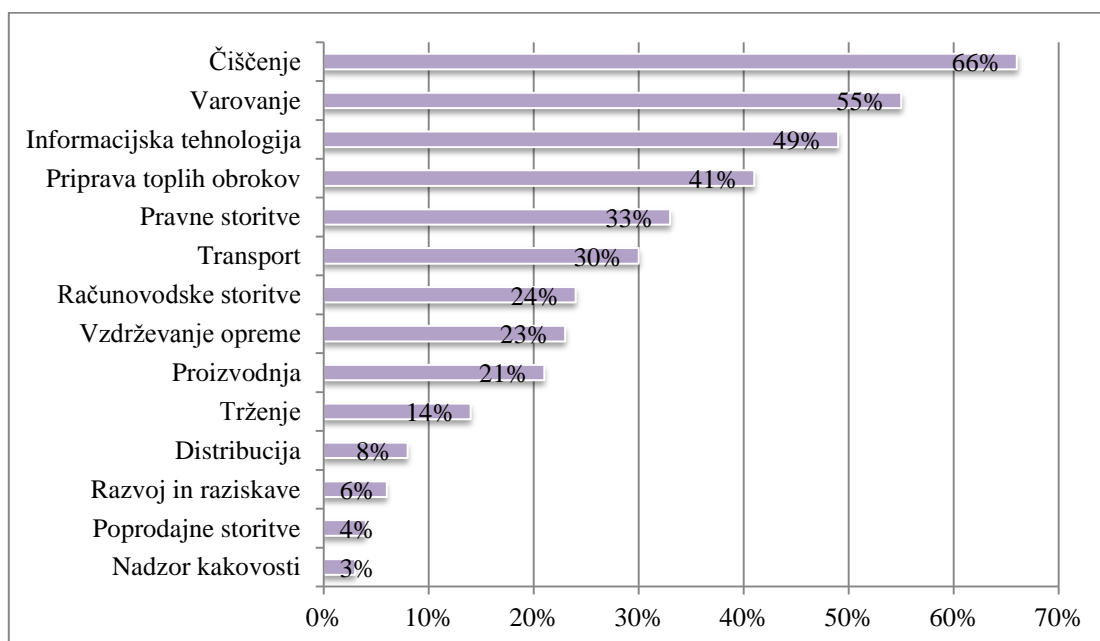
Projekt: gre za tretjo komponento, ki je pravzaprav delo, ki ga dajemo v zunanje izvajanje. V preteklosti je bila najbolj pogosta oblika takega dela proizvodnja. Dandanes pa se v zunanje izvajanje daje tudi bolj kompleksna dela, kot na primer raziskave in razvoj. Slednji je tudi bolj ohlapno definiran kot proizvodni projekti, saj se v raziskavah in razvoju uporablja večja

kreativnost kot pri enostavni proizvodnji. Kompleksnejša dela zahtevajo tudi več znanja in bolj izurjeno delovno silo.

Zaradi nasprotnih interesov izvajalca in stranke mora biti projekt že v začetku dobro voden in usklajen. Stranka namreč želi čim nižje stroške ob čim boljši kakovosti izdelka oziroma storitve, izvajalec pa teži k maksimiziranju svojega dobička.

Kavčič (2007) je v svoji raziskavi analiziral obseg in značilnosti zunanjega izvajanja aktivnosti v slovenskem okolju med slovenskimi podjetji. Raziskava je pokazala, da se podjetja najpogosteje odločajo za zunanje izvajanje pomožnih dejavnosti na ravni podjetja kot so varovanje prostorov, čistilni servis in vzdrževanje informacijskega sistema. Na spodnji sliki je prikazana porazdelitev dejavnosti, ki jih podjetja prepustijo zunanjim izvajalcem.

Slika 6: Dejavnosti, ki jih podjetja prenesejo na zunanje izvajalce



Vir: K. Kavčič, Zunanje izvajanje dejavnosti: analiza slovenskih podjetij, 2007.

Kavčič je v svoji raziskavi analiziral tudi pomembnost navedenih razlogov za zunanje izvajanje dejavnosti. Podjetja so pomembnost posameznega razloga za prenos dejavnosti označila po petstopenjski Likertovi lestvici, kjer je 5 pomenilo pomembno, 1 pa nepomembno. Kot najpomembnejši razlog za prenos dejavnosti na zunanjega izvajalca so anketirana podjetja označila strategijo zniževanja stroškov. Na drugo in tretje mesto so podjetja postavila doseganje višje ravni kakovosti opravljenih dejavnosti in boljše obvladovanje operativnih stroškov. Na četrtem mestu je izboljšana kakovost izdelka ali storitve, nato z enako povprečno oceno sledita dejavnika osredotočanje na ključne prednosti podjetja in sprostitev sredstev za druge namene v podjetju. Sledijo še naslednji razlogi: povečanje letnih prihodkov od prodaje, pridobitev novih znanj, ki jih podjetje nima, neobvladovanje dejavnosti v podjetju, reorganizacija temeljnih procesov, pridobitev dostopa

do novih tehnologij, strateška zaveznitva, združitve in povezave, porazdelitev tveganja, prenos proizvodnje na trge s cenejšo delovno silo in prodaja opreme zunanjemu izvajalcu.

Dubrovski (2004) pravi, da so glavni razlogi za zunanje izvajanje dejavnosti v tem, da s takšno metodo podjetja znižajo skupne stroške, saj se takšna dejavnost opravi za naročnika ceneje in hitreje, kot bi jo sama, povečajo kakovost izdelka ali dejavnosti, hkrati pa se lahko osredotočijo na strateško pomembna področja (v Cepec, 2009, str.12).

Zunanje izvajanje aktivnosti prinaša kar nekaj prednosti, ki jih navajajo različni avtorji, in sicer (v Kavčič, 2007, str. 304):

- Zniževanje stroškov (npr. pri zunajjih izvajalcih so lahko plače in delovna sila precej nižje kot v državi stranke, zunanji izvajalci izkoriščajo ekonomijo obsega in zato lahko ponudijo storitve in izdelke po nižjih cenah).
- Spreminjanje fiksnih stroškov v variabilne: Pri fiksnem modelu smo lastniki vseh sredstev in moramo plačati njihovo akvizicijo in vzdrževanje. Te stroški se pojavijo ne glede na to, ali uporabljamo sredstva ali ne. To je posebej ugodno v primeru sezonskost oziroma cikličnosti poslovanja. Kot vsakdanji primer lahko vzamemo uporabo avtomobila, s katerim imamo fiksne stroške ne glede na to ali ga uporabljamo ali ne (stroški registracije, vinjete, ...). Pri variabilnem modelu stroškov pa plačamo samo toliko, kolikor sredstev porabimo. Primer tega je najem avtomobila. Prehod iz fiksnega na variabilni model nam zagotovi prihranke predvsem kadar sredstva niso uporabljena na vsakdanji ravni.
- Podjetje se izogne sitnostim in težavam pri iskanju primerno usposobljene in specializirane delovne sile, izboljša nadzor nad potrebami po zaposlovanju in razbremeni svoje delavce rutinskih nalog. Zunanje izvajanje aktivnosti pomeni tudi rešitev za občasno pomanjkanje delovne sile.
- Z najemanjem zunajjih izvajalcev lahko podjetje prenese morebitne težave in del tveganja na zunanjega izvajalca.
- Zmanjševanje potreb po vlaganjih.
- Izboljševanje ravni kakovosti – včasih so sredstva priskrbljena od zunanjega izvajalca veliko boljše kvalitete kot tista, ki bi jih pridobili interno.
- Dostop do najnovejših tehnologij - zunanji izvajalci si lahko privoščijo najnovejšo tehnologijo in vrhunske strokovnjake, saj delujejo le na tem področju in servirajo več strank.
- Osredotočanje na ključne zmožnosti podjetja – s tem, ko podjetje določeno aktivnost preda v zunanje izvajanje, se lahko osredotoči na svoje ključne dejavnosti, ki jim prinašajo konkurenčno prednost.

Management mora temeljito preučiti in analizirati vse možne poteke, izide, koristi in predvsem tveganja in pomanjkljivosti, ki jih prinaša zunanje izvajanje aktivnosti. Bongard (1994, v Prijatelj Petelinkar, 2008, str. 22-25) navaja naslednje pomanjkljivosti in tveganja:

- Pred začetkom izvajanja je potrebno dobro preučiti vse stroške, ki nastajajo z določeno dejavnostjo oziroma aktivnostjo. Vendar pa obstaja nevarnost, da podjetje slabo oceni lastne stroške. Predvidi lahko večje stroške, kot bi jih dejansko imeli, če bi aktivnost opravljali sami, zato zunanjemu izvajalcu plačamo več, kot bi bili lastni stroški.
- Pogosto se pogodbeni razmerja sklepajo za fiksno ceno, kar pa lahko pomeni tveganje, saj tehnologija izjemno hitro napreduje in omogoča zmanjševanje stroškov in hitrejše delo.
- Odvisnost od zunanjega izvajalca – odvisnost mora biti nadzorovana, v nasprotnem primeru se lahko povečuje pogajalska moč zunanjega izvajalca.
- Kadar se določena aktivnost prenese na zunanjega izvajalca, se lahko zaposleni čutijo nezaželeni, izločeni ali celo nesposobni za opravljanje dela, bojijo se izgube službe in podobno, vse to pa vpliva na njihovo produktivnost. Če se neka aktivnost izvaja zunaj v večjem obsegu, dejansko lahko pride do problemov z obstoječimi zaposlenimi. Pri tem se jim lahko zgodi, da so prezaposleni v podjetje zunanjega izvajalca, s tem pa podjetje izgubi ključno znanje s tega področja. Delavci so lahko tudi premeščeni na drugo delovno mesto v podjetju, lahko pa postanejo celo presežek.
- Podjetje mora biti previdno in paziti, da zunanjemu izvajalcu ne preda bistvenih funkcij poslovnega procesa in tako ne izgubi stika z razvojem svojih strateških in konkurenčnih prednosti. Enako velja tudi za določene informacije, ki jih mora podjetje posredovati zunanjemu izvajalcu za uspešno izvajanje določene aktivnosti.
- Ob najemu zunanjega izvajalca se lahko pojavi tudi problem notranjega odpora, ki lahko nastane zaradi nezaupanja v zunanjega izvajalca, neujemanja organizacijskih kultur ali neuspešnosti zunanjega izvajalca. S tem, ko podjetje prenese neko aktivnost na zunanjega izvajalca, se zaposleni v podjetju sploh več ne ukvarjajo s to aktivnostjo. To pa lahko prinese določene probleme, saj zunanji izvajalec ne pozna delovanja podjetja tako dobro, kot zaposleni v podjetju. Pri večjem obsegu zunanjega izvajanja aktivnosti je dobro, da podjetje obdrži nekaj zaposlenih, ki dobro poznajo dejavnost, saj lahko zunanjemu izvajalcu pravočasno svetujejo v primeru težav ter lažje nadzorujejo in koordinirajo delo z zunanjim izvajalcem.

3 ANALIZA STROŠKOV PROUČEVANIH NAČINOV FINANCIRANJA KOPIRANJA

Podjetje mora za finančne odločitve, ki so povezane z nabavo novih sredstev, pretehtati naslednja vprašanja (Kavčič, Klojučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 365):

- Ali ima na razpolago lastniška sredstva za financiranje predvidenega nakupa sredstva ter ali bi morda ta lastniška sredstva naložila kot finančno naložbo v kakšno drugo podjetje in s tem pridobilo večjo korist, kot jo prinaša novo sredstvo?
- Pod kakšnimi pogoji je mogoče dobiti posojilo v banki ziroma ali bo podjetje stroške posojila lahko pokrivalo iz ustavrjenega dobička? Namesto posojila v banki lahko dobi tudi dobaviteljski kredit. Podjetje mora pretehtati tudi odločitev, ali je najem sredstva

morda boljša izbira kot nakup s pomočjo posojila. Zato je treba stroške posojila in stroške najema med seboj primerjati kot dve različici finančne odločitve.

V magistrski nalogi želim določiti velikost stroškov, ki nastajajo pri določenem obsegu tiskanja in kopiranja v treh primerih in sicer v primeru, da kopirno in tiskalniško opremo podjetje kupi (bodisi z lastnimi sredstvi bodisi z najetjem posojila), v primeru, da kopirno in tiskalniško opremo podjetje vzame v najem (operativni lizing) in v primeru, da storitve kopiranja in tiskanja za podjetje opravijo zunanji izvajalci oziroma fotokopirnice.

V primeru, da se podjetje odloči, da želi pridobiti kopirni stroj oziroma multifunkcijsko napravo in storitve kopiranja in tiskanja izvajati znotraj podjetja, je vprašanje, s katerim se sooča, ali napravo kupiti ali raje vzeti v najem. Podjetje se torej pri analizi stroškov ne ukvarja z vprašanjem, ali določeno sredstvo pridobiti ali ne, temveč ali ga pridobiti z nakupom ali s pomočjo lizinga oziroma poslovnega najema. Pri analizi torej primerjamo stroške lizinga s stroški dolžniškega financiranja, ne glede na to, kako je sredstvo dejansko financirano. Podjetje lahko sredstvo kupi tudi s presežkom denarnih sredstev, v kolikor jih ima na voljo, vendar ker je lizing substitut za dolžniško financiranje in ima enake učinke na strukturo kapitala, je ustrezna primerjava lizinga in dolžniškega financiranja.

V primeru, da se podjetje odloči za nakup kopirnega stroja, moramo pri ugotavljanju neto sedanje vrednosti upoštevati vse stroške, ki nastanejo s pridobitvijo ter z delovanjem, uporabo in vzdrževanjem fotokopirnega stroja in davčne prihranke. V analizi torej upoštevamo naslednje postavke:

- nabavna cena stroja, ki je sestavljena iz nakupne cene stroja in vse potrebne dodatne opreme ter stroškov dostave, priklopa stroja na omrežje ter usposabljanja za uporabo stroja,
- ocenjena preostala vrednost,
- stroški obresti na posojilo,
- davčni prihranki zaradi obresti.
- davčni prihranki zaradi amortizacije opreme,
- stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja,
- davčni prihranki zaradi stroškov potrošnega materiala in rednega vzdrževanja,
- stroški papirja in sponk,
- davčni prihranki zaradi stroškov papirja in sponk.

Pri analizi stroškov poslovnega najema oziroma operativnega lizinga fotokopirnega stroja z vključenim vzdrževanjem, ki ga ponuja Biro podjetje, pa moramo upoštevati naslednje stroške in davčne prihranke zaradi teh stroškov:

- obrok lizinga,
- davčni prihranek zaradi plačila obroka lizinga,

- stroški papirja in sponk,
- prihranki zaradi stroškov papirja in sponk,
- cena odkupa stroja,
- davčni prihranki zaradi odkupa stroja.

Za izračun neto sedanje vrednosti stroškov ocenjujemo stroške lizinga s stroški lastništva ob predpostavki, da je sredstvo financirano izključno z dolgom. Glede na to, da je lizing substitut za dolžniško financiranje za izračun neto sedanje vrednosti uporabimo diskontno stopnjo, ki bo izračunana kot obrestna mera za kredit, zmanjšana zaradi zmanjšane davka na dobiček zaradi stroška obresti (angl. *after-tax interest rate*). Pri predpostavljeni 5 % obrestni meri na kredit in 17 % stopnji davka na dobiček znaša diskontna obrestna mera 4,15 % in jo izračunamo z enačbo (8):

$$\text{Diskontna stopnja} = 0,05 (1 - 0,17) = 0,0415 \quad (8)$$

Za ugotovitev sedanje vrednosti prevedemo z uporabo diskontnih faktorjev vse prihodnje stroške in prihranke skozi tri leta na začetno leto oziroma leto 0. Tista različica, ki ima manjšo neto sedanjo vrednost, je za podjetje ugodnejša.

Navsezadnje pa ima podjetje tudi možnost, da storitve fotokopiranja preda v zunanje izvajanje oziroma v fotokopirnico. V tem primeru podjetje s fotokopirnico sklene pogodbo o izvajanju storitev, v kateri so opredeljene vse obveznosti obeh pogodbenih strank ter ostali pogoji in cena storitev. Pogodbene cene so seveda odvisne od obsega fotokopiranja in tiskanja in ročnosti sklepanja pogodbe. V kolikor se podjetje odloči za zunanje izvajanje storitev fotokopiranja in tiskanja, nastajajo samo stroški glede na obseg kopiranja in tiskanja ter davčni prihranki zaradi teh stroškov.

Glede na podatke raziskovalne hiše Gartner iz zadnjega trimesečja leta 2013, ima Canon največji tržni delež pri prodaji pisarniških fotokopirnih strojev, printerjev in multifunkcijskih naprav do A3 formata, zato sem za analizo izbrala tega proizvajalca, ki je na tem področju vodilni v svetu. Canon je japonsko podjetje, ki je bilo ustanovljeno leta 1937 in je zraslo v globalno podjetje. Deluje na več različnih tržiščih, vključno s poslovnimi rešitvami, obdelavo slik za splošno uporabo, oddajanjem in komunikacijami, medicinskimi sistemi in industrijskimi izdelki. Canon je ena najbolj prepoznavnih in zaupanja vrednih družb na svetu z letnimi prihodki iz prodaje 3.467 milijarde jenov in približno 118.000 zaposlenimi v skoraj 200 družbah. Canon si prizadeva biti odlično podjetje, ki se mu zaupa po celem svetu. S tem, ko se uporabniki odločijo za Canon izdelke, se jim zagotovi stil, tehnološka inovativnost in zanesljiva kvaliteta. Poslovanje družbe Canon temelji na japonski filozofiji Kyosei, ki bi jo lahko prevedli kot "način življenja in dela za skupno dobro" (About Canon, 2014).

Velikost stroškov je odvisna od obsega tiskanja in kopiranja, zato bom pri analizi upoštevala tri možnosti obsega in sicer majhen, srednji in velik obseg tiskanja in kopiranja. Na podlagi analize bom primerjala prednosti in slabosti posameznih možnosti financiranja ter sprejela

odločitev, katera vrsta je za podjetje najugodnejša pri določenem obsegu kopiranja oz. tiskanja.

Za prvi primer bom predpostavila majhno podjetje, ki mesečno v povprečju natisne približno 3.000 črno belih ter 500 barvnih izpisov. Za takšen obseg tiskanja je primerna multifunkcijska naprava Canon iR Advance C2230i, ki omogoča barvno ter črno-belo kopiranje in tiskanje, skeniranje in pošiljanje na elektronsko pošto, računalnike oz. FTP (angl. *File Transfer Protocol*) strežnike ter faksiranje. Od dodatne opreme ima tudi notranji finiše za enostavnejšo končno obdelavo dokumentov, dve dodatni kaseti za papir ter podstavek na kolesčkah. Naprava je optimalna za mesečni obseg tiskanja in kopiranja med 2.000 in 7.000 izpisi.

Na trgu lahko podjetje kupi tudi rabljen fotokopirni stroj Canon iR Advance C2230i. Cene rabljenih strojev se občutno razlikujejo od cen novih strojev, saj so nižje vsaj za 50 odstotkov, poleg tega pa vključujejo tudi veliko dodatne opreme, ki jo je potrebno pri nakupu novega stroja doplačati. Rabljen kopirni stroj prav tako že vsebuje tonerje.

Cene novega in rabljenega stroja z dodatno opremo so prikazane v spodnjih tabelah.

Tabela 3: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i

Oprema	Cena novega stroja iRAC2230i (€)
Stroj Canon iR Advance C2230i	2.918,00
ColorImage Reader Unit-G1	1.044,00
Super G3 FAX Board-AH2	472,24
2 dodatni kaseti po 550 listov	586,96
Podstavek	189,43
Notranji finiše F1	681,67
Toner EXV-34 Black	36,00
Toner EXV-34 Cyan	126,00
Toner EXV-34 Magenta	126,00
Toner EXV-34 Yellow	126,00
Skupaj	6.306,29

Tabela 4: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i

Oprema	Cena rabljenega stroja iRAC2230i (€)
Stroj Canon iR Advance C2230i	
ColorImage Reader Unit-G1	
Super G3 FAX Board-AH2	
2 dodatni kaseti po 550 listov	1.780,00
Podstavek	
Notranji finiše F1	
Skupaj	1.780,00

Za drugi primer bom predpostavila izobraževalni center, ki za svoje študente izdaja učno gradivo v obliki brošur. V enem mesecu natisnejo v povprečju 100 brošur. Vsaka brošura vsebuje 50 črno-belih A3 strani ter 20 barvnih A3 strani. To pomeni, da v enem mesecu natisnejo približno 5.000 črno belih A3 strani ter 2.000 barvnih A3 strani. Stroj mora imeti tudi zunanji brošurni finiher (angl. *booklet finisher*), saj morajo na koncu kopije speti v brošuro. Mesečno torej porabijo tudi 200 sponk. Za srednje velik obseg tiskanja je primerena multifunkcijska naprava Canon iR Advance C5255i, ki omogoča barvno ter črno-belo kopiranje in tiskanje, skeniranje in pošiljanje na elektronsko pošto, računalnike oz. FTP (angl. *File Transfer Protocol*) strežnike ter faksiranje. Izhajajo s hitrostjo 55 barvnih ter črno-belih izpisov na minuto. Naprava Canon iR Advance C5255i je namenjena podjetjem, ki mesečno tiskajo ter kopirajo med 12.000 in 60.000 izpisi.

Cene novega in rabljenega stroja z dodatno opremo so prikazane v spodnjih tabelah.

Tabela 5: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i

Oprema	Cena novega stroja iRAC-5255i (€)
Stroj Canon iR Advance C5255i	7.615,00
Duplex Color Image Reader Unit-E1	2.169,00
Super G3 FAX Board-AH2	470,90
2 dodatni kaseti po 550 listov	701,68
Podstavek	225,45
Booklet Finisher - J1	2.463,90
Toner EXV-28 Black	66,00
Toner EXV-28 Cyan	166,00
Toner EXV-28 Magenta	166,00
Toner EXV-28 Yellow	166,00
Skupaj	14.209,93

Tabela 6: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i

Oprema	Cena rabljenega stroja iRAC-5255i (€)
Stroj Canon iR Advance C5255i	
Duplex Color Image Reader Unit-E1	
Super G3 FAX Board-AH2	5.190,00
2 dodatni kaseti po 550 listov	
Podstavek	
Booklet Finisher - J1	
Skupaj	5.190,00

Kot tretji primer pa bom predpostavila proizvodno podjetje, ki za svoje proizvode tiska navodila za uporabo. V enem mesecu natisnejo v povprečju 50.000 črno-belih strani in 10.000

barvnih strani. Za tako velik obseg tiskanja je primerna multifunkcijska naprava Canon iR Advance C7260i, ki omogoča barvno ter črno-belo kopiranje in tiskanje, skeniranje in pošiljanje na elektronsko pošto, računalnike oz. FTP (angl. *File Transfer Protocol*) strežnike ter faksiranje. Izpisuje s hitrostjo 60 barvnih ter črno-belih izpisov na minuto. Naprava iR Advance C7260i je primerna za večje obremenitve tiskanja in kopiranja, optimalen mesečni obseg pa je med 30.000 in 80.000 izpisi.

Cene novega in rabljenega stroja z dodatno opremo so prikazane v spodnjih tabelah.

Tabela 7: Nakupna cena novega kopirnega stroja Canon iR Advance C7260i

Oprema	Cena novega stroja iRAC-7260i (€)
Stroj Canon iR Advance C7260i	27.636,91
Zalogovnik papirja - Paper deck unit - A1	1.997,64
Booklet finišer - B1	2.368,87
Toner EXV-31 Black	123,00
Toner EXV-31 Cyan	226,00
Toner EXV-31 Magenta	226,00
Toner EXV-31 Yellow	226,00
Skupaj	32.804,42

Tabela 8: Nakupna cena rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C7260i

Oprema	Cena novega stroja iRAC-7260i (€)
Stroj Canon iR Advance C7260i	
Zalogovnik papirja - Paper deck unit - A1	9.290,00
Booklet finišer - B1	
Skupaj	9.290,00

3.1 Majhen obseg tiskanja in kopiranja

3.1.1 Nakup stroja

Nakupna cena novega stroja z dodatno opremo je 6.306,29 eur + ddd, nakupna cena rabljenega stroja z enako opremo pa je 1.780,00 € + ddd. Stroški dostave, montaže, priklopa stroja na omrežje ter usposabljanja za uporabo stroja znašajo 100 eur + ddd.

Nabavna vrednost (nov stroj) = nakupna cena sredstva (brez ddd) + stroški prevoza,

montaže, priklopa in drugi stroški usposobitve sredstva (brez ddd)

$$= 6.306,29 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 6.406,29 \text{ €} \quad (9)$$

*Nabavna vrednost (rabljen stroj) = nakupna cena sredstva (brez ddv) + stroški prevoza,
montaže, priklopa in drugi stroški usposobitve sredstva (brez ddv)*

$$= 1.780,00 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 1.880,00 \text{ €} \quad (10)$$

Enačba (9) prikazuje nabavno vrednost novega fotokopirnega stroja imageRunner Advance C2230i, primerne za majhen obseg tiskanja in kopiranja, ki znaša 6.406,29 € + ddv, enačba (10) pa prikazuje nabavno vrednost rabljenega stroja, ki znaša 1.880,00 € + ddv. Nabavna vrednost je enaka amortizirljivemu znesku, saj je ocenjena preostala vrednost po koncu dobe koristnosti treh let enaka nič.

Amortizacijska stopnja za fotokopirni stroj znaša 33,3 % in jo dobimo z naslednjim izračunom (11):

$$am_s = \frac{100 \%}{\text{življenjska doba}} = \frac{100 \%}{3 \text{ leta}} = 33,3 \% \quad (11)$$

V spodnjih enačbah (12) in (13) so prikazani letni amortizacijski zneski za nov in rabljen stroj, ki jih dobimo s pomočjo linearnega časovnega amortiziranja in znašajo:

$$\text{letna AM (nov stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 6.406,29 \text{ €} = 2.135,43 \text{ €} \quad (12)$$

$$\text{letna AM (rabljen stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 1.880,00 \text{ €} = 626,67 \text{ €} \quad (13)$$

Za obračun davka od dobička pravnih oseb je priznana amortizacijska stopnja za računalniško, strojno in programsko opremo 50-odstotna. Obračunana letna amortizacija za poslovne namene pri novem stroju je 2.135,43 €, za davčne namene pa bi lahko bila 3.203,15 €. Obračunana letna amortizacija za poslovne namene pri rabljenem stroju je 626,67 €, za davčne namene pa bi lahko bila 940,00 €. Glede na to, da je obračunana amortizacija v izkazu uspeha podjetja manjša od amortizacije, ki jo določa zakonodaja, ni nobenega učinka (ni obdavčena). Znesek amortizacije se prizna kot davčno priznani odhodek in znižuje davčno osnovo in s tem plačilo davka na dobiček pravnih oseb. Davčni prihranki zaradi amortizacije za nov in rabljen stroj so prikazani v spodnjih enačbah (14) in (15) ter znašajo:

Davčni prihranek zaradi amortizacije (nov stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$2.135,43 \text{ €} \times 17 \% = 363,02 \text{ €} \quad (14)$$

Davčni prihranek zaradi amortizacije (rabljen stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$626,67 \text{ €} \times 17 \% = 106,53 \text{ €} \quad (15)$$

Po nakupu in pridobitvi fotokopirnega stroja se mora podjetje posvetiti analizi vseh ostalih stroškov, ki nastajajo s samo uporabo stroja. Med te stroške štejemo stroške potrošnega materiala in rezervnih delov, stroške rednega vzdrževanja in stroške papirja in sponk

Stroški vsega potrošnega materiala in rezervnih delov, ki se na kopirnem stroju menjajo po določenem številu izpisov (vsi tonerji, bobni, odpadne kasete, gumice, valji, itd) znašajo 0,01122 € + ddd na A4 črno-bel izpis, strošek na A4 barvni izpis pa 0,03832 € + ddd ob upoštevanju standardne 5 % pokritosti papirja.

Podjetje mesečno v povprečju natisne približno 3.000 črno belih ter 500 barvnih izpisov. V Tabeli 9 so prikazani stroški za omenjene količine črno-belih in barvnih izpisov, v Tabeli 10 pa stroški papirja. Letni strošek črno-belih in barvnih izpisov za majhen obseg tiskanja pride 633,78 €, letni strošek papirja pa 282,24 €.

Tabela 9: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za majhen obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (3.000 čb in 500 barvnih)
Strošek črno-belega A4 izpisa	0,01122	33,66
Strošek barvnega A4 izpisa	0,03832	19,16
Skupaj mesečni strošek		52,82
Skupaj letni strošek		633,78

Tabela 10: Stroški papirja za majhen obseg tiskanja in kopiranja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (3.000 čb in 500 barvnih)
Papir	0,00672	23,52
Skupaj letni strošek		282,24

Tabela 11 prikazuje vse stroške in prihranke, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izposodi pri banki in nato kupi nov fotokopirni stroj Canon iR Advance C2230i. V prvi vrstici je v letu 0 prikazan znesek posojila, ki ga podjetje dobi pri banki in ga porabi za nakup novega fotokopirnega stroja, kar je prikazano v drugi vsrtici tabele. Podjetje za najeto posojilo plačuje 5 % obresti, kar vsako leto znaša 320,31 €. Ker so obresti davčno priznani odhodki,

znašajo davčni prihranki zaradi obresti 54,45 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne banki tudi glavnico, kar je prikazano v peti vrstici. Podjetje ima pri nakupu s posojilom davčne prihranke zaradi amortizacije, ki znašajo 363,02 € in so prikazani v šesti vrstici. Sedma vrstica prikazuje stroške potrošnega materiala, rezervnih delov in rednih servisov za dani obseg kopiranja in tiskanja, ki vsako leto znašajo 633,78 €. Ker so stroški potrošnega materiala davčno priznani odhodek in zmanjšujejo davčno osnovo, znašajo davčni prihranki 107,74 € vsako leto, kar v tabeli prikazuje osma vrstica. Deveta vrstica prikazuje letne stroške papirja in sponk za dani obseg tiskanja in kopiranja in znašajo 282,24 €, zaradi njih pa ima podjetje davčne prihranke v višini 47,88 € vsako leto. Enajsta vrstica prikazuje neto denarne tokove po posameznih letih, ki so povezani s stroški pridobitve, uporabe in vzdrževanja fotokopirnega stroja za določen majhen obseg tiskanja in kopiranja. V primeru, da podjetje kupi nov fotokopirni stroj s pomočjo bančnega posojila, znašajo vsi stroški ter davčni prihranki, ki jih bo podjetje imelo v treh letih, 8.395,70 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. Zadnja vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost denarnih tokov in znaša 7.505,63 €.

Tabela 11: Analiza stroškov nakupa novega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i s pomočjo posojila (v €)

Nakup novega stroja	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Znesek posojila	6.406,29				6.406,29
2. Nabavna vrednost stroja	-6.406,29				-6.406,29
3. Obresti		-320,31	-320,31	-320,31	-960,94
4. Davčni prihranki zaradi obresti		54,45	54,45	54,45	163,36
5. Vračilo glavnice				-6.406,29	-6.406,29
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		363,02	363,02	363,02	1.089,07
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-633,78	-633,78	-633,78	-1.901,35
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		107,74	107,74	107,74	323,23
9. Letni strošek papirja in sponk		-282,24	-282,24	-282,24	-846,72
10. Davčni prihranki zaradi papirja		47,98	47,98	47,98	143,94
11. Skupaj	0,00	-663,14	-663,14	-7.069,43	-8.395,70
12. Sedanja vrednost	-7.505,63				

Tabela 12 podobno kot zgornja tabela prikazuje vse stroške in prihranke, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izposodi pri banki in nato namesto novega kupi rabljen fotokopirni stroj Canon iR Advance C2230i. Prva vrstica prikazuje znesek posojila, ki ga podjetje pridobi pri banki in nato porabi za nakup stroja, kar prikazuje druga vrstica. Obresti vsako leto znašajo 94,00 €, davčni prihranki zaradi obresti pa 15,98 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne tudi glavnico, kar prikazuje peta vrstica. Od šeste do desete vrstice so prikazani vsi stroški vzdrževanja in potrošnega materiala, papirja in sponk ter davčni prihranki zaradi teh stroškov in zaradi amortizacije. Neto denarni tokovi posameznih let so prikazani v enajsti vrstici. Če ne bi upoštevali časovne vrednosti denarja, bi podjetje v treh letih za nakup, uporabo in vzdrževanje rabljenega stroja pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja plačalo 4.075,36 €. V dvanajsti vrstici pa je prikazana neto sedanja vrednost denarnih tokov, ki znaša 3.689,10 €.

Tabela 12: Analiza stroškov nakupa rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C2230i s pomočjo posojila (v €)

Nakup rabljenega stroja	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Znesek posojila	1.880,00				1.880,00
2. Nabavna vrednost stroja	-1.880,00				-1.880,00
3. Obresti		-94,00	-94,00	-94,00	-282,00
4. Davčni prihranki zaradi obresti		15,98	15,98	15,98	47,94
5. Vračilo glavnice				-1.880,00	-1.880,00
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		106,53	106,53	106,53	319,60
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-633,78	-633,78	-633,78	-1.901,35
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		107,74	107,74	107,74	323,23
9. Letni strošek papirja in sponk		-282,24	-282,24	-282,24	-846,72
10. Davčni prihranki zaradi papirja		47,98	47,98	47,98	143,94
11. Skupaj	0,00	-731,79	-731,79	-2.611,79	-4.075,36
12. Sedanja vrednost	-3.689,10				

3.1.2 Najem stroja

Biro podjetje lahko ponudi v najem rabljen fotokopirni stroj modela iR Advance C2030i. Ta model je predhodnik modela iR Advance C2230i, ki se trenutno prodaja na tržišču. Med seboj se razlikujeta v nekaterih lastnostih, kot na primer velikost pomnilnika, trdega diska in podobno, ki pa za podjetje niso bistvene. Oba modela imata vse funkcije, ki jih podjetje potrebuje.

Cena mesečnega najema je 80,00 € + ddd in vključuje 1.000 črno-belih izpisov in 100 barvnih izpisov. Vsak nadaljni A4 črno-bel izpis se obračuna po ceni 0,011 € + ddd, barvni pa po ceni 0,079 € + ddd na izpis. A3 format se obračuna dvojno. Pogodba se sklence za 36 mesecev, po preteku pogodbe pa lahko podjetje stroj odkupi po ceni 290,00 € + ddd. V ceno mesečnega najema so zajeti vsi stroški, ki nastanejo v zvezi z delovanjem kopirnega stroja (redni in izredni servisi, tonerji, bobni, rezervni deli, potni stroški...), razen papirja in sponk za kopirni stroj. Najem in število izpisov se obračuna enkrat mesečno.

Podjetje mesečno v povprečju natisne 3.000 črno-belih in 500 barvnih izpisov. Poleg 80,00 € fiksnega mesečnega najema, ki vključuje 1.000 črno-belih in 100 barvnih izpisov, mora podjetje dodatno plačati še 2.000 črno-belih izpisov po ceni 0,011 € + ddd in 400 barvnih izpisov po ceni 0,079 € + ddd. Skupaj pride mesečni strošek najema opreme z vključenim vzdrževanjem 133,60 € + ddd, kar letno nanese 1.603,20 € + ddd. Strošek poslovnega najema kopirnega stroja iR Advance C2030i prikazuje Tabela 13.

Tabela 13: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C2030i za majhen obseg tiskanja

	Količina	Cena (€)	Skupaj (€)
Mesečni obrok črno-bele kopije	1.000	80,00	80,00
Mesečni obrok brvne kopije	100		
Dodatni črno-beli izpisi	2.000	0,011	22,00
Dodatni barvni izpisi	400	0,079	31,60
	Skupaj mesečni strošek		133,60
	Skupaj letni strošek		1.603,20

Spodnja tabela prikazuje stroške in davčne prihranke operativnega lizinga oziroma poslovnega najema fotokopirnega stroja. V prvi vrstici so prikazani lizing obroki oziroma letne najemnine, ki vključujejo vse stroške vzdrževanja stroja, torej vse tonerje, bobne, rezervne dele, redne in izredne servise, potne stroške itd.. Obroki najemnin so davčno priznani odhodek, zato znašajo davčni prihranki, ki so prikazani v drugi vrstici, 272,54 € na leto. V najemnino niso vključeni stroški papirja, zato mora podjetje te stroške upoštevati v

analizi. Ti za podjetje znašajo 282,24 € na leto, davčni prihranki zaradi teh stroškov pa so 47,98 € vsako leto. Podjetje ima možnost, da po preteku treh let stroj odkupi po ceni 290,00 €, kar je razvidno iz pete vrstice, v šesti vrstici pa so prikazani davčni prihranki zaradi odkupa stroja. V sedmi vrstici so prikazani neto denarni tokovi, v kolikor podjetje vzame stroj v poslovni najem in ga po treh letih odkupi. V treh letih bi podjetje za poslovni najem oziroma operativni lizing fotokopirnega stroja Canon iR Advance C2030i plačalo 4.935,45 €, brez diskontiranja na sedanjo vrednost. Osmo vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost, ki znaša 4.543,51 €.

Tabela 14: Analiza stroškov poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C2030i (v €)

Poslovni najem	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Letni obroki		-1.603,20	-1.603,20	-1.603,20	-4.809,60
2. Davčni prihranki		272,54	272,54	272,54	817,63
3. Letni strošek papirja		-282,24	-282,24	-282,24	-846,72
4. Davčni prihranki zaradi stroška papirja		47,98	47,98	47,98	143,94
5. Odkup stroja				-290,00	-290,00
6. Davčni prihranki zaradi odkupa stroja				49,30	49,30
7. Skupaj	0,00	-1.564,92	-1.564,92	-1.805,62	-4.935,45
8. Sedanja vrednost	-4.543,51				

3.1.3 Zunanje izvajanje storitev

Podjetje se lahko z zunanjim izvajalcem oziroma fotokopirnico dogovori, da bodo zanj izvajali vse storitve fotokopiranja in tiskanja. V tem primeru bo imelo podjetje z izvajalcem sklenjeno pogodbo, v kateri bodo opredeljeni vsi pogoji in cena za črno-bele ter barvne izpise, ki so prikazane v spodnji tabeli. Cena za A4 črno-bel izpis bi bila 0,0344 € + ddv, za barvni A4 izpis pa 0,1639 € + ddv. V kolikor bi podjetje fotokopiralo in tiskalo v fotokopirnici, bi bil njihov mesečni strošek za njihov majhni obseg tiskanja in kopiranja 185,27 €, kar na letni ravni zneso 2.223,24 €.

Tabela 15: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja

	Količina	Cena na izpis (€)	Skupaj strošek (€)
Črno-beli izpisi	3.000	0,0344	103,32
Barvni izpisi	500	0,1639	81,95
Skupaj mesečni strošek			185,27
Skupaj letni strošek			2.223,24

Tabela 16 prikazuje analizo stroškov in prihrankov, v kolikor bi podjetje storitve fotokopiranja in tiskanja oddalo v zunanje izvajanje. V prvi vrstici so prikazani stroški, ki bi jih podjetje imelo vsako leto, če bi bile njihove potrebe po tiskanju in kopiranju 3.000 črno-belih ter 500 barvnih strani. Le ti bi vsako leto znašali 2.223,24 €. Davčni prihranki bi vsako leto znašali 377,95 €. Podjetje ne bi imelo nobenih drugih stroškov. Tretja vrstica prikazuje neto denarne tokove za vsako leto. Skupaj bi v treh letih fotokopirnici plačali 5.535,87 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. V zadnji vrstici pa je prikazana neto sedanjo vrednost stroškov v primeru zunanjega izvajanja storitev, ki znaša 5.106,30 €.

Tabela 16: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)

Zunanje izvajanje storitev	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
Letni strošek kopiranja in tiskanja		-2.223,24	-2.223,24	-2.223,24	-6.669,72
Davčni prihranki		377,95	377,95	377,95	1.133,85
Skupaj	0,00	-1.845,29	-1.845,29	-1.845,29	-5.535,87
Sedanja vrednost	-5.106,30				

3.1.4 Povzetek

V Tabeli 17 je prikazan povzetek stroškov kopiranja posameznih možnosti financiranja. V drugem stolpcu tabele je prikazan strošek, ki bi ga podjetje imelo v treh letih brez diskontiranja denarnih tokov na leto 0, v zadnjem stolpcu pa je prikazana neto sedanja vrednost stroškov, ki upošteva časovno vrednost denarja. Pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja je za podjetje najugodnejše, če kupi rabljen fotokopirni stroj. Sama nabavna vrednost rabljenih fotokopirnih strojev je veliko nižja od nabavne vrednosti novih fotokopirnih strojev. Prav iz tega razloga so podjetja pogosto nezaupljiva, saj menijo, da zaradi občutno nižje cene stroj gotovo ne deluje tako kot bi moral, oziroma da bodo imeli z njim veliko več problemov kot z novim. Vendar rabljeni stroji, ki jih ponujajo nekatera Biro podjetja še zdaleč niso odslužila svoje življenjske dobe. Stroji so uvoženi po preteku lizing pogodb iz tujine,

večinoma pa imajo pred seboj še vsaj 80 % življenjske dobe. Garancija na rabljene stroje je 6 mesecev, pri novih strojih pa je garancija 12 mesecev. Podjetje stroj izkazuje v svoji bilanci stanja kot opredmeteno osnovno sredstvo in zanj obračunava amortizacijo. Za vzdrževanje stroja in zalogo potrošnega materiala skrbi podjetje samo. Naslednja najugodnejša različica je operativni lizing, ki ga ponuja Biro podjetje. V tem primeru podjetje ni lastnik sredstva, temveč ga le uporablja. Zato sredstva ne izkazuje v svoji bilanci stanja in zanj ne obračunava amortizacije. Podjetje najemnine vključi med stroške obračunskega obdobja in si posledično znižuje davčno osnovo pri obračunu davka na dobiček. Podjetju zagotavlja hkrati financiranje in vzdrževanje stroja, tako da podjetje nima nobenih skrbi glede delovanja stroja. Vsa tveganja in koristi, povezana z lastništvom stroja, ima najemodajalec. Če se podjetje odloči, da bo storitve kopiranja in tiskanja oddalo v zunanje izvajanje v fotokopirnico, je to še vedno cenejša opcija kot nakup novega stroja. Tudi v tem primeru odpade investicija v nakup stroja, kvaliteta kopije je vedno dobra, podjetje ne potrebuje nobenih zalog potrošnega materiala, zaposleni se lahko osredotočijo na svoje delo in prihranijo čas, ki bi ga sicer namenili fotokopiranju in tiskanju.

Tabela 17: Stroški posameznih možnosti financiranja pri majhnem obsegu tiskanja (v €)

Vrsta financiranja	Skupaj stroški	NSV
Nakup rabljenega stroja	-4.075,36	-3.689,10
Poslovni najem	-4.935,45	-4.543,51
Zunanje izvajanje storitev	-5.535,87	-5.106,30
Nakup novega stroja	-8.395,70	-7.505,64

3.2 Srednji obseg tiskanja in kopiranja

3.2.1 Nakup stroja

Nakupna cena novega stroja imageRunner Advance C5255i z dodatno opremo je 14.209,93 eur + ddd, nakupna cena rabljenega stroja z enako opremo pa je 5.190,00 € + ddd. Stroški dostave, montaže, priklopa stroja na omrežje ter usposabljanja za uporabo stroja znašajo 100 eur + ddd. Nabavno vrednost novega in rabljenega stroja izračunamo po spodnjih enačbah (16) in (17).

$$\begin{aligned} \text{Nabavna vrednost (nov stroj)} &= \text{nakupna cena sredstva (brez ddd)} + \text{stroški prevoza,} \\ &\text{montaže, priklopa in drugi stroški usposbitve sredstva (brez ddd)} \end{aligned}$$

$$= 14.209,93 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 14.309,93 \text{ €} \quad (16)$$

Nabavna vrednost (rabljen stroj) = nakupna cena sredstva (brez ddv) + stroški prevoza, montaže, priklopa in drugi stroški usposbitve sredstva (brez ddv)

$$= 5.190,00 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 5.290,00 \text{ €} \quad (17)$$

Nabavna vrednost novega fotokopirnega stroja Canon iR Advance C5255i, primerne za srednji obseg tiskanja in kopiranja, je torej 14.309,93 € + ddv, nabavna vrednost rabljenega stroja pa je 5.290,00 € + ddv. Ocenjena preostala vrednost po koncu dobe koristnosti treh let je enaka nič, zato je nabavna vrednost enaka amortizirljivemu znesku.

Amortizacijska stopnja za fotokopirni stroj znaša 33,3 % in jo dobimo z naslednjo enačbo (18):

$$am_s = \frac{100 \%}{\text{življenjska doba}} = \frac{100 \%}{3 \text{ leta}} = 33,3 \% \quad (18)$$

Enačba (19) prikazuje letni amortizacijski znesek za nov kopirni stroj, enačba (20) pa prikazuje letni amortizacijski znesek za rabljen kopirni stroj, ki jih dobimo s pomočjo linearnega časovnega amortiziranja:

$$\text{letna AM (nov stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 14.309,93 \text{ €} = 4.769,97 \text{ €} \quad (19)$$

$$\text{letna AM (rabljen stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 5.290,00 \text{ €} = 1.763,33 \text{ €} \quad (20)$$

Obračunana letna amortizacija za poslovne namene pri novem stroju je 4.769,97 €, pri rabljenem stroju pa 1.763,33 €. Znesek amortizacije se prizna kot davčno priznani odhodek in znižuje davčno osnovo in s tem plačilo davka na dobiček pravnih oseb. Davčni prihranki zaradi amortizacije za nov stroj so prikazani v enačbi (21) za rabljen stroj pa v enačbi (22) in znašajo:

Davčni prihranek zaradi amortizacije (nov stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$4.769,97 \text{ €} \times 17 \% = 810,90 \text{ €} \quad (21)$$

Davčni prihranek zaradi amortizacije (rabljen stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$1.763,33 \text{ €} \times 17 \% = 299,77 \text{ €} \quad (22)$$

Stroški potrošnega materiala, rezervnih delov in rednih servisov v primeru, da podjetje kupi kopirni stroj in samo skrbi za vzdrževanje stroja, znašajo 0,01324 € na A4 črno bel izpis, na A4 barvni izpis pa 0,03468 €. Pri tem je upoštevana pokritost lista z barvo v površini 5 %.

Izobraževalni center mesečno natisne v povprečju 100 brošur. Vsaka brošura vsebuje 50 črno-belih A3 strani ter 20 barvnih A3 strani. To pomeni, da v enem mesecu natisnejo približno 5.000 črno belih A3 strani ter 2.000 barvnih A3 strani. Glede na to, da so stroški izračunani za A4 izpis, bom število izpisov pomnožila z dve in dobila primerne stroške. V enem mesecu natisnejo torej 10.000 črno belih A4 izpisov in 4.000 barvnih izpisov. V Tabeli 18 so prikazani stroški za omenjene količine črno-belih in barvnih izpisov, ki mesečno znašajo 271,12 €, letno pa 3.253,50 €.

Tabela 18: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za srednji obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (10.000 čb in 4.000 barvnih)
Strošek črno-belega A4 izpisa	0,01324	132,40
Strošek barvnega A4 izpisa	0,03468	138,73
Skupaj mesečni strošek		271,12
Skupaj letni strošek		3.253,50

Cena 500 listnega A3 paketa papirja, ki ga izobraževalni center nakupuje pri stalnem dobavitelju pisarniškega materiala, je 6,72 € + ddv oz. 0,01344 € + ddv na list A3 papirja. V enem mesecu v povprečju natisnejo 7.000 A3 strani in za to porabijo 3.500 A3 listov oz 7 paketov.

Cena paketa s 15.000 sponkami je 50 € + ddv oz. 0,00333 € + ddv na sponko. Izobraževalni center na mesec izdela približno 100 brošur, za vsako brošuro pa porabi 2 sponki, torej mesečno 200 sponk. V spodnji tabeli so prikazani stroški papirja in sponk za omenjene količine brošur, ki na letni ravni znašajo 572,48 €.

Tabela 19: Stroški papirja in sponk za srednji obseg tiskanja in kopiranja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (10.000 čb in 4.000 barvnih)
Papir	0,01344	47,04
Sponke	0,00333	0,67
Skupaj mesečni strošek		47,71
Skupaj letni strošek		572,48

Tabela 20 prikazuje analizo stroškov, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izpodi pri banki in nato kupi nov fotokopirni stroj Canon iR Advance C5255i. V prvi in drugi vrstici je v letu 0 prikazan znesek posojila, ki ga podjetje dobi pri banki in ga nato porabi za nakup novega fotokopirnega stroja. Podjetje za najeto posojilo plačuje 5 % obresti, kar vsako leto znaša 715,50 €. Obresti so davčno priznani odhodki, zato znašajo davčni prihranki zaradi obresti 121,63 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne banki tudi glavnico, kar je prikazano v peti vrstici. Podjetje ima pri nakupu s posojilom davčne prihranke zaradi amortizacije, ki znašajo 810,90 € na leto in so prikazani v šesti vrstici. Sedma vrstica prikazuje stroške potrošnega materiala, rezervnih delov in rednih servisnih posegov za dani obseg kopiranja in tiskanja, ki vsako leto znašajo 3.253,50 €. Tudi stroški potrošnega materiala so davčno priznani odhodek in zmanjšujejo davčno osnovo, zato znašajo davčni prihranki 107,74 € vsako leto, kar v tabeli prikazuje osma vrstica. Deveta vrstica prikazuje letne stroške papirja in sponk za dani obseg tiskanja in kopiranja in znašajo 572,48 €, zaradi njih pa ima podjetje davčne prihranke v višini 97,32 € vsako leto. Enajsta vrstica prikazuje neto denarne tokove po posameznih letih, ki so povezani s stroški pridobitve, uporabe in vzdrževanja fotokopirnega stroja za določen srednji obseg tiskanja in kopiranja. V primeru, da podjetje kupi nov fotokopirni stroj s pomočjo bančnega posojila, znašajo vsi stroški, ki jih bo podjetje imelo v treh letih, 23.185,52 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. Zadnja vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost denarnih tokov in znaša 20.853,46 €.

Tabela 20: Analiza stroškov nakupa novega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i s pomočjo posojila (v €)

Nakup novega stroja	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Znesek posojila	14.309,93				14.309,93
2. Nabavna vrednost stroja	-14.309,93				-14.309,93
3. Obresti		-715,50	-715,50	-715,50	-2.146,49
4. Davčni prihranki zaradi obresti		121,63	121,63	121,63	364,90
5. Vračilo glavnice				-14.309,93	-14.309,93
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		810,90	810,90	810,90	2.432,69
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-3.253,50	-3.253,50	-3.253,50	-9.760,50
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		553,09	553,09	553,09	1.659,28
9. Letni strošek papirja in sponk		-572,48	-572,48	-572,48	-1.717,44
10. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		97,32	97,32	97,32	291,96
11. Skupaj	0,00	-2.958,53	-2.958,53	-17.268,46	-23.185,52
12. Sedanja vrednost	-20.853,46				

Tabela 21 podobno kot zgornja tabela prikazuje analizo stroškov, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izposodi pri banki in nato namesto novega kupi rabljen fotokopirni stroj Canon iR Advance C5255i. Prva vrstica prikazuje znesek posojila 5.290 €, ki ga podjetje pridobi pri banki in nato porabi za nakup stroja, kar prikazuje druga vrstica. Obresti vsako leto znašajo 264,50 €, davčni prihranki zaradi obresti pa 44,97 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne tudi glavnico, kar prikazuje peta vrstica. Od šeste do desete vrstice so prikazani vsi stroški vzdrževanja in potrošnega materiala, papirja in sponk ter davčni prihranki zaradi teh stroškov in zaradi amortizacije. Neto denarni tokovi posameznih let so prikazani v enajsti vrstici. Če ne bi upoštevali časovne vrednosti denarja, bi podjetje v treh letih za nakup, uporabo in vzdrževanje stroja pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja plačalo 14.575,99 €. V dvanajsti vrstici pa je prikazana neto sedanja vrednost denarnih tokov, ki znaša 13.247,93 €.

Tabela 21: Analiza stroškov nakupa rabljenega kopirnega stroja Canon iR Advance C5255i s pomočjo posojila (v €)

Nakup s posojilom rabljen stroj	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Znesek posojila	5.290,00				5.290,00
2. Nabavna vrednost stroja	-5.290,00				-5.290,00
3. Obresti		-264,50	-264,50	-264,50	-793,50
4. Davčni prihranki zaradi obresti		44,97	44,97	44,97	134,90
5. Vračilo glavnice				-5.290,00	-5.290,00
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		299,77	299,77	299,77	899,30
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-3.253,50	-3.253,50	-3.253,50	-9.760,50
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		553,09	553,09	553,09	1.659,28
9. Letni strošek papirja in sponk		-572,48	-572,48	-572,48	-1.717,44
10. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		97,32	97,32	97,32	291,96
11. Skupaj	0,00	-3.095,33	-3.095,33	-8.385,33	-14.575,99
12. Sedanja vrednost	-13.247,93				

3.2.2 Najem stroja

Biro podjetje lahko ponudi v najem rabljen fotokopirni stroj modela iR Advance C5051i. Ta model je predhodnik modela iR Advance C5255i, ki se trenutno prodaja na tržišču. Med seboj se razlikujeta v nekaterih lastnostih, kot na primer velikost pomnilnika, trdega diska in podobno, ki za podjetje glede na njegove potrebe, niso bistvene. Oba modela imata vse funkcije, ki jih podjetje potrebuje za tisk in končno obdelavo brošur.

Cena mesečnega najema je 290,00 € + dddv in vključuje 10.000 črno-belih izpisov in 3.000 barvnih izpisov. Vsak nadaljni A4 črno-bel izpis se obračuna po ceni 0,008 € + dddv, barvni pa po ceni 0,053 € + dddv na izpis. A3 format se obračuna dvojno. Pogodba se sklenuje za 36 mesecev, po preteku pogodbe pa lahko podjetje stroj odkupi po ceni 290,00 € + dddv. V ceno mesečnega najema so zajeti vsi stroški, ki nastanejo v zvezi z delovanjem kopirnega stroja (redni in izredni servisi, tonerji, bobni, rezervni deli, potni stroški...), razen papirja in sponk za kopirni stroj. Najem in število izpisov se obračuna enkrat mesečno.

Podjetje mesečno v povprečju natisne 10.000 črno-belih in 4.000 barvnih izpisov. Poleg 290,00 € fiksnega mesečnega najema, ki vključuje 10.000 črno-belih in 3.000 barvnih izpisov, mora podjetje dodatno plačati še 1.000 barvnih izpisov po ceni 0,053 € + dddv. Mesečni strošek v primeru poslovnega najema bi bil za določen srednji obseg tiskanja in kopiranja 343,00 € z vključenim vzdrževanjem stroja. Letni strošek je torej 4.116,00 € + dddv.

Tabela 22: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C5051i za srednji obseg tiskanja in kopiranja

	Količina	Cena (€)	Skupaj (€)
Mesečni obrok črno-bele kopije	10.000		
Mesečni obrok brvne kopije	3.000	290,00	290,00
Dodatni črno-beli izpisi	0	0,008	0,00
Dodatni barvni izpisi	1.000	0,053	53,00
		Skupaj mesečni strošek	343,00
		Skupaj letni strošek	4.116,00

V spodnji tabeli je prikazana analiza stroškov poslovnega najema fotokopirnega stroja Canon iR Advance C5051i. V prvi vrstici so prikazani lizing obroki oziroma letne najemnine, ki vključujejo vse stroške vzdrževanja stroja, razen papirja in sponk. Vsako leto ti stroški znašajo 4.116,00 €. Obroki najemnin so davčno priznani odhodek, zato znašajo davčni prihranki, ki so prikazani v drugi vrstici, 699,72 € na leto. V najemnino niso vključeni stroški papirja, zato mora podjetje te stroške upoštevati v analizi. Ti za podjetje znašajo 572,48 € na leto, davčni prihranki zaradi teh stroškov pa so 97,32 € vsako leto. Podjetje ima možnost, da po preteku treh let stroj odkupi po ceni 290,00 €, kar je razvidno iz pete vrstice, v šesti vrstici pa so

prikazani davčni prihranki zaradi odkupa stroja. V sedmi vrstici so prikazani neto denarni tokovi, v kolikor podjetje vzame stroj v poslovni najem in ga po treh letih odkupi. V treh letih bi podjetje za poslovni najem oziroma operativni lizing fotokopirnega stroja Canon iR Advance C5051i plačalo 11.915,02 €, brez diskontiranja na sedanjo vrednost. Osmo vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost, ki znaša 10.981,48 €.

Tabela 23: Analiza stroškov poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C5051i (v €)

Poslovni najem	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Letni obroki		-4.116,00	-4.116,00	-4.116,00	-12.348,00
2. Davčni prihranki		699,72	699,72	699,72	2.099,16
3. Letni strošek papirja in sponk		-572,48	-572,48	-572,48	-1.717,44
4. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		97,32	97,32	97,32	291,96
5. Odkup stroja				-290,00	-290,00
6. Davčni prihranki zaradi odkupa stroja				49,30	49,30
7. Skupaj	0,00	-3.891,44	-3.891,44	-4.132,14	-11.915,02
8. Sedanja vrednost	-10.981,48				

3.2.3 Zunanje izvajanje storitev

Podjetje lahko odda vse storitve kopiranja in tiskanja v zunanje izvajanje. V tem primeru s fotokopirnico sklene pogodbo, v kateri so opredeljeni vsi pogoji, obveznosti in cena za črno-bele ter barvne izpise. Za srednji obseg tiskanja in kopiranja bi bila pogodbenena cena za črno-bel izpis 0,0225 € + ddv, za barvni izpis pa 0,10 € + ddv. Glede na dokaj velik in redni obseg tiskanja, zunanji izvajalec ne bi dodatno zaračunaval izdelavo brošur, kar je zapisano v pogodbi. Cena za črno-bele ter barvne izpise ter mesečni oziroma letni strošek izdelave brošur, so prikazani v spodnji tabeli. V kolikor bi podjetje fotokopiralo in tiskalo v fotokopirnici, bi bil njihov mesečni strošek 625,00 €, kar na letni ravni znese 7.500,00 €.

Tabela 24: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja

	Količina	Cena (€)	Skupaj (€)
Črno-beli izpisi	10.000	0,0225	225,00
Barvni izpisi	4.000	0,1000	400,00
		Skupaj mesečni strošek	625,00
		Skupaj letni strošek	7.500,00

Tabela 25 prikazuje analizo stroškov, v kolikor bi podjetje s srednjim obsegom tiskanja in kopiranja storitve oddalo v zunanje izvajanje. V prvi vrstici so prikazani stroški, ki bi jih podjetje imelo vsako leto, če bi bile njihove potrebe po tiskanju in kopiranju 10.000 črnobelih ter 4.000 barvnih strani. Na letni ravni bi znašali 7.500 €. Davčni prihranki bi vsako leto znašali 1.275,00 €. Podjetje ne bi imelo nobenih drugih stroškov. Tretja vrstica prikazuje neto denarne tokove za vsako leto. Skupaj bi v treh letih fotokopirnici plačali 18.675,00 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. V zadnji vrstici pa je prikazana neto sedanja vrednost stroškov v primeru zunanjega izvajanja aktivnosti, ki znaša 17.225,88 €.

Tabela 25: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)

Zunanje izvajanje storitev	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Letni strošek kopiranja in tiskanja		-7.500,00	-7.500,00	-7.500,00	-22.500,00
2. Davčni prihranki		1.275,00	1.275,00	1.275,00	3.825,00
3. Skupaj	0,00	-6.225,00	-6.225,00	-6.225,00	-18.675,00
4. Sedanja vrednost	-17.225,88				

3.2.4 Povzetek

V Tabeli 26 je prikazan povzetek stroškov kopiranja posameznih možnosti financiranja. V drugem stolpcu tabele je prikazan strošek, ki bi ga podjetje imelo v treh letih brez diskontiranja denarnih tokov na leto 0, v zadnjem stolpcu pa je prikazana neto sedanja vrednost stroškov, ki upošteva časovno vrednost denarja.

Pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja je za podjetje najugodnejše, če kopirni stoj vzame v poslovni najem. S tem se izogne investiciji v nakup stroja, poleg tega pa poslovni najem vključuje tudi vse stroške, ki so povezani z delovanjem kopirnega stroja. Pri večjem obsegu tiskanja in kopiranja je možnost okvar oziroma zastojev stroja večja, vendar v primeru poslovnega najema za vse probleme s strojem poskrbi izvajalec, zaposleni pa se lahko osredotočijo na svoje delo in nimajo skrbi in problemov v zvezi z delovanjem stroja. Naslednja najugodnejša različica je nakup rabljenega stroja. V tem primeru mora podjetje samo skrbeti za vzdrževanje stroja, na zalogi mora imeti potrošni material za nemoteno delovanje, poleg tega pa mora biti pripravljeno tudi na morebitna izredna popravila stroja v primeru problemov. Sledi zunanje izvajanje storitev, ki je za približno 30 % dražje kot če bi podjetje kupilo rabljen kopirni stroj oziroma za približno 55 % dražje v primerjavi s poslovnim najemom. S tem, ko vse storitve kopiranja in tiskanja podjetje preda v zunanje izvajanje, se izogne investiciji v nakup opreme, kvaliteta izdelanih brošur je vedno odlična, zaposleni pa prihranijo veliko časa, saj jim ni potrebno tiskati in izdelovati brošur, zato se lahko osredotočijo na svoje naloge. Tudi pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja je nakup novega stroja najmanj ugodna rešitev za podjetje.

Tabela 26: Stroški posameznih možnosti financiranja pri srednjem obsegu tiskanja (v €)

Vrsta financiranja	Skupaj stroški	NSV
Poslovni najem	-11.915,02	-10.981,48
Nakup rabljenega stroja	-14.575,99	-13.247,93
Zunanje izvajanje storitev	-18.675,00	-17.225,88
Nakup novega stroja	-23.185,52	-20.853,46

3.3 Velik obseg tiskanja in kopiranja

3.3.1 Nakup stroja

Nakupna cena novega stroja z dodatno opremo je 32.804,42 eur + ddd, nakupna cena rabljenega stroja z enako opremo pa je 9.290,00 € + ddd. Stroški dostave, montaže, priklopa stroja na omrežje ter usposabljanja za uporabo stroja znašajo 100 eur + ddd. Nabavna vrednost novega stroja je prikazana v enačbi (23), nabavna vrednost rabljenega stroja pa v enačbi (24):

Nabavna vrednost (nov stroj) = nakupna cena sredstva (brez ddd) + stroški prevoza, montaže, priklopa in drugi stroški usposbitve sredstva (brez ddd)

$$= 32.804,42 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 32.904,42 \text{ €} \quad (23)$$

Nabavna vrednost (rabljen stroj) = nakupna cena sredstva (brez ddd) + stroški prevoza,

montaže, priklopa in drugi stroški usposbitve sredstva (brez ddd)

$$= 9.290,00 \text{ €} + 100,00 \text{ €} = 9.390,00 \text{ €} \quad (24)$$

Nabavna vrednost novega fotokopirnega stroja Canon iR Advance C7260i, primerne za velik obseg tiskanja in kopiranja, je torej 32.904,42 € + ddd, nabavna vrednost rabljenega stroja pa je 9.390,00 € + ddd. Nabavna vrednost je enaka amortizirljivemu znesku, saj je ocenjena preostala vrednost po koncu dobe koristnosti treh let enaka nič.

Amortizacijska stopnja za fotokopirni stroj znaša 33,3 % in jo dobimo z naslednjim izračunom (25):

$$am_s = \frac{100 \%}{\text{življenjska doba}} = \frac{100 \%}{3 \text{ leta}} = 33,3 \% \quad (25)$$

Letni amortizacijski zneski, ki jih dobimo s pomočjo linearnega časovnega amortiziranja, so prikazani v enačbah spodaj (26) in (27) ter znašajo:

$$\text{letna AM (nov stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 32.904,42 \text{ €} = 10.968,13 \text{ €} \quad (26)$$

$$\text{letna AM (rabljen stroj)} = am_s \times \text{amortizirljivi znesek} = 33,3 \% \times 9.390,00 \text{ €} = 3.130,00 \text{ €} \quad (27)$$

Obračunana letna amortizacija za poslovne namene pri novem stroju je 10.968,13 €, za davčne namene pa bi lahko bila 16.452,21 €. Obračunana letna amortizacija za poslovne namene pri rabljenem stroju je 3.130,00 €, za davčne namene pa bi lahko bila 4.695,00 €. Glede na to, da je obračunana amortizacija v izkazu uspeha podjetja manjša od amortizacije, ki jo določa zakonodaja, se znesek amortizacije prizna kot davčno priznani odhodek in znižuje davčno osnovo in s tem plačilo davka na dobiček pravnih oseb. Davčni prihranki zaradi amortizacije za nov stroj so prikazani v enačbi (28), za rabljen stroj pa v enačbi (29) in znašajo:

Davčni prihranek zaradi amortizacije (nov stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$10.968,13 \text{ €} \times 17 \% = 1.864,58 \text{ €} \quad (28)$$

Davčni prihranek zaradi amortizacije (rabljen stroj) =

letna AM × davčna stopnja za davek od dobička =

$$3.130,00 \text{ €} \times 17 \% = 532,10 \text{ €} \quad (29)$$

Stroški potrošnega materiala, rezervnih delov in rednih servisov za kopirni stroj Canon iR Advance C7260i znašajo 0,01408 € na A4 črno bel izpis, strošek na A4 barvni izpis pa 0,03609. Pri izračunu stroškov pa je predpostavljena standardna 5 % pokritost papirja.

Podjetje mesečno v povprečju natisne približno 50.000 črno belih ter 10.000 barvnih izpisov. V Tabeli 27 so prikazani stroški za omenjene količine črno-belih in barvnih izpisov, v Tabeli 28 pa stroški papirja. Letni strošek črno-belih in barvnih izpisov za velik obseg tiskanja pride 12.776,90 €, letni strošek papirja in sponk pa 2.619,20 €.

Tabela 27: Stroški črno-belega in barvnega izpisovanja za velik obseg tiskanja in kopiranja v primeru nakupa stroja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (50.000 čb in 10.000 barvnih)
Strošek črno-belega A4 izpisa	0,01408	703,86
Strošek barvnega A4 izpisa	0,03609	360,88
Skupaj mesečni strošek		1.064,74
Skupaj letni strošek		12.776,90

Tabela 28: Stroški papirja in sponk za velik obseg tiskanja in kopiranja

Strošek	Cena na A4 izpis (€)	Skupaj mesečni strošek (€) (50.000 čb in 10.000 barvnih)
Papir	0,00672	201,60
Sponke	0,00333	16,67
Skupaj mesečni strošek		218,27
Skupaj letni strošek		2.619,20

Tabela 29 prikazuje analizo stroškov, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izpsodi pri banki in nato kupi nov fotokopirni stroj Canon iR Advance C7260i. V prvi in drugi vrstici je v letu 0 prikazan znesek posojila 32.904,42 €, ki ga podjetje dobi pri banki in ga nato porabi za nakup novega fotokopirnega stroja. Podjetje za najeto posojilo plačuje 5 % obresti, kar vsako leto nanese 1.645,22 €. Obresti so davčno priznani odhodki, zato znašajo davčni prihranki zaradi obresti 279,69 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne banki tudi glavnico, kar je prikazano v peti vrstici. Podjetje ima pri nakupu s posojilom davčne prihranke zaradi amortizacije, ki znašajo 1.864,58 € in so prikazani v šesti vrstici. Sedma vrstica prikazuje stroške potrošnega materiala, rezervnih delov in rednih servisnih posegov za dani obseg kopiranja in tiskanja, ki vsako leto znašajo 12.776,90 €. Tudi stroški potrošnega materiala so davčno priznani odhodki in zmanjšujejo davčno osnovo, zato znašajo davčni prihranki 2.172,07 € vsako leto, kar v tabeli prikazuje osma vrstica. Deveta vrstica prikazuje letne stroške papirja in sponk za dani obseg tiskanja in kopiranja in znašajo 2.619,20 €, zaradi njih pa ima podjetje davčne prihranke v višini 445,26 € vsako leto. Enajsta vrstica prikazuje neto denarne tokove po posameznih letih, ki so povezani s stroški pridobitve, uporabe in vzdrževanja fotokopirnega stroja za določen velik obseg tiskanja in kopiranja. V primeru, da podjetje kupi nov fotokopirni stroj s pomočjo bančnega posojila, znašajo stroški, ki jih bo podjetje imelo v treh letih, 69.743,57 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. Zadnja vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost denarnih tokov in znaša 63.106,25 €.

Tabela 29: Analiza stroškov nakupa novega stroja Canon iR Advance C7260i s pomočjo posojila (v €)

Nakup novega stroja	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Znesek posojila	32.904,42				32.904,42
2. Nabavna vrednost stroja	-32.904,42				-32.904,42
3. Obresti		-1.645,22	-1.645,22	-1.645,22	-4.935,66
4. Davčni prihranki zaradi obresti		279,69	279,69	279,69	839,06

nadaljevanje

Nakup novega stroja	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
5. Vračilo glavnice				-32.904,42	-32.904,42
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		1.864,58	1.864,58	1.864,58	5.593,75
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-12.776,90	-12.776,90	-12.776,90	-38.330,71
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		2.172,07	2.172,07	2.172,07	6.516,22
9. Letni strošek papirja in sponk		-2.619,20	-2.619,20	-2.619,20	-7.857,60
10. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		445,26	445,26	445,26	1.335,79
11. Skupaj	0,00	-12.279,72	-12.279,72	-45.184,14	-69.743,57
12. Sedanja vrednost	-63.106,25				

Tabela 30 podobno kot zgornja tabela prikazuje analizo stroškov, ki nastanejo v treh letih v primeru, da si podjetje denar izposodi pri banki in nato namesto novega kupi rabljen fotokopirni stroj Canon iR Advance C7260i. Prva vrstica prikazuje znesek posojila 9.390,00 €, ki ga podjetje pridobi pri banki in nato ta znesek porabi za nakup stroja, kar prikazuje druga vrstica. Obresti vsako leto znašajo 469,50 €, davčni prihranki zaradi obresti pa 79,82 € na leto. Ob koncu tretjega leta podjetje vrne tudi glavnico, kar prikazuje peta vrstica. Od šeste do desete vrstice so prikazani vsi stroški vzdrževanja in potrošnega materiala, papirja in sponk ter davčni prihranki zaradi teh stroškov in zaradi amortizacije. Neto denarni tokovi posameznih let so prikazani v enajsti vrstici. Če ne bi upoštevali časovne vrednosti denarja, bi podjetje v treh letih za nakup, uporabo in vzdrževanje stroja pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja plačalo 47.299,05 €. V dvanajsti vrstici pa je prikazana neto sedanja vrednost denarnih tokov, ki znaša 43.279,09 €.

Tabela 30: Analiza stroškov nakupa rabljenega stroja Canon iR Advance C7260i s pomočjo posojila (v €)

Nakup rabljenega stroja	0	1. leto	2. leto	3. leto	Skupaj
1. Znesek posojila	9.390,00				9.390,00
2. Nabavna vrednost stroja	-9.390,00				-9.390,00
3. Obresti		-469,50	-469,50	-469,50	-1.408,50
4. Davčni prihranki zaradi obresti		79,82	79,82	79,82	239,45

nadaljevanje

Nakup rabljenega stroja	0	1. leto	2. leto	3. leto	Skupaj
5. Vračilo glavnice				-9.390,00	-9.390,00
6. Davčni prihranki zaradi amortizacije		532,10	532,10	532,10	1.596,30
7. Stroški potrošnega materiala in rednega vzdrževanja		-12.776,90	-12.776,90	-12.776,90	-38.330,71
8. Davčni prihranki zaradi vzdrževanja in potrošnega materiala		2.172,07	2.172,07	2.172,07	6.516,22
9. Letni strošek papirja in sponk		-2.619,20	-2.619,20	-2.619,20	-7.857,60
10. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		445,26	445,26	445,26	1.335,79
11. Skupaj	0,00	-12.636,35	-12.636,35	-22.026,35	-47.299,05
12. Sedanja vrednost	-43.279,09				

3.3.2 Najem stroja

Biro podjetje lahko ponudi v najem rabljen fotokopirni stroj modela iR Advance C7065i. Ta model je predhodnik modela iR Advance C7260i, ki se trenutno prodaja na tržišču. Med seboj se razlikujeta v nekaterih lastnostih, ki pa za podjetje glede na njegove potrebe, niso bistvene. Oba modela imata vse funkcije, ki jih podjetje potrebuje za tisk in končno obdelavo navodil.

Cena mesečnega najema je 490,00 € + ddv in vključuje 20.000 črno-belih izpisov in 5.000 barvnih izpisov. Vsak nadaljni A4 črno-bel izpis se obračuna po ceni 0,0075 € + ddv, barvni pa po ceni 0,049 € + ddv na izpis. A3 format se obračuna dvojno. Pogodba se sklene za 36 mesecev, po preteku pogodbe pa lahko podjetje stroj odkupi po ceni 290,00 € + ddv. V ceno mesečnega najema so zajeti vsi stroški, ki nastanejo v zvezi z delovanjem kopirnega stroja (redni in izredni servisi, tonerji, bobni, rezervni deli, potni stroški...), razen papirja in sponk za kopirni stroj. Najem in število izpisov se obračuna enkrat mesečno.

Podjetje mesečno v povprečju natisne 50.000 črno-belih in 10.000 barvnih izpisov. Poleg 490,00 € fiksne mesečnega najema, ki vključuje 20.000 črno-belih in 5.000 barvnih izpisov, mora podjetje dodatno plačati še 30.000 črno-belih izpisov po ceni 0,0075 € + ddv in 5.000 barvnih izpisov po ceni 0,049 € + ddv. Mesečni strošek v primeru poslovnega najema bi bil za določen velik obseg tiskanja in kopiranja 960,00 € z vključenim vzdrževanjem stroja. Letni strošek je torej 11.520,00 € + ddv.

Tabela 31: Strošek poslovnega najema kopirnega stroja Canon iR Advance C7065i za velik obseg tiskanja in kopiranja

	Količina	Cena (€)	Skupaj (€)
Mesečni obrok črno-bele kopije	20.000		
		490,00	490,00
Mesečni obrok brvne kopije	5.000		
Dodatni črno-beli izpisi	30.000	0,0075	225,00
Dodatni barvni izpisi	5.000	0,049	245,00
		Skupaj mesečni strošek	960,00
		Skupaj letni strošek	11.520,00

V Tabeli 32 je prikazana analiza stroškov poslovnega najema fotokopirnega stroja Canon iR Advance C7065i. V prvi vrstici so prikazani lizing obroki oziroma letne najemnine, ki vključujejo vse stroške vzdrževanja stroja, razen papirja in sponk. Vsako leto ti stroški znašajo 11.520,00 €. obroki najemnin so davčno priznani odhodek, zato znašajo davčni prihranki, ki so prikazani v drugi vrstici, 1.958,40 € na leto. V najemnino niso vključeni stroški papirja, zato mora podjetje te stroške upoštevati v analizi. Ti za podjetje znašajo 2.619,20 € na leto, davčni prihranki zaradi teh stroškov pa so 445,26 € vsako leto. Podjetje ima možnost, da po preteku treh let stroj odkupi po ceni 290,00 €, kar je razvidno iz pete vrstice, v šesti vrstici pa so prikazani davčni prihranki zaradi odkupa stroja. V sedmi vrstici so prikazani neto denarni tokovi, v kolikor podjetje vzame stroj v poslovni najem in ga po treh letih odkupi. V treh letih bi podjetje za poslovni najem oziroma operativni lizing fotokopirnega stroja Canon iR Advance C7065i plačalo 35.447,31 €, brez diskontiranja denarnih tokov na sedanjo vrednost. Osmo vrstica pa prikazuje neto sedanjo vrednost, ki znaša 32.687,74 €.

Tabela 32: Analiza stroškov poslovnega najema Canon iR Advance C7065i (v €)

Poslovni najem	0	1. leto	2. leto	3. leto	Skupaj
1. Letni obroki		-11.520,00	-11.520,00	-11.520,00	-34.560,00
2. Davčni prihranki		1.958,40	1.958,40	1.958,40	5.875,20
3. Letni strošek papirja in sponk		-2.619,20	-2.619,20	-2.619,20	-7.857,60
4. Davčni prihranki zaradi papirja in sponk		445,26	445,26	445,26	1.335,79
5. Odkup stroja				-290,00	-290,00
6. Davčni prihranki zaradi odkupa stroja				49,30	49,30
7. Skupaj	0,00	-11.735,54	-11.735,54	-11.976,24	-35.447,31
8. Sedanja vrednost	-32.687,74				

3.3.3 Zunanje izvajanje storitev

Podjetje se lahko z zunanjim izvajalcem oziroma fotokopirnico dogovori, da bodo zanj izvajali vse storitve fotokopiranja in tiskanja. V tem primeru bo imelo podjetje z izvajalcem sklenjeno pogodbo, v kateri bodo opredeljeni vsi pogoji in cena za črno-bele ter barvne izpise. Glede na velik in redni obseg tiskanja so pogodbene cene zelo nizke. Cena črno-belega izpisa po pogodbi je 0,015 € + ddv, cena barvnega izpisa pa 0,075 € ddv. V kolikor bi podjetje fotokopiralo in tiskalo v fotokopirnici, bi bil njihov mesečni strošek za velik obseg tiskanja in kopiranja 1.500 €, letno pa bi za storitve kopiranja in tiskanja plačalo 18.000 €, kar je prikazano v Tabeli 33.

Tabela 33: Strošek zunanjega izvajanja storitev pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja

	Količina	Cena (€)	Skupaj (€)
Črno-beli izpisi	50.000	0,0150	750,00
Barvni izpisi	10.000	0,0750	750,00
	Skupaj mesečni strošek		1.500,00
	Skupaj letni strošek		18.000,00

Tabela 34 prikazuje analizo stroškov, v kolikor bi podjetje storitve fotokopiranja in tiskanja oddalo v zunanje izvajanje. V prvi vrstici so prikazani stroški, ki bi jih podjetje imelo vsako leto, če bi bile njihove potrebe po tiskanju in kopiranju 50.000 črno-belih ter 10.000 barvnih strani. Ti znašajo 18.000,00 € na leto. Davčni prihranki bi vsako leto znašali 3.060,00 €. Podjetje ne bi imelo nobenih drugih stroškov. Tretja vrstica prikazuje neto denarne tokove za vsako leto. Skupaj bi v treh letih fotokopirnici plačali 44.820,00 €, brez upoštevanja časovne vrednosti denarja. V zadnji vrstici pa je prikazana neto sedanjo vrednost stroškov v primeru zunanjega izvajanja aktivnosti, ki znaša 41.342,11 €.

Tabela 34: Analiza stroškov zunanjega izvajanja storitev pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)

Zunanje izvajanje storitev	Leto 0	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Skupaj
1. Letni strošek kopiranja in tiskanja		-18.000,00	-18.000,00	-18.000,00	-54.000,00
2. Davčni prihranki		3.060,00	3.060,00	3.060,00	9.180,00
3. Skupaj	0,00	-14.940,00	-14.940,00	-14.940,00	-44.820,00
4. Sedanja vrednost	-41.342,11				

3.3.4 Povzetek

V Tabeli 35 je prikazan povzetek stroškov kopiranja posameznih možnosti financiranja. V drugem stolpcu tabele je prikazan strošek, ki bi ga podjetje imelo v treh letih brez diskontiranja denarnih tokov na leto 0, v zadnjem stolpcu pa je prikazana neto sedanja vrednost stroškov, ki upošteva časovno vrednost denarja.

Pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja je za podjetje prav tako kot pri srednjem obsegu tiskanja in kopiranja najugodnejše, če kopirni stoj vzame v poslovni najem. V tem primeru ima podjetje bistveno nižje stroške kot pri vseh ostalih možnostih. Naslednja najugodnejša možnost je zunanje izvajanje aktivnosti, nato sledi nakup rabljenega stroja in nazadnje nakup novega kopirnega stroja. Pri prvih dveh možnostih podjetju ni potrebno investirati v nov oziroma rabljen stroj. Zaposleni se v obeh primerih lahko osredotočijo na svoje naloge, še posebno v kolikor vse storitve kopiranja in tiskanja predajo v zunanje izvajanje, saj za celotno storitev poskrbijo zunanji izvajalci. Nakup stroja je pri velikem obsegu najmanj smiselen, saj mora podjetje za delovanje strojev in zalogo potrošnega materiala skrbeti samo, poleg tega pa je negotovo glede nemotenega delovanja stroja. V primeru, da pride do nepredvidenih težav s strojem, mora poklicati servis, kar povzroči dodatne stroške, poleg tega pa lahko popravilo stroja traja tudi dlje časa.

Tabela 35: Stroški posameznih možnosti financiranja pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja (v €)

Vrsta financiranja	Skupaj stroški	NSV
Poslovni najem	-35.447,31	-32.687,74
Zunanje izvajanje storitev	-44.820,00	-41.342,11
Nakup rabljenega stroja	-47.299,05	-43.279,09
Nakup novega stroja	-69.743,57	-63.106,25

SKLEP

Storitve fotokopiranja in tiskanja potrebuje praktično vsako podjetje. Na trgu je prisotnih veliko proizvajalcev kopirne in tiskalniške opreme, ki ponujajo množico različnih modelov strojev za različne obsege tiskanja in kopiranja. Poleg tega je v zadnjem času na trgu prisotnih vedno več ponudnikov, ki prodajajo rabljene kopirne stroje, ki so pridobljeni po preteku lizing pogodb iz tujine. Cene rabljenih strojev se občutno razlikujejo od cen novih strojev, saj so nižje za vsaj 50 odstotkov, poleg tega pa vključujejo tudi veliko dodatne opreme, katero je treba pri nakupu novega stroja drago doplačati. Podjetje je pred nakupom kopirnega stroja pred težko odločitvijo, saj poleg velike izbire različnih proizvajalcev in modelov na trgu, nakup in uporaba stroja predstavlja tudi velik finančni zalogaj. Po nekaterih raziskavah predstavljajo stroški tiskanja in kopiranja kar 3 % prihodkov podjetja, s pravilno izbiro

naprave pa lahko podjetje te stroške precej zniža. Pogosta napaka je, da podjetja stroške tiskanja in kopiranja povezujejo zgolj z investicijo v nakup opreme, pri tem pa pozabljajo na vse ostale stroške, ki nastajajo s samo uporabo stroja, npr. stroški potrošnega materiala, rednih servisov, rezervnih delov, morebitnih izrednih servisnih posegov itd. Če podjetje za svoje potrebe tiskanja in kopiranja kupi cenejši stroj, bodo stroški potrošnega materiala in vzdrževanja kmalu presegli nabavno ceno stroja, zato je zelo pomembno, da se osredotoči na celotne stroške lastništva stroja. Pred izbiro mora podjetje najprej opredeliti želje, potrebe ter predviden obseg tiskanja in kopiranja. Ko se odloči, kateri model je najbolj primeren za njihov obseg dela, pa je naslednje vprašanje, ali bi bilo morda ceneje, če za predviden obseg dela stroj raje vzame v najem. Razvoj kopirnih strojev je namreč izjemno hiter in je primerljiv z razvojem računalniške opreme, zato lastništvo nad sredstvom prinaša tveganje v obliki hitrega zastaranja opreme. Če podjetje vzame stroj v poslovni najem, ga lahko kadarkoli zamenja za naprednejšega ali zmoglivejšega. Poleg tega ni potrebne investicije v nakup opreme, poslovni najem vključuje tudi stroške vzdrževanja, tako da ima podjetje točen pregled nad stroški, ki jih lahko predvidi vnaprej, zaposleni se lahko osredotočijo na svoje naloge in nimajo skrbi v zvezi z delovanjem stroja. Še ena od možnosti pa je, da podjetje vse storitve kopiranja in tiskanja preda v zunanje izvajanje oziroma v fotokopirnico. Tudi v tem primeru odpade investicija v nakup opreme, zaposleni prihranijo čas, ki bi ga sicer namenili tiskanju, kopiranju in odpravljenju težav s strojem, storitev je izvedena kvalitetno in hitro.

Vsaka od možnosti financiranja kopirnega stroja oziroma storitev kopiranja in tiskanja ima torej svoje prednosti, seveda pa tudi slabosti. Predvsem je pomembno, da se podjetje zaveda vseh stroškov, ki nastanejo s posamezno možnostjo. Namen magistrske naloge je bil določiti velikost stroškov, ki nastanejo pri majhnem, srednjem in velikem obsegu tiskanja in kopiranja v primeru, da podjetje stroj kupi, najame ali pa vse storitve preda v zunanje izvajanje.

Za majhen obseg tiskanja in kopiranja sem predpostavila, da podjetje mesečno natisne 3.000 črno belih in 500 barvnih izpisov, pri srednjem obsegu tiskanja je mesečni obseg 10.000 črno-belih izpisov ter 4.000 barvnih, za velik obseg tiskanja pa sem predpostavila, da podjetje mesečno natisne 50.000 črno-belih ter 10.000 barvnih izpisov.

Pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja je za podjetje najugodnejše, če kupi rabljen fotokopirni stroj, medtem ko je pri srednjem in velikem obsegu za podjetje najugodnejše, če vzame stroj v poslovni najem. Poslovni najem kopirnega stroja poleg nižjih celotnih stroškov uporabe stroja podjetju prinaša še druge prednosti v primerjavi z nakupom stroja in sicer:

- Podjetje se izogne investiciji v nakup opreme. Sredstva, ki bi jih sicer namenili za nakup kopirnega stroja, lahko podjetje uporabi v druge, bolj profitabilne namene.
- Povečanje likvidnosti najemjemalca – poslovni najem oziroma operativni lizing običajno ne zahteva nobenih drugih začetnih stroškov, razen prve najemnine.
- Poslovni najem kopirnega stroja je lahko oblika 100-odstotnega financiranja nabave kopirnega stroja.

- Poslovni najem je predvsem priložnost za manjša podjetja, ki imajo omejene vire financiranja in nimajo sredstev za predplačila, bančne garancije in za kritje drugih stroškov financiranja.
- Najemodajalec obdrži lastninsko pravico nad kopirnim strojem, zato pri sklepanju lizing pogodbe ponavadi niso potrebna dodatna zavarovanja. Prav zaradi tega je bolj dostopen tudi podjetjem s slabšo bonitetno oceno oziroma podjetja z manjšo kreditno sposobnostjo. V primeru, da lizingjemalec ne plačuje obrokov, mu lahko dajalec lizinga predmet nemudoma odvzame.
- Stroški so predvidljivi in načrtovani, saj so lizing obroki praviloma skozi celotno obdobje enaki, poleg tega pa vključujejo tudi vse stroške vzdrževanja stroja. Tako podjetje nima nobenih nepredvidenih stroškov v primeru nepredvidenih težav s strojem.
- Konkurenca med ponudniki poslovnih najemov kopirnih strojev je vedno večja, kar povečuje tudi fleksibilnost pri sklepanju najemnih pogodb. Ponudniki se bolj prilagajajo svojim komitentom, upoštevajo njihove želje, potrebe in zmožnosti pri plačevanju mesečnih najemnin. Značilen je bolj individualen pristop.
- Mesečne najemnine za najemnika predstavljajo strošek in znižujejo osnovo za plačilo davka.
- Podjetje ne potrebuje zalog potrošnega materiala (tonerjev in bobnov).
- Zaposleni v podjetju se lahko osredotočijo na svoje naloge in nimajo problemov in skrbi v zvezi z delovanjem in vzdrževanjem stroja, saj je za to zadolžen najemodajalec, ki mora redno in kvalitetno vzdrževati stroj.
- Najemnik lahko vpliva na računovodsko izkazovanje posla, saj kopirni stroj ni evidentiran v poslovnih knjigah najemnika. Poslovodstvo je pogosto nagnjeno k zunajbilančnemu financiranju, zaradi boljših kazalnikov podjetja.
- V primeru, da podjetje ugotovi, da so najeli kopirni stroj, ki ne zadošča njihovim potrebam, ga lahko kadarkoli vrnejo ali zamenjajo za zmoglivejšega, medtem ko je pri nakupu to težje izvedljivo. Z najemom lahko zagotovimo stalno uporabo sodobne tehnologije, podjetje pa se izogne tveganju zastaranja opreme.

Zaradi vseh naštetih prednosti je tudi pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja za podjetje smiselno, da namesto nakupa rabljenega stroja razmisli o poslovnem najemu. Analiza je namreč pokazala, da so stroški pri majhnem obsegu tiskanja in kopiranja pri nakupu stroja 4.075,36 €, pri najemu pa 4.935,45 €, torej višji za nekaj več kot 20 % oz. za 860,09 €. Na prvi pogled se morda zdi veliko, vendar je treba upoštevati, da pri nakupu stroja lahko v času treh let kadarkoli pride do nepredvidenih težav s strojem, ti stroški pa niso zajeti v analizo.

Zunanje izvajanje aktivnosti je pri vseh obsegih tiskanja in kopiranja za podjetje cenejša izbira kot nakup novega kopirnega stroja, ki se pri vseh obsegih tiskanja in kopiranja izkaže kot najdražja oblika financiranja. Pri velikem obsegu tiskanja in kopiranja pa je zunanje izvajanje aktivnosti celo cenejše kot nakup rabljenega kopirnega stroja. Razlog je v tem, da so zunanji izvajalci oziroma fotokopirnice specializirane za kopiranje in tisk in uporabljajo najboljšo tehnologijo, ki omogoča bistveno cenejše izvajanje storitve. Pri tako velikem

obsegu tiskanja in kopiranja, so pripravljene močno spustiti ceno, saj jim to prinaša reden mesečni prihodek. Prednosti zunanjega izvajanja storitev kopiranja in tiskanja za podjetje so:

- Ni investicije v nakup kopirnega stroja
- Stroški kopiranja in tiskanja so popolnoma predvidljivi.
- Spreminjanje fiksnih stroškov v variabilne. V primeru, da se potrebe po tiskanju in kopiranju zmanjšajo, se znižajo tudi stroški.
- Zaposleni v podjetju se lahko popolnoma osredotočijo na svoje naloge in ključne dejavnosti, ki jim prinašajo konkurenčno prednost.
- Zunanji izvajalci si lahko privoščijo najnovejšo tehnologijo, ki omogoča cenejše izvajanje storitve, saj delujejo le na tem področju in servirajo več strank. Posledično lahko ponudijo nižje cene storitev in boljšo kvaliteto.
- Z najemanjem zunanjih izvajalcev lahko podjetje prenese morebitne težave in del tveganja na zunanjega izvajalca.

Ne glede na obseg tiskanja se operativni lizing oziroma poslovni najem kopirnega stroja zaradi stroškovnih in drugih prednosti izkaže kot zelo zanimiva rešitev izvajanja storitev kopiranja, pri večjih obsegih tiskanja in kopiranja pa tudi kot najugodnejša rešitev. Nakup novega kopirnega stroja pa se pri vseh obsegih tiskanja in kopiranja izkaže kot najmanj ugodna rešitev. V tujini je poslovni najem kopirnih strojev oziroma operativni lizing veliko bolj razširjen kot pri nas, saj se podjetja zavedajo, da je uporaba sredstva bolj pomembna kot njegovo lastništvo, ki lahko zaradi izjemno hitrega napredka tehnologije prinaša kvečjemu tveganje zastaranja opreme.

LITERATURA IN VIRI

1. *About Canon*. Najdeno 15. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.canon.si/About_Us/About_Canon/
2. Bergant, Ž. (1994). Možnosti uporabe leasinga kot načina financiranja podjetij. V *26. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 257-268). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
3. Bergant, Ž. (2006). Lizing kot oblika zadolževanja. *Zbornik 8. Izobraževalnega seminarja o javnih financah in državnem revidiranju* (str. 53-73). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
4. Berk, A., Lončlarski, I., & Zajc, P. (2007). *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Boulton, R., W. (1995). The Plain Paper Copier Industry. Najdeno 15. junija 2014 na spletnem naslovu <http://www.auburn.edu/~boultwr/copiers.pdf>
6. Bradač, B. (2009). *Značilnosti zunanjskega izvajanja aktivnosti in njegova povezava z uspešnostjo poslovanja malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
7. Brigham, E. F., & Daves, P. R. (2004). *Intermediate financial management* (8th ed.) Masson (Ohio): South-Western Thomson.
8. Brivio, O., Caniato, F., Luzzini, D., & Ronchi, S. (2014). Total cost of ownership along supply chain: a model applied to the tinting industry. Milano: School of management. Najdeno 20. februarja 2014 na spletnem naslovu http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2024571
9. Canon U.S.A (2013). Grow with a leader, Canon 2013 U.S. Market Leadership Business Imaging Solutions. Najdeno 15. maja 2014 na spletnem naslovu http://usa.canon.com/CUSA/assets/app/html/market_share/Canon_2013_MktShare_Brochure.pdf
10. Cepec, K. (2009). *Zunanje izvajanje logističnih dejavnosti v avtomobilski industriji*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
11. Crnković, R. (1987). *Kredit in kreditni sistem*. Maribor: Visoka ekonomsko-komercialna šola.
12. Čadež, S., & Hočevar, M. (2008). *Stroškovno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

13. Čepelnik Knez, B., Jevšinek, S., & Mikolič, S. (2014). Finančno upravljanje in vodenje podjetij. Zapiski predavanj. Najdeno 18. julija 2014 na spletnem naslovu <http://www.ssepf.si/pdf/baza-zapiskov/Financno-upravljanje-in-vodenje-podjetij.pdf>
14. Dragonetti, N. C., Dalsace, F. & Cool, K. (2003). *A comparative test of the efficiency, focus and learning perspectives of outsourcing*. Jouy-en-Josas : Groupe HEC.
15. Drakulič, I. (2013). *Časnik Delo: Slovenska podjetja ne poznajo lastnih stroškov tiska*. Najdeno 15. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.xerox.si/novice/2013/casnik-delo-slovenska-podjetja-ne-poznajo-lastnih-stroskov-tiska/index.php>
16. Filipič, D., & Markovič-Hribernik, T. (1998). *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta.
17. Gornik, T. (2008). *Računovodski vidik načrtovanja in vrednotenja investicij*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Gerbec, F., & Košir, B. (1999). *Pogodbe o leasingu*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
19. Grant, R., & Gent, D. (1992). *Asset finance and leasing handbook*. New York: Woodhead-Faulkner.
20. Hieng, G. (1991). *Gradivo za posvetovanje o leasingu*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije.
21. Hieng, R. (2007). Finančni najem in efektivna obrestna mera v povezavi z DDV. *10 letna konferenca računovodij, zbornik referatov (str. 91-116)*. Portorož: Slovenski inštitut za revizijo.
22. Higgins, R. C. (1992). *Analysis for financial management (3rd ed.)*. Homewood (Ill.) : Business One Irwin.
23. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2000). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Hočevar, M. (2007). *Kontroling stroškov. Oblikovanje računovodskih informacij za managersko odločanje*. Ljubljana: GV Založba.
25. Hummel, R. (2003). Total cost of ownership (TCO). Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu
<http://novellaqalive2.mhhe.com/sites/dl/free/007000000x/216439/chapter8.pdf>
26. Igličar, A., & Hočevar, M. (1997). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

27. *Kako izdelati investicijski elaborat*. Najdeno 11. avgusta na spletnem naslovu <http://www.akc.si/finance-elaborat.htm>
28. Kamhi, B. (2003). *Kaj vemo o bančnih poslih?* Ljubljana: Združenje bank Slovenije.
29. Kavčič, K. (2007). Zunanje izvajanje dejavnosti: analiza slovenskih podjetij. *Management*, 2. (4), 303-318.
30. Kavčič, S., Klobučar Mirovič, N., & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
31. Leaseurope (2014). Leasing & rental introduction. Najdeno dne 16. julij na spletnem naslovu <http://www.leaseurope.org/index.php?page=rental-leasing-introduction>
32. Matič, Z. (2008, 23. junij). Tiskalnik v poslovni rabi. *Moj Mikro*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.mojmikro.si/v_srediscu/podrobneje_o/tiskalnik_v_poslovni_rabi
33. Mramor, D. (1999). *Slovar poslovnofinančnih izrazov: slovensko-angleški, angleško-slovenski*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
34. Nemeč, A. (1998). *Računovodsko izkazovanje in revidiranje najema v svetu in pri nas*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
35. Otsstott, C. (2011). Why print in color. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://atyourservice.blogs.xerox.com/2011/07/07/why-print-in-color/#.VG8AhsmyjIU>
36. Popović, M., Turk, B., & Turk, I. (2001). *Mednarodni računovodski standardi*. (2001). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
37. *Poslovni najem tiskalnikov*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.mojmikro.si/v_srediscu/podrobneje_o/poslovni_najem_tiskalnikov
38. Potočnik, V. (1998). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1: nabava, skladiščenje, prodaja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
39. Power, M., J., Desouza, K., C., & Bonifazi, C. (2006). *The outsourcing handbook : how to implement a successful outsourcing process*. London, Philadelphia: Kogan Page.
40. Prijatelj Petelinkar, N. (2008). *Prednosti in slabosti zunanjega izvajanja računovodenja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
41. Rebernik, M. (2008). *Ekonomika podjetja* (4. dopolnjena izd.). Ljubljana: GV Založba.
42. Reisman, M., Vahčič, T., Vahčič, A., Dimic, B., Šlamberger, M., Razboršek, D., Ivanuša, B., Ademovič, A., Kovač, M., Novak, E., & Robnik, L. (2006). *Uspešen finančni*

menedžer: priročnik in zgoščenka s praktičnimi primeri, izračuni in strokovnimi napotki za učinkovito upravljanje s financami. Maribor: Forum Media.

43. Ross, S.A., Westerfield, R., & Jaffe, J. F. (2002). *Corporate finance (6th ed.)*. Boston (Mass.): McGraw-Hill/Irwin.
44. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T., & Hisrich, R.D. (2008). *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
45. Lizing (2014). V *SSKJ*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://bos.zrc-sazu.si/sskj.html#naslovnica>
46. Slovenski inštitut za revizijo (2011). *Slovenski računovodski standardi 2006*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
47. Stupica, M. (2005). *Denar, denar, denar. Priročnik za zadolževanje malih in srednjih podjetij ter samostojnih podjetnikov*. Lesce: Založba Legat.
48. *The History of the Photocopier*. Najdeno 18. avgusta 2014 na spletnem naslovu <http://www.canoncopiers.co.uk/photocopier-history.html>
49. *Total Cost Of Ownership Guidance*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.greenbiz.com/sites/default/files/document/CustomO16C45F77406.pdf>
50. *Total Cost Of Ownership. An introduction to whole-of-life costing*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.business.govt.nz/procurement/pdf-library/agencies/guides-and-tools/guide-total-cost-ownership.pdf>
51. Turk, I. (2003). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe (2. izdaja)*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
52. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M., Koželj, S., Melavc, D., & Odar, M. (1999). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
53. Uredba o enotni metodologiji za pripravo in obravnavo investicijske dokumentacije na področju javnih financ, Stran 6559. *Uradni list RS, št. 60/2006*.
54. Uršič, B. (2002). *Zunanje izvajanje dejavnosti – priložnost za mala podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
55. Velkavrh, M. (1994). *Leasing in njegovo revidiranje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
56. Zupančič, V. (2009). *Knjigovodstvo in obdavčitev pri zasebnikih*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev.

57. Zupan, M. (2011). *Leasing in njegove pasti. Zbornik 7. festivala raziskovanja ekonomije in managementa (str. 511-518)*. Koper: Fakulteta za management.
58. Žnidar, T. (2003). *Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.