

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**LEASING KOT VIR FINANCIRANJA PODJETJA**

**Ljubljana, januar 2009**

**DARJA DACAR**

## **IZJAVA**

Študent/ka **DARJA DACAR** izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom **dr. PETRA GROZNIKA**, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_



# KAZALO

UVOD .....	1
<b>1 VIRI FINANCIRANJA V PODJETJU .....</b>	<b>3</b>
1.1 NOTRANJI VIRI FINANCIRANJA .....	3
1.2 ZUNANJI VIRI FINANCIRANJA.....	4
1.3 LASTNIŠKO IN DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE .....	5
1.3.1 PREDNOSTI IN SLABOSTI LASTNIŠKEGA IN DOLŽNIŠKEGA FINANCIRANJA .....	7
<b>2 LEASING KOT VIR FINANCIRANJA PODJETJA .....</b>	<b>9</b>
2.1 POJEM LEASINGA .....	9
2.2 RAZVOJ LEASINGA.....	10
2.2.1 RAZVOJ LEASINGA V SVETU .....	10
2.2.2 RAZVOJ LEASINGA V SLOVENIJI .....	11
2.3 RAZVRSTITVE LEASINGA .....	15
2.3.1 FINANČNI LEASING .....	15
2.3.2 OPERATIVNI LEASING .....	16
2.3.3 PRODAJA IN POVRATNI LEASING (»SALE AND LEASE BACK«).....	17
2.3.4 DRUGE OBLIKE LEASINGA.....	19
2.4 RAZLIKA MED LEASINGOM IN NAVADNIM KREDITNIM POSLOM.....	20
2.4.1 PREDNOSTI LEASINGA PRED DRUGIMI OBLIKAMI ZADOLŽEVANJA.....	20
2.4.2 SLABOSTI FINANCIRANJA Z LEASINGOM.....	22
2.5 KAJ LAHKO »KUPIMO« S POMOČJO LEASINGA?.....	23
2.5.1 LEASING NEPREMIČNIN.....	23
2.5.2 LEASING VOZIL .....	24
2.5.3 RAČUNALNIŠKA OPREMA .....	24
2.5.4 PROIZVODNA OPREMA.....	25
2.6 GOLJUFIJE PRI LEASING POSLIH .....	25
2.7 RAČUNOVODSKI VIDIK LEASINGA.....	27
2.7.2 KNJIŽENJE FINANČNEGA LEASINGA .....	27
2.7.2.1 Knjiženje finančnega leasinga pri jemalcu leasinga .....	27
2.7.2.2 Knjiženje finančnega leasinga pri dajalcu leasinga.....	28
2.7.3 KNJIŽENJE POSLOVNEGA LEASINGA.....	28
2.7.3.1 Knjiženje poslovnega leasinga pri jemalcu leasinga.....	28
2.7.3.2 Knjiženje poslovnega leasinga pri dajalcu leasinga .....	28

<b>2.8 DOLOČANJE NAJEMNINE .....</b>	<b>29</b>
<b>2.8.1 IZRAČUNAVANJE NAJEMNINE.....</b>	<b>29</b>
2.8.1.1 Izračunavanje najemnine, plačljive za nazaj.....	29
2.8.1.2 Izračunavanje najemnine, plačljive vnaprej.....	30
2.8.1.3 Izračunavanje najemnine z upoštevanjem rezidualne vrednosti.....	31
<b>2.9 PRAVNI VIDIK LEASINGA – PRIMERJAVA S SORODNIMI POGODBAMI.....</b>	<b>32</b>
<b>2.9.1 POGODBA O LEASINGU .....</b>	<b>32</b>
2.9.1.1 Neposredni leasing.....	33
2.9.1.2 Posredni leasing .....	34
<b>2.9.2 LEASING IN PRODAJNA POGODBA .....</b>	<b>34</b>
<b>2.9.3 LEASING IN POGODBA O DENARNEM KREDITU.....</b>	<b>35</b>
<b>2.9.4 LEASING IN NAJEMNO-PRODAJNA POGODBA .....</b>	<b>36</b>
<b>2.9.5 LEASING IN RENTING .....</b>	<b>36</b>
<b>2.9.6 LEASING IN FAKTORING .....</b>	<b>37</b>
<b>2.9.7 LEASING IN ZAKUPNA POGODBA .....</b>	<b>37</b>
<b>SKLEP .....</b>	<b>38</b>
<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>40</b>

## **KAZALO SLIK**

<i>Slika 1: Viri financiranja glede na stopnjo življenjskega cikla podjetja .....</i>	<i>08</i>
<i>Slika 2: Obseg leasing dejavnosti v mio EUR (struktura celotne dejavnosti gleda na leasing premičnin in nepremičnin) .....</i>	<i>12</i>
<i>Slika 3: Struktura leasinga premičnin glede na vrsto opreme v letu 2007 .....</i>	<i>13</i>
<i>Slika 4: Struktura leasinga premičnin glede na sektor v letu 2007 .....</i>	<i>13</i>
<i>Slika 5: Struktura leasinga nepremičnin glede na vrsto v letu 2007 .....</i>	<i>14</i>
<i>Slika 6: Struktura leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007 .....</i>	<i>14</i>

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1: <i>Viri financiranja podjetja .....</i>	5
Tabela 2: <i>Primerjava leasing dejavnosti članov Slovenskega in Evropskega združenja leasing podjetij v odstotkih .....</i>	11
Tabela 3: <i>Razlike med finančnim in operativnim leasingom .....</i>	17

# UVOD

## Opredelitev problema

Zagotavljanje finančnih virov za nemoten potek poslovanja podjetja in njegovo rast je ena izmed ključnih nalog podjetnika. S problemom financiranja se podjetnik sreča že takoj ob ustanovitvi podjetja, z razvojem in širitvijo dejavnosti pa se problem samo še povečuje. Podjetja imajo v današnjem času za svoje poslovanje na voljo različne vire financiranja. Podjetnik se sam odloča o tem katere vire bo izbral oziroma ali bo rast podjetja financiral z lastnimi viri ali pa si bo potrebna finančna sredstva sposodil. Kateri način financiranja bo podjetnik izbral je odvisno od več dejavnikov, predvsem pa od finančne politike podjetja, od razpoložljivosti virov na finančnem trgu in od faze finančnega cikla.

Podjetje zbira dodatna finančna sredstva z namenom zagona proizvodnje, razširitev in modernizacija proizvodnje, novi projekti, prodor na domači in tuji trg, prevzem podjetij, financiranje zalog in drugo.

## Namen diplomskega dela

Namen diplomskega dela je proučiti različne vire financiranja podjetja, še posebej pa leasing kot posebno obliko financiranja podjetij v Sloveniji, ki vedno bolj postaja alternativa bančnemu posojilu. V diplomskem delu želim odgovoriti na številna vprašanja, ki se nam pojavljajo ob misli na leasing, ko se odločamo za primerno obliko financiranja.

Leasing postaja vedno bolj pomemben, saj izmed vseh načinov financiranja najbolj povzema kombinacijo hitrega in poceni finančnega vira, ki najbolj ustreza finančni zmožnosti podjetja. Prav tako se investitor vedno bolj nagiba k leasingu kot viru financiranja, saj mu dandanes lastništvo ne prinaša več varnosti, ampak predvsem tveganje in negotovost v obliki hitrega tehnološkega zastaranja in obrabe.

## Sestava in postopek izdelave diplomskega dela

Postopek izdelave diplomskega dela je tak, da sem se v prvem delu najprej lotila opredelitve različnih virov financiranja podjetij. In sicer poznamo notranje in zunanje vire financiranja, z vidika lastništva pa razlikujemo lastniško in dolžniško financiranje. V praksi podjetja največkrat uporabljajo kombinacijo lastniškega in dolžniškega financiranja.

Lastniško financiranje se pojavlja v treh oblikah. Najbolj poznana oblika je delniški kapital, ki je primeren predvsem za financiranje že uveljavljenih podjetij. Omeniti je treba še tvegani kapital,

ki se deli na formalni in neformalni tvegani kapital. Le-ta predstavlja pomemben vir sredstev za razvijajoča se podjetja, vendar ga običajno ne uporabljamo že ob samem nastanku podjetja. Sledi dolžniško financiranje, ki je v nadaljevanju diplomskega dela bolj podrobno opisano.

Jedro diplomskega dela predstavlja drugi del, ki je razdeljen na več podpoglavij. V njem sem podrobneje opredelila leasing kot enega izmed alternativnih virov financiranja podjetij. Najprej sem opredelila definicijo leasinga, ki jo najbolj nazorno navajata v svojem delu Franci Gerbec in Borut Košir. Nato sem se zaradi boljšega razumevanja pojma ustavila pri kratkem zgodovinskem razvoju leasinga v svetu in v Sloveniji. Temu sledijo številne razvrstitve leasinga, med katerimi je najbolj znana delitev na finančni in operativni leasing. Nadaljujem z opredelitvijo razlik med leasingom in navadnim kreditnim poslom in v okviru tega sem opredelila prednosti in slabosti financiranja z leasingom.

Med vsemi možnimi predmeti, ki jih lahko kupimo s pomočjo leasinga je najpogostejši finančni leasing avtomobilov, vendar to še zdaleč ni edini predmet, ki ga lahko kupimo s pomočjo leasinga. V zadnjem času je opazna visoka rast leasinga nepremičnin, zato sem v petem podpoglavju drugega dela predstavila še ostale predmete pogodbe o leasingu.

Ker poskušam diplomsko delo sestaviti kot kratka navodila potencialnemu jemalcu leasinga oziroma potencialnemu investitorju, ki je v dilemi »ali leasing ali bančni kredit«, sem vključila tudi možne goljufije s katerimi se lahko srečamo pri leasing poslu. V naslednjem podpoglavju sem opredelila računovodski vidik leasinga in prikazala knjiženje finančnega in operativnega leasinga po Slovenskih računovodskih standardih v računovodskih izkazih jemalca leasinga in dajalca leasinga.

Preden pa se odločimo za financiranje s pomočjo leasinga je priporočljivo, da premislimo kako visok obrok bomo sposobni plačevati. Zato sem v nadaljevanje diplomske naloge vključila praktični izračun leasinga.

Diplomsko delo zaključujem s pravnim vidikom leasinga in primerjavo pogodbe o leasingu s pogodbami, ki se najpogosteje uporabljajo v slovenski poslovni praksi.

V sklepu povzemam glavne ugotovitve in zaključke.

# 1 VIRI FINANCIRANJA V PODJETJU

Skoraj vsaka poslovna odločitev pri poslovanju podjetja ima prej ali pozneje opraviti tudi z denarjem, torej finančnimi sredstvi podjetja. Načini financiranja so del finančne politike podjetja in osnova za doseganje ciljev. Eden izmed najbolj pomembnih ciljev podjetništva je zagotovitev virov financiranja za ustanovitev, zagon, rast in širitev podjetja. Upravljalci morajo dnevno sprejemati številne finančne odločitve, kjer lahko podjetnik izbira med različnimi viri financiranja, zagotoviti mora njihovo zadostno količino in jih nato tudi uspešno kombinirati. Potrebno je, da v pravem trenutku zaznajo potrebo po svežem kapitalu, ter znajo izbrati primeren vir financiranja.

Poznamo različne delitve virov financiranja podjetja. Podjetje se lahko financira z **notranjimi** ali **zunanji** viri. Med notranje vire štejemo nerazdeljeni dobiček, amortizacijo in druge notranje vire, med zunanje vire pa spadajo kapitalski vložki, krediti, subvencije in posebne zunanje oblike financiranja. Med posebne zunanje oblike financiranja štejemo leasing, ki ga bom v nadaljevanju diplomskega dela obravnavala, in faktoring.

Z vidika lastništva ločimo financiranje z **lastniškim** in **dolžniškim** kapitalom. Med lastniški kapital štejemo vse notranje vire financiranja, od zunanjih virov pa kapitalske vložke in subvencije. V okvir dolžniškega kapitala pa spadajo vsi drugi zunanji viri financiranja, torej tudi leasing. Lastniški viri financiranja vlagatelju kapitala dajejo pravico do lastništva podjetja. Pri dolžniškem financiranju pa gre zgolj za izposojanje kapitala od pravnih ali fizičnih oseb.

## 1.1 NOTRANJI VIRI FINANCIRANJA

Kot že ime samo pove, so notranji viri podjetja tisti, ki nastanejo znotraj podjetja. Notranje ali lastno financiranje je mogoče z doseganjem pozitivnega denarnega toka. To pa podjetje doseže z dobičkom, obračunano in neporabljeno amortizacijo, vračunanimi rezervacijami, drugimi kratkoročnimi denarnimi tokovi in s prodajo sredstev.

V prvo skupino notranjih virov sodi samofinanciranje z dobičkom ustvarjenim v preteklosti (nerazdeljeni dobiček). Nerazdeljeni oziroma zadržani dobiček dobimo, ko od dobička pred obdavčitvijo plačamo davek od dobička in iz tako dobljenega čistega dobička izplačamo nagrade lastnikom podjetja. Zadržani dobiček skupaj z osnovnim kapitalom in rezervami predstavlja lastniški kapital podjetja, ki skupaj z dolžniškim kapitalom pomeni celotni kapital podjetja.

Z amortizacijo opredmetenih osnovnih sredstev se oblikuje vir za financiranje vlaganj v nova osnovna sredstva, ki so fizično ali ekonomsko dotrajala, pa tudi za odplačilo najetih kreditov, s katerimi so se financirala osnovna sredstva.



Podjetje ima poleg zgoraj navedenih oblik tudi druge notranje vire financiranja. Podjetje lahko določena finančna sredstva pridobi iz naslova izboljšanja koeficienta obračanja, financiranjem s trenutno prostimi sredstvi (pri tem mora paziti, da ne zaide v likvidnostne težave), davčnimi olajšavami ali preoblikovanjem premoženja.

## 1.2 ZUNANJI VIRI FINANCIRANJA

V nasprotju z notranjimi viri, ki nastanejo znotraj podjetja, med zunanje vire štejemo tiste, ki jih podjetje pridobi izven podjetja. Izbira zunanjih virov financiranja je odvisna od potreb podjetja po finančnih sredstvih, po drugi strani pa tudi od možnosti, ki jih podjetje ima, da želena sredstva pridobi. Zagotavljanje cenovno ugodnih virov financiranja je eden izmed pomembnih pogojev za uspešno poslovanje podjetij.

Kapitalski vložki predstavljajo obliko zunanjega financiranja in s tem pride podjetje do nepovratnega lastniškega kapitala. V tem primeru pride do neposrednega finančnega odnosa med vlagateljem v vrednostne papirje in izdajateljem vrednostnega papirja, ki želi priti na ta način do osnovnega kapitala. Kapitalski vložki so lahko tudi v stvarni obliki in ne samo v obliki denarnega kapitala.

Alternativa neposrednim finančnim odnosom je bančni kredit, ki ima še vedno precejšnjo vlogo pri financiranju podjetja. Oblike pridobivanja tega dolžniškega kapitala so lahko klasični bančni krediti ali pa v obliki emisije dolžniških vrednostnih papirjev. Kreditov pa ne dajejo samo banke, temveč tudi dobavitelji v obliki blagovnega kredita in druga podjetja. Ti krediti so za podjetja pomembni zlasti v prvih fazah razvoja, ko težje dobijo bančne kredite.

Za subvencije je značilno, da jih podjetju ni potrebno vračati. Razlikujemo neposredno in posredno subvencioniranje. Pri neposrednem subvencioniranju prihaja do priliva sredstev v podjetje, v posrednem pa se pojavijo privarčevana sredstva v podjetju (znižanje ali odpis davkov, nižja obrestna mera za bančne kredite, odobravanje garancij s strani paradržavnih institucij, subvencije za ugodnejšo dobavo surovin). Pri nas kar nekaj ministrstev razpolaga s tovrstnimi namenskimi sredstvi, ki jih dobivajo iz proračuna.

Med posebne oblike zunanjega dolžniškega financiranja uvrščamo leasing in faktoring, ki sta za podjetja zelo priljubljeni obliki zadolževanja. Pri poslu faktoringa faktor, to je kupec terjatve, odkupi terjatev od prodajalca blaga, prevzame tveganje plačila in nalogo izterjati dolg. Plačilo si faktor zasluži v obliki diskonta pri izplačilu nakupne cene, ki predstavlja nadomestilo za prevzeta tveganja ter vključuje kreditiranje prodajalca terjatve, saj le-ta denar dobi takoj in ne šele ob zapadlosti terjatve (Stupica, 2005, str. 24).

V spodnji tabeli 1 so prikazani viri financiranja podjetja. Najprej je tabela razdeljena na notranje in zunanje financiranje, le-to pa naprej na lastniško in dolžniško financiranje.

Tabela 1: Viri financiranja podjetja

<b>VIRI FINANCIRANJA</b>	
<b>NOTRANJE FINANCIRANJE</b>	<b>ZUNANJE FINANCIRANJE</b>
<b>Samofinanciranje:</b> dobiček amortizacija	<b>Novi lastniški kapital:</b> preko borze izven borze
<b>Ostalo notranje financiranje:</b> izboljšava koeficienta obračanja začasno prosta sredstva davčne olajšave prestrukturiranje premoženja	<b>Dolžniške oblike financiranja:</b> bančna posojila druga posojila obveznice
	<b>Subvencije</b> <b>Posebne oblike financiranja:</b> leasing faktoring

Vir: Stupica, Denar, denar, denar, 2005, str. 17.

### 1.3 LASTNIŠKO IN DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE

Z vidika lastništva poznamo dva osnovna tipa financiranja, in sicer lastniško in dolžniško financiranje. Razlikovanje med tema vrstama financiranja je zelo pomembno, saj obe vrsti vplivata na denarni tok podjetja in končni donos investitorjev.

Podjetje prihaja do lastniškega kapitala na različne načine, predvsem je to odvisno od faze razvoja podjetja. Ob ustanovitvi podjetja navadno naložijo lastniški kapital vanj lastniki in njihove družine, sorodniki in prijatelji. Ta oblika najbolj spodbuja podjetnika, da bo naredil vse kar je v njegovi moči, hkrati pa je tudi dobra osnova za zadolžitev pri drugih finančnih subjektih, na primer bankah. Poleg ožjega kroga vlagateljev pa na začetku poslovne poti podjetniku lahko pomagajo tudi tako imenovani poslovni angeli in špekulanti. V začetku delovanja podjetja je to pogosto tudi edina možna oblika financiranja, saj se dolžniško financiranje kot najpogostejši vir financiranja pogosto pojavlja kot problem, saj kar 90% podjetij propade v prvih petih letih delovanja.

Največkrat se pojem lastniški kapital nanaša na denar, ki ga v podjetje naložijo njegovi delničarji, če je podjetje delniška družba (javna prodaja delnic), in njegovi družbeniki, če ima podjetje kakšno drugo organizacijsko obliko. Zanj je zato značilno, da investitor pridobi lastniški delež v podjetju. Prednost lastniškega financiranja je, da podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo investitorju odvisno od uspešnosti poslovanja podjetja. Slabost te vrste financiranja pa je v izgubi nadzora nad podjetjem, saj podjetnik z deležem lastništva prepusti investitorju tudi proporcionalen del nadzora nad upravljanjem podjetja (Žnidar, 2003, str. 14). Lastniški kapital je lahko naložen v podjetje tudi v nedenarni

obliki, na primer v obliki zemljišča, gradbenega objekta, opreme in drugo. Lastniški kapital je dolgoročni vir financiranja. To so sredstva, ki pridejo in ostanejo v podjetju.

Formalne vire lastniškega financiranja pa predstavljajo institucije. Sem sodijo finančne institucije visoko tveganega kapitala in lokalni razvojni skladi. Tvegani kapital, ki ga v angleški literaturi pojmujejo kot »*venture capital*«, je primerna oblika financiranja predvsem za mala in srednja velika podjetja (gazele). Skladi tveganega kapitala so specializirane finančne institucije, ki neposredno dolgoročno investirajo v hitro rastoča podjetja. Takšno financiranje je v Sloveniji še dokaj nepoznano in zato nerazvito. Pri tej vrsti financiranja vlagatelj ves čas spremlja poslovanje podjetja, mu ponuja razne vrste pomoči, saj teži k temu, da bi bilo podjetje čim bolj uspešno in dosegalo čim večje donose.

Poznamo tudi neformalni tvegani kapital. To je nevidna skupina investorjev oziroma uspešnih poslovnežev (poslovni angeli), ki iščejo priložnosti za lastniško vlaganje sredstev v različne vrste podjetij. Poleg tega, da prispevajo svoj denar, vlagajo v podjetje tudi svoje znanje in izkušnje. Gre za obliko partnerstva, kjer je sodelovanje med vlagateljem oziroma investorjem in podjetnikom zelo aktivno. Značilno je, da investitorji vlagajo v podjetje brez posrednika. S pomočjo poslovnih angelov je uspelo zelo veliko znanih podjetij, kot so Google, Yahoo, The Body Shop in drugi. Kriterija, ki sta pomembna pri investiranju poslovnih angelov sta čas investiranja, ki je od treh do petih let, in zahtevan donos, ki naj bi bil vsaj 30% letno.

Podjetje potrebuje za svoje poslovanje finančna sredstva, ki si jih lahko izposodi pri drugih ekonomskih subjektih. To imenujemo dolžniško financiranje. Med dolžniške oblike financiranja podjetja sodi najemanje bančnih posojil (lombardni krediti, hipotekarni krediti), izdaja obveznic, faktoring, leasing, obveznosti do dobaviteljev in druge. Slednja oblika pridobivanja dolžniških finančnih virov je primernejša oblika za večja in velika podjetja. Z dolžniškim financiranjem podjetnik prevzame odgovornost za odplačevanje glavnice dolga in pripadajočih obresti. Med podjetnikom in dajalcem posojila se vzpostavi dolžniško-upniški odnos, ki se konča na tak način, da najemnik sredstev vrne posojeno glavnico. Značilno za to vrsto financiranja je, da je obrestna mera in doba vračila določena vnaprej. Od teh dveh elementov je odvisen strošek financiranja za podjetje in s tem tudi donos za dajalca posojila.

V nasprotju z lastniškim financiranjem, dajalec kredita pri dolžniškem financiranju ne posega v upravljanje podjetja, temveč skuša svojo finančno naložbo zavarovati na druge načine, kot so vpisovanje hipotek na premoženje.

Sredstva, ki jih podjetja pridobijo na podlagi kratkoročnih posojil, so praviloma namenjena začasnemu povečanju gibljivih sredstev, torej predvsem financiranju tekočega poslovanja podjetja, nabavi materiala, blaga in storitev, financiranju proizvodnje, zalog in terjatev iz poslovanja ter vzdrževanju likvidnosti podjetja. Višina kredita je odvisna od obsega poslovanja podjetja in namena kreditiranja.

Namen dolgoročnih posojil je predvsem investiranje v stalna sredstva kot je nakup oziroma izgradnja poslovnih in proizvodnih prostorov, nakup zemljišča z namenom nadaljnje izgradnje, oprema, v trajna gibljiva sredstva in za financiranje investicijskih del. Doba trajanja posojila se giblje od enega leta do desetih, povprečje pa znaša okoli pet let. Dolgoročna posojila se uporabljajo tudi za nakup patentov, licenc, know-howa, nakup deležev in drugo.

Naslednja oblika dolžniškega financiranja je izdaja obveznic. Na ta način podjetja pridobijo dolgoročna sredstva in so namenjene predvsem potrpežljivim vlagateljem. Pri izdaji se podjetje obveže, da bo izpolnilo obveznosti iz obveznice, to je izplačilo obresti in glavnice ob njeni zapadlosti. Tveganje pri obveznicah je manjše kot pri delnicah, temu primerno so tudi donosi manjši.

### 1.3.1 PREDNOSTI IN SLABOSTI LASTNIŠKEGA IN DOLŽNIŠKEGA FINANCIRANJA

Če želimo doseči optimalno zadolženost, ki prinaša optimalen donos, se bo racionalen podjetnik odločil za kombinirano financiranje, to je financiranje tako z lastniškim kot z dolžniškim kapitalom, saj zanesljivega odgovora na vprašanje, ali je financiranje z lastniškim kapitalom boljše ali slabše od financiranja z dolgom, ni. Katera je najboljša kombinacija dolžniškega in lastniškega financiranja je odvisno od oblike podjetja, njegove bonitete, podjetnikovega nagnjenja k tveganju in še mnogih drugih dejavnikov.

Vlagatelji lastniškega kapitala dobijo v zameno za vložena sredstva delež v podjetju, ki ni odvisen od uspešnosti podjetja. Vlagatelji pridobijo sredstva povrnjena le v primeru rasti in dobičkonosnosti podjetja. V primeru propada pa to seveda pomeni izgubo za vlagatelja. Ena od prednosti lastniškega financiranja je, da vlagatelji podjetju ne nudijo samo finančne pomoči, ampak tudi pomoč pri upravljanju, saj je tudi njihov cilj, da je podjetje čim bolj uspešno, da raste ter da doseže boljši finančni rezultat. Še ena prednost lastniškega financiranja je, da podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo investitorju odvisno od uspešnosti poslovanja podjetja (Sibinčič, 2007, str. 6).

Slabosti lastniškega financiranja je izguba popolnega nadzora nad podjetjem, saj podjetnik s svojim vložkom pridobi lastniški delež. S tem mu je prepuščen tudi proporcionalen del nadzora nad upravljanjem podjetja.

Pri dolžniškem financiranju podjetje, ki je jemalec kredita, ne prepusti lastništva oziroma lastniškega deleža investitorju in ne izgubi nadzora nad podjetjem, dajalec kredita pa nima pravice do prihodnjih dobičkov podjetja. Glavnica in obresti so pri dolžniškem financiranju vnaprej znani, tako da jih lahko kreditojemalec vračuna v svoj denarni tok. Plačane obresti so predmet nižje obdavčitve dobička podjetja, saj obresti neposredno znižujejo davčno osnovo.

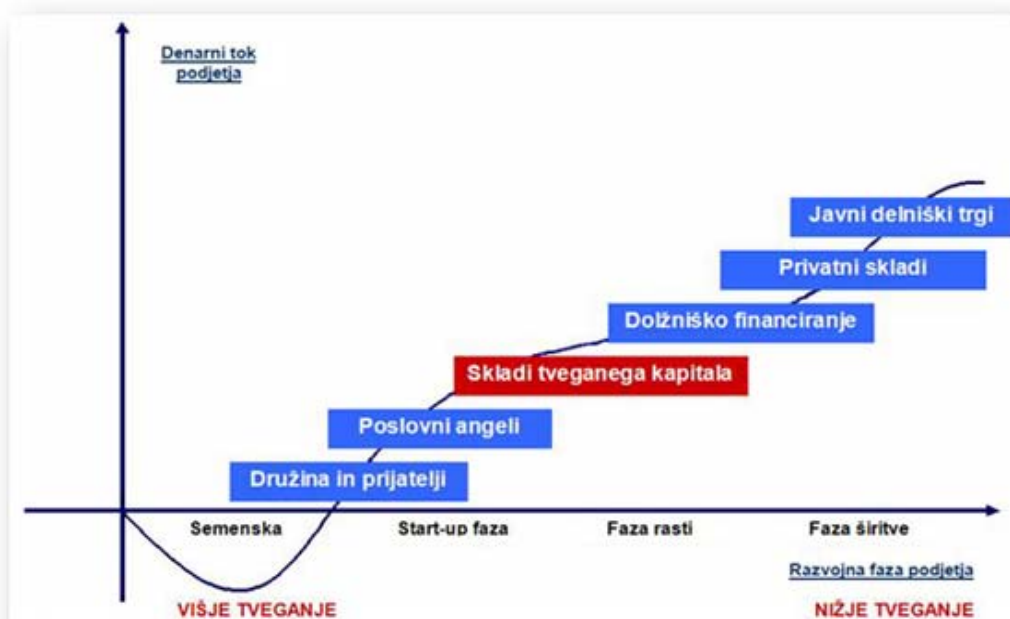
Slabost dolžniškega financiranja pa je, da mora podjetnik prevzeti odgovornost odplačevanja dolga v prihodnosti, ki pa ni odvisen od rezultatov poslovanja podjetja.

Obresti predstavljajo višje stroške poslovanja kar poviša prag dobičkonosnosti podjetja. Visoki stroški obresti v času finančne krize povečajo tveganje nesolventnosti podjetja. Podjetja, ki so preveč zadolžena v primerjavi z lastniškim kapitalom in imajo visoke stroške obresti, ponavadi niso dovolj dobičkonosna, da bi lahko rasla. Podjetje mora glavnico in obresti sproti vračati, kar pomeni, da mora to imeti vračunano v svoj denarni tok. Dolg ni trajni kapital z neomejeno življenjsko dobo, ampak ga je potrebno vrniti. Dajalec kredita si ponavadi izbere tudi posebno zavarovanje kredita: lahko s sredstvi podjetja (nepremičnine, stroji), če pa podjetje teh sredstev nima, pa pogosto tudi z zastavno pravico na podjetnikovo osebno premoženje (Sibinčič, 2007, str. 3).

Banke nerade vlagajo v mlada, še neveljavljena podjetja, saj so veliko bolj tvegana, kot že uveljavljena podjetja. Zaradi tega je dostop do dolžniških virov precej težak. Pri podelitvi kredita banke zanima predvsem poslovanje podjetja v preteklosti (predložiti je treba podatke za najmanj dve polni leti poslovanja), saj si na ta način pridobijo sliko o poslovanju podjetja in njegovi boniteti.

Na Sliki 1 so prikazani najprimernejši viri financiranja v različnih stopnjah življenjskega cikla podjetja in povezanost z denarnim tokom podjetja.

Slika 1: Viri financiranja glede na stopnjo življenjskega cikla podjetja



Vir: Poslovni angeli Slovenije, Viri financiranja podjetij, 2008.

## 2 LEASING KOT VIR FINANCIRANJA PODJETJA

### 2.1 POJEM LEASINGA

Leasing je posel financiranja investicij, predvsem nabave opreme, pogodba o leasingu pa je pravno orodje, s pomočjo katerega se uresniči tako ekonomsko razmerje (Turk, 2001, str. 2).

Beseda »leasing« izhaja iz angleškega glagola »to lease« in pomeni »dati v najem« oziroma iz samostalnika »lease«, ki ga prevajajo z »najem« ali »zakup«. Izraza v diplomski nalogi ne bom prevajala, saj je neposredno težko prevedljiv oziroma je neposredno pomensko neprevedljiv v obliki ene same besede, saj leasing ne pomeni ne najem in ne zakup. Tudi za ostale namene se načeloma ne prevaja, saj je preveden izraz večkrat lahko sporen.

V zvezi z opredelitvijo leasinga so mnenja avtorjev v tuji in domači literaturi deljena in vsak podaja svojo definicijo. Kljub različnim definicijam pa so si vse razlage enotne v razumevanju leasinga kot posebne vrste poslovne operacije, pri kateri lastnik opreme (dajalec leasinga) predaja njenemu uporabniku (jemalcu leasinga) pravico uporabe predmeta leasinga proti plačilu določene najemnine (leasing obrokov) za pogodbeno časovno obdobje in na podlagi nekaterih, posebej za leasing razmerje značilnih pogodbenih določil (Gerbec, 1999, str. 33).

Ne glede na opredelitev leasinga imajo vse vrste naslednje značilnosti:

1. Prezemnik leasinga oziroma jemalec leasinga izbere predmet leasinga in dobavitelja.
2. Dajalec leasinga kupi predmet leasinga in je tudi njegov pravni lastnik.
3. Prezemnik leasinga poseduje in uporablja premoženje do konca obdobja leasinga ter za to plačuje dogovorjeno najemnino.
4. Tveganje, povezano z uporabo predmeta leasinga, nosi predvsem prevzemnik leasinga. V primeru, da pride v obdobju leasinga do popolnega uničenja premoženja, dajalec leasinga ni obvezan poravnati škode prevzemniku leasinga.
5. Najemnine so ponavadi fiksne, čas plačevanja pa je mogoče prilagoditi uporabnikovim potrebam.

Leasing se večinoma nanaša na srednjeročne in dolgoročne načine financiranja in izhaja iz predpostavke, da lastništvo ni osnovna in najpomembnejša kategorija sodobne proizvodnje. Lastninska pravica le zavira prilagodljivo sodobno poslovanje. Pomembneje je kdo je ekonomski lastnik dobrine oziroma kdo pridobiva njene koristi.

## 2.2 RAZVOJ LEASINGA

### 2.2.1 RAZVOJ LEASINGA V SVETU

Leasing ima v svetu že dolgo tradicijo. Po nekaterih podatkih so leasing poznali že okoli 3000 let pred našim štetjem. Z leasing posli naj bi začeli stari Sumerci v mestu Ur, ko so vladarji, ki so bili lastniki, zemljo dajali v najem kmetom. Tako se je trgovalo tudi z živino in sužnji. Kasneje, v času Babiloncev (kralj Hamurabi), okrog leta 500 pred našim štetjem oziroma 400 pred našim štetjem, pa so se pojavili tudi prvi pravi zasebni dajalci leasinga, in sicer v tistem času zelo znana bančna hiša Murashu, ki se je specializirala za leasing poljedelskih zemljišč in živine ter poljedelskega orodja (Turk, 2001, str. 9).

V Rimskem imperiju, v času vladavine cesarja Justinjana, so bile v njegovem zakoniku pisno opredeljene najemnine oziroma leasing pogodbe in hkrati že razvrščene na finančni in operativni leasing.

V času Feničanov se je uveljavil najem (charter oziroma leasing) ladij. V srednjeveški Evropi se je zaradi togega zemljiškega prava in omejevanja dedovanja svobodne lastnine razvil leasing zemljišč in zgradb oziroma nepremičnin. Vendar tedaj leasing še ni imel lastnosti finančnega mehanizma, temveč se je kot oblika srednjeročnega financiranja pričel uveljavljati sredi devetnajstega stoletja.

Prvo leasing podjetje je bilo ustanovljeno leta 1855 imenovano Birmingham Wagon Company, ki se je ukvarjalo predvsem z leasingom železniških vagonov za premogovnike in rudnike za določeno obdobje, običajno od pet do osem let.

V ZDA so leasing ponovno začeli uporabljati po drugi svetovni vojni, ko je gospodarstvo nujno potrebovalo nove oblike financiranja. Začele so se ustanovljati samostojne, neodvisne leasing družbe, ki so prevzemale vlogo posojevalca denarja in so se hkrati ukvarjale z nakupi in prodajo oziroma kupoprodajnim posredovanjem med proizvajalci in uporabniki njihovih izdelkov. Tako je bilo maja leta 1952 v Kaliforniji ustanovljeno prvo večje podjetje, ki se je ukvarjalo z leasingom, imenovano United States Leasing Corporation. Podjetje se je izredno hitro razvijalo, kajti bankam je bilo opravljanje tovrstnih poslov prepovedano. Hitra rast zakupa v ZDA je bila pogojena s stoodstotnim financiranjem, uveljavljanjem davčnih olajšav in računovodskih prednosti. ZDA so vplivale na razvoj leasing podjetij v Evropi, na Japonskem ter tudi drugod.

V Evropi se je z začetkom 20. stoletja pričel razvijati leasing določenih vrst blaga, kot so stroji za čevljarsko industrijo in telefonska oprema. Proizvajalci oziroma prodajalci blaga so verjeli, da bodo lahko več prodali, če bodo za svoje blago ponudili primeren način odplačevanja na obroke. Prve izposoje vozil so se pojavile že v letu 1918. Kljub temu pa velja za prvega pravega začetnika leasinga vozil trgovec Zollie Frank iz Chicaga, ki je z leasingom vozil začel na začetku 40-ih let 20. stoletja (Porta, 2005, str.11).

Prvo podjetje, ki se je v Evropi začelo ukvarjati z leasing posli se je imenovalo Leasing A.G. s sedežem v Baslu v Švici. Ustanovljeno je bilo leta 1958. Kasneje so se tovrstna podjetja množično ustanavljala tudi drugod po Evropi – v Veliki Britaniji leta 1960, v Franciji in Italiji leta 1961 in v Nemčiji leta 1962.

Tabela 2: Primerjava leasing dejavnosti članov Slovenskega in Evropskega združenja leasing podjetij v odstotkih

(v %)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Slovenska leasing podjetja</b>							
Stopnja rasti poslov	26,5	37,8	35,6	12,3	35,5	28,0	34,3
Delež leasing poslov v bruto investicijah	11,9	15,9	18,7	18,9	24,6	28,2	31,6
Struktura poslov							
- leasing nepremičnin	21	30	35	30	33	29	31
- leasing premičnin	79	70	65	70	66	71	69
- leasing premičnin in nepremičnin fizičnih oseb za potrošnjo	20	20	20	22	21	19	20
<b>Evropska leasing podjetja</b>							
Stopnja rasti poslov	9,6	3,1	8,3	8,0	11,6	15,3	-
Delež leasing poslov v bruto investicijah	12,6	13,2	14,6	14,8	15,9	19,0	-
Struktura poslov							
- leasing nepremičnin	17,1	19,6	16,6	16,2	17,1	15,8	-
- leasing premičnin	82,2	80,4	83,4	83,8	82,9	84,2	-

Vir: Banka Slovenije, Poročilo o finančni stabilnosti, maj 2008.

## 2.2.2 RAZVOJ LEASINGA V SLOVENIJI

Slovenska podjetja so leasing poznala že dolgo pred nastankom domačih leasing podjetij, in sicer iz časov, ko so jim financiranje z leasingom ponujala tuja podjetja. Prvo obliko leasinga v Sloveniji lahko najdemo v ohranjeni dokumentaciji tovarne Peko iz Trziča. Tovarna Peko, oziroma njen ustanovitelj Peter Kozina, je v letih 1911 do 1942 sklepala leasing pogodbe za strojno opremo za izdelavo čevljev.

Leasing kot nova oblika financiranja se je v Sloveniji začel pospešeno razvijati konec osemdesetih in v začetku devetdesetih let. Razlogi za njegovo hitro uveljavitev so bili razvoj zasebnega podjetništva, administrativno zapleteni postopki pridobivanja osnovnih sredstev, omejitve zadolževanja v tujini in drugi (Gerbec, 1999, str. 23).

Ustanavljanje specializiranih leasing podjetij v Sloveniji je skladno z njeno osamosvojitvijo. Sprva so bila leasing podjetja ustanovljena z namenom povečanja potencialnega povpraševanja po različnih izdelkih široke potrošnje. Tako je bilo leta 1989 v Sloveniji ustanovljeno prvo



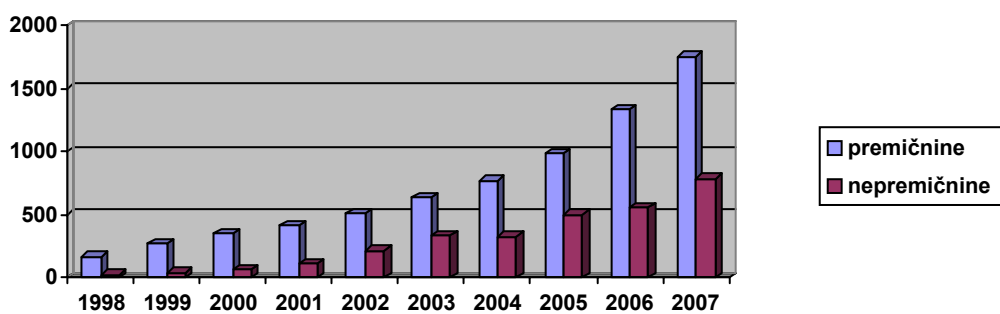
moderno leasing podjetje KBM Leasing Maribor. Do začetka leta 2000 je bilo v Sloveniji že okoli 30 leasing podjetij, katera so pretežno ali v celoti v tuji lasti. Nekatera od njih pa so v lasti proizvajalcev ali prodajalcev vozil (Porsche Leasing, Debis AC Leasing, Avtotehna Leasing).

V Sloveniji je bilo 29.06.1993 ustanovljeno tudi Združenje leasing podjetij Slovenije, ki je postalo tudi članica Leaseurope, Evropske federacije združenj leasing podjetij. Združenje Leaseurope je bilo ustanovljeno leta 1972 in ima sedež v Bruslju. Glavno poslanstvo Leaseurope je lobiranje za interese svojih članic v organih Evropske unije. Združenje zbira statistične podatke in opravlja raziskave, ki so v interesu leasing podjetij, zbira pa tudi podatke, ki se dotikajo metod in pogojev leasing transakcij in informacije, ki kažejo ekonomski učinek dejavnosti (Kranjec, 2005). Združenje leasing podjetij Slovenije je bilo ustanovljeno z namenom spodbujanja in razvijanja dejavnosti zakupa kot posebne gospodarske dejavnosti in z željo, da se doseže ustrezna obravnava in ureditev leasinga v pravnem sistemu naše države.

Leta 2007 so leasing podjetja ustanovila odbor za leasing znotraj Združenja bank Slovenije, s čimer je bila odpravljena dosedanja organizacija, ki se je imenovala Združenje leasing podjetij Slovenije.

Obseg leasing dejavnosti se v zadnjih letih stalno povečuje. Obseg leasinga se je v letu 2007 glede na leto 2006 povečal za 19,75% in sicer je v letu 2007 znašal kar 2539,03 mio EUR. V letu 2007 se je leasing premičnin glede na leto 2006 povečal za 31,54% in je pomenil 77,46% delež v celotni strukturi leasing dejavnosti. Leasing premičnin je v letu 2007 znašal 1754,26 mio EUR. To povečanje nam prikazuje tudi slika 2.

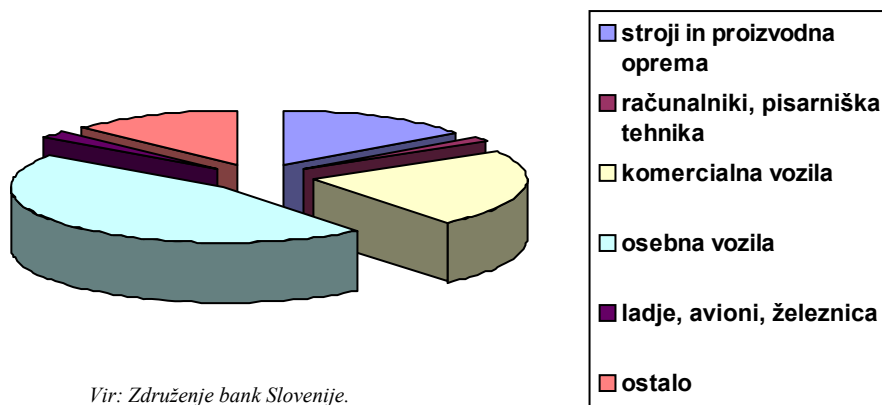
Slika 2: Obseg leasing dejavnosti v mio EUR (struktura celotne dejavnosti glede na leasing premičnin in nepremičnin)



Vir: Banka Slovenije, Finančni trgi, januar 2006 in Združenje bank Slovenije.

Slika 3 prikazuje strukturo leasinga premičnin glede na vrsto opreme v letu 2007. Iz grafikona je razvidno, da je največji delež zavzemal leasing osebnih vozil, in sicer je znašal kar 45,53% oziroma 798,67 mio EUR, sledila so jim komercialna vozila, ki so znašala 22,93% oziroma 402,19 mio EUR.

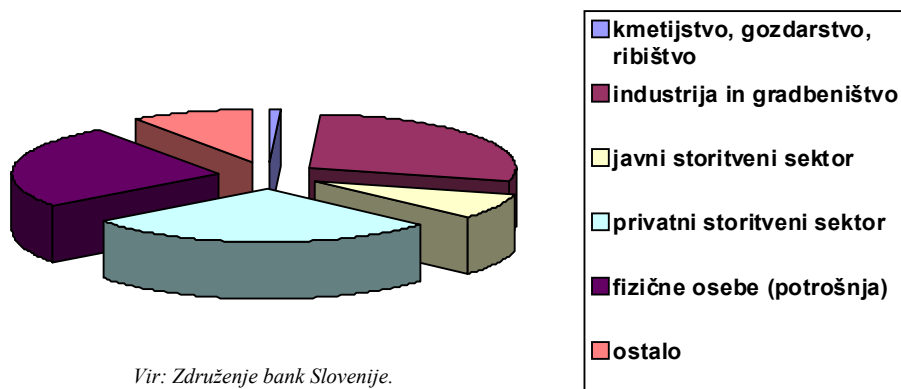
Slika 3: Struktura leasinga nepremičnin glede na vrsto opreme v letu 2007



Vir: Združenje bank Slovenije.

Prav tako se v letu 2007 ni bistveno spremenila struktura leasinga nepremičnin glede na sektor. Struktura leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007 prikazuje slika 4. Največ poslov je bilo sklenjenih z industrijskim sektorjem in dejavnostjo gradbeništva in sicer 491,15 mio EUR, kar je znašalo 28%. Pomemben delež poslov je bil sklenjen za potrošnjo fizičnih oseb (448,11 mio EUR oziroma 25,54%) in s privatnim storitvenim sektorjem (490,51 mio EUR oziroma 27,96%).

Slika 4: Struktura leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007

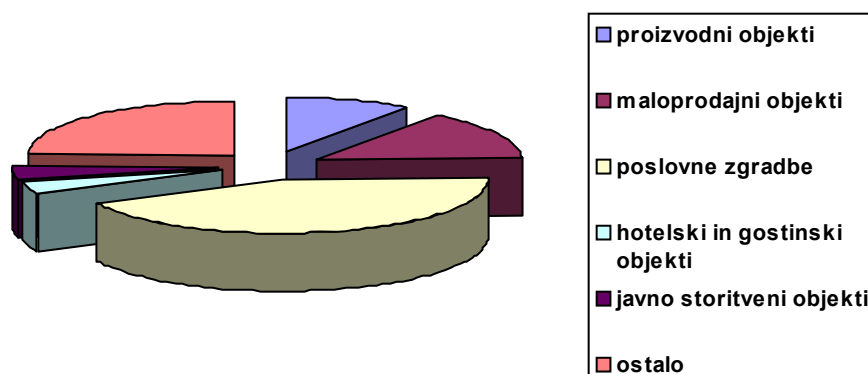


Vir: Združenje bank Slovenije.

Člani združenja so v letu 2007 opravili za 784,77 mio EUR poslov iz naslova leasinga nepremičnin, kar pomeni kar 40,73% več kot v letu 2006. V strukturi celotnega obsega leasing dejavnosti to je pomenilo 30,91%. Poslovanje z nepremičninami je iz pravnega in davčnega vidika precej zapleteno, pri čemer otežuje položaj še neurejena zemljiška knjiga.

Leta 2007 se je v strukturi leasinga nepremičnin glede na vrsto opreme povečal delež poslov iz naslova proizvodnih objektov in sicer je v letu 2006 znašal 6,41%, v letu 2007 pa 10,13%. Delež leasinga poslovnih zgradb se je v letu 2007 glede na leto 2006 zmanjšal in sicer na 43,28% (45,66% v letu 2006) in je znašal 339,63 mio EUR. Strukturo leasinga nepremičnin glede na vrsto opreme vidimo tudi na sliki 5.

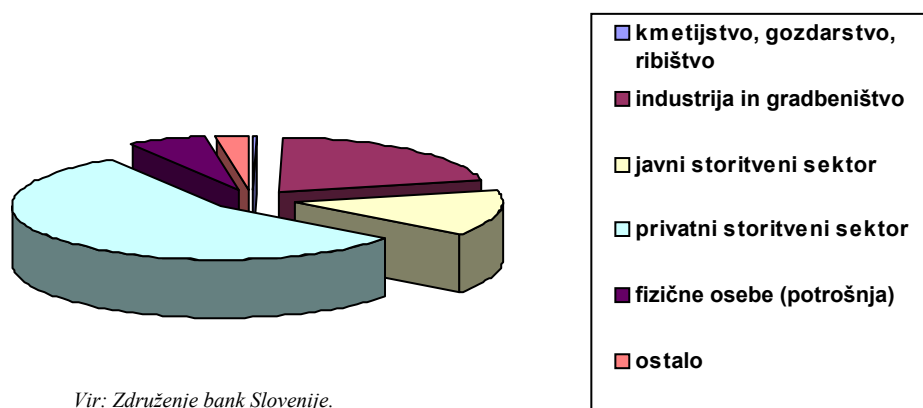
Slika 5: Struktura leasinga nepremičnin glede na vrsto v letu 2007



Vir: Združenje bank Slovenije.

V strukturi leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007 ni prišlo do bistvenih sprememb. Povečal se je delež javnega storitvenega sektorja in sicer iz 9,01% v letu 2006 na 14,30% v letu 2007, zmanjšal pa se je delež v zasebnem storitvenem sektorju in sicer je v letu 2006 znašal 61,08% v letu 2007 pa 55,86%. Vendar je bilo še vedno največ poslov sklenjenih s privatnim storitvenim sektorjem in sicer kar 438,39 mio EUR. Strukturo leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007 nam prikazuje tudi slika 6.

Slika 6: Struktura leasinga nepremičnin glede na sektor v letu 2007



Vir: Združenje bank Slovenije.

Med značilnostmi slovenskega trga leasinga je treba omeniti predvsem:

- pomemben delež osebnih vozil v strukturi leasinga, povezan s potrošnjo naravnanim povpraševanjem prebivalstva in nizko naložbeno aktivnostjo slovenskega gospodarstva;
- koncentracijo leasing poslov na nekaj večjih leasing podjetij (v lasti bank in večjih prodajalcev vozil);
- usmerjenost jemalcev leasinga v pridobivanje lastnine (večinoma sklepanje pogodb o finančnem leasingu z dogovorjeno opcijo odkupa) (Gerbec, 1999, str. 24).

V Sloveniji je leasing v zadnjem desetletju doživel pravi razcvet. Temu je pripomogel tudi Zakon o davku na dodano vrednost leta 1999. Spremembe, ki jih je uvedel zakon so povzročile, da je leasing postal bolj konkurenčen posojilu.

## 2.3 RAZVRSTITVE LEASINGA

Vrste leasinga so številne in obsegajo tako enostavne oblike, kot tudi bolj zapletene oblike financiranja in z drugimi oblikami poslov prepletene oblike. Različni avtorji uporabljajo različna merila za delitev leasinga na posamične oblike. Lahko ga razvrstimo glede na različne kriterije, kot so: obveznost pogodbenih strank, predmet leasinga oziroma vrsta opreme, obseg poslov, trajanje leasinga, geografski prostor in drugo.

Ena izmed temeljnih in najobsežnejših razvrstitev leasinga, ki je povezana z računovodskim izkazovanjem najema in je opredeljena tudi v slovenskih računovodskih standardih, je razdelitev najema v dve skupini:

- A. finančni (kapitalni) in
- B. operativni (storitveni, poslovni) leasing.

Razvrstitev leasinga med tema dvema oblikama je včasih nejasna, saj sta v različnih pravnih, davčnih in računovodskih sistemih različno opredeljena.

### 2.3.1 FINANČNI LEASING

Finančni leasing je pogodbeni odnos, kjer dajalec leasinga po naročilu kupca kupi predmet financiranja in mu ga izroči v uporabo za daljši del njegove življenjske dobe. Jemalec leasinga ima pravico do uporabe te opreme, je uporabnik oziroma ekonomski lastnik predmeta financiranja. Dajalec leasinga pa do nje obdrži lastninsko pravico oziroma je njen pravni lastnik. Ko pri finančnem leasingu kupec odplača zadnji obrok, postane predmet financiranja njegova last.

Pri tej obliki financiranja amortizacijo obračunava jemalec leasinga, v nasprotju z operativnim leasingom, kjer amortizacijo obračunava dajalec leasinga.

Vsota najemnin v obdobju leasinga pokrije vse stroške in obresti od kapitala ter dobiček dajalca leasinga. Leasing najemnina pomeni za prevzemnika leasinga fiksno obveznost, ki jo mora redno izpolnjevati, v nasprotnem primeru lahko pride do stečaja ali do posredovanja sodišča.

Pri finančnem leasingu jemalec leasinga praviloma ne more razdreti pogodbe pred iztekom obdobja, čeprav večina leasing organizacij dopušča predčasno odplačilo obveznosti, ki jih je

treba prej prilagoditi tekoči vrednosti premoženja in davkov. Upoštevati je treba tudi administrativne stroške in dobiček. Dajalec leasinga lahko razdre pogodbo le v primeru, če jemalec leasinga ne izpolnjuje svojih obveznosti. Vse stroške, ki so povezani z vzdrževanjem in zavarovanjem predmeta leasinga običajno nosi jemalec leasinga, kar poveča stroške financiranja leasinga v primerjavi s poslovnim leasingom. Prav tako pa jemalec leasinga prevzema nase tudi tveganje povezano z možnim uničenjem predmeta in z njegovim tehnološkim in ekonomskim zastaranjem, ne glede na to, da pravni lastnik premoženja ostane dajalec leasinga.

Finančni leasing kot dolgoročni vir financiranja se uporablja zlasti, ko jemalec leasinga pričakuje, da bo predmet leasinga potreboval celoten čas njegove življenjske dobe, in ko je predmet leasinga oblikovan in izdelan posebej za potrebe uporabnika. Jemalec leasinga se bo odločil za financiranje s finančnim leasingom tudi v primeru, ko pričakuje, da predmet leasinga ne bo tehnološko zastarel in se njegova cena v času leasinga ne bo bistveno spremenila. Prednost finančnega leasinga je tudi v poznavanju stanja finančnih sredstev podjetja v prihodnosti, saj tu poznamo višino leasing obrokov, ki so vnaprej določeni (Bergant, 1995, str. 28).

### 2.3.2 OPERATIVNI LEASING

Operativni leasing oziroma poslovni najem je posebna oblika leasinga, ki je namenjena tistim, ki jih zanima predvsem uporaba, ne pa tudi nakup predmeta leasinga po izteku najemnega razmerja. Stroški v leasing dane opreme praviloma niso v celoti pokriti z obročnimi odplačili jemalca leasinga, saj je pogodbeno obdobje krajše od uporabne življenjske dobe predmeta pogodbe. Pri operativnem leasingu gre za kratkoročne leasing posle. Ob zaključku pogodbe operativnega leasinga jemalec leasinga oziroma najemnik predmet najema vrne dajalcu leasinga.

Dajalec leasinga si z enkratnim leasingom ne more povrniti svoje naložbe v predmet leasinga in doseči zahtevane stopnje donosa. Da bi dosegel pričakovano stopnjo donosa na svoj kapitalski vložek, odda sredstvo v leasing večkrat ali pa ga še pred iztekom življenjske dobe proda. Za dajalca leasinga je operativni leasing sprejemljiv samo v primeru, da ima predmet zagotovljeno sekundarno tržno vrednost. Poslovni leasing običajno zahteva od dajalca leasinga, da nosi tudi stroške povezane z vzdrževanjem in zavarovanjem predmeta leasinga ter tveganje v zvezi s tehnološkim zastaranjem opreme.

Za operativni leasing je značilno, da ima jemalec leasinga pravico, da prekliče pogodbo o leasingu pred dogovorjenim rokom, kar pri drugih oblikah leasinga ni možno oziroma je možno le s posebnim soglasjem obeh partnerjev. To je zelo pomembna prednost operativnega leasinga za jemalca leasinga, saj mu daje možnost, da se predmeta leasinga znebi predčasno, le-ta zaradi hitrega tehnološkega napredka zastari ali če iz katerih drugih razlogov ni več primerno za uporabo. Najpogostejši predmeti operativnega leasinga so računalniki in pisarniška oprema, avtomobili, letala in gradbena oprema.

Podjetje bo uporabilo takšen način financiranja predvsem takrat, ko se predmet leasinga potrebuje za kakšen poseben posel in je čas trajanja leasinga krajši od življenjske dobe predmeta leasinga. Prav tako bo podjetje uporabilo ta način financiranja, ko je predmet leasinga splošno dosegljiv in je možna hitra tehnološka zastarelost, zaradi česar se pričakuje padanje tržnih cen predmeta leasinga. Zaradi omenjenih razlogov je možno pričakovati znižanje leasing obroka (Bergant, 1995, str. 28). V tem primeru je za jemalca leasinga prednost, da lahko prekine pogodbo o leasingu in sklene novo pogodbo pod ugodnejšimi pogoji. V primeru, da jemalec leasinga ni prepričan o ustreznosti predmeta leasinga, je ugodneje, da leasinga ne vzame na dolgi rok in nepreklicno, ker mu lahko poveča stroške v primeru kasnejše neuporabe predmeta.

*Tabela 3: Razlike med finančnim in operativnim leasingom*

<b>FINANČNI LEASING</b>	<b>OPERATIVNI LEASING</b>
Doba najema navadno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta najema.	Med dobo koristnosti predmeta ponudi dajalec leasinga predmet najema večkrat v najem.
Pogodbe ni mogoče odpovedati, najemnik pa mora ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov.	Pogodbo je mogoče odpovedati brez večjih posledic za jemalca leasinga.
Vzdrževanje, popravila in zavarovanje krije najemnik/jemalec leasinga.	Jemalec leasinga lahko vključi v pogodbo tudi določila o popravilih, vzdrževanju in zavarovanju.
Najemnik/jemalec leasinga nosi tveganja povezana z lastništvom: izguba, okvare, zastarelost...	Vsa tveganja v zvezi z lastništvom nosi dajalec leasinga.
Najemnik/jemalec leasinga sodeluje pri odtujitvi oziroma odprodaji predmeta najema/leasinga.	Prodaja predmeta najema je v rokah dajalca leasinga.
Večji del iztržka od prodaje predmeta najema/leasinga pripada najemniku/jemalcu leasinga.	Iztržek od prodaje predmeta leasinga pripada izključno dajalcu leasinga.

*Vir: Stupica, Denar, denar, denar, 2005, str. 191.*

### 2.3.3 PRODAJA IN POVRATNI LEASING (»SALE AND LEASE BACK«)

Nekateri avtorji v okviru delitve na finančni in operativni leasing posebej ločijo še »sale and lease back« oziroma »prodaj in odkupi« oziroma »povratni leasing«. To je ena od oblik leasinga, ki je v Sloveniji zaslovela predvsem po aferi Orion in pustila slab priokus te oblike leasinga, čeprav gre čisto za legalno obliko financiranja.

Ta vrsta leasinga po vseh značilnostih, predvsem računovodskih, spada v finančni leasing, samo da tu lastnik oziroma kasnejši jemalec leasinga najprej proda del svojega premoženja leasing hiši za 50 do 70 odstotkov njene ocenjene vrednosti, nato pa ga vzame od nje nazaj v leasing. Kupec premoženja je v tem primeru tudi dajalec leasinga. Predmet leasinga določeno časovno

obdobje odplačuje in po plačilu zadnjega obroka postane pravni lastnik predmeta. Pri tej vrsti leasinga gre za visoke vrednosti in za daljša obdobja, kar ob relativno dragi transakciji omogoča ustrezne finančne učinke.

Transakcijo pri »*sale and lease back*« lahko opredelimo kot kombinacijo hkratnega dezinvestiranja in investiranja v isto opredmeteno osnovno sredstvo. Namen prodaje in kasnejšega leasinga je predvsem izboljšanje likvidnosti, saj investicije v nepremičnine zahtevajo precej vloženi sredstev. Zato je ta oblika primerna za podjetja, ki potrebujejo likvidna sredstva za nove investicijske projekte in refinanciranje obstoječih dolgoročnih in kratkoročnih virov. Oblika leasinga »*sale and lease back*« je alternativa hipotekarnemu posojilu, saj so plačila leasing obrokov postavljena na enak način. To pomeni, da investitorju povrnejo celotno nabavno vrednost in mu prinesejo določen donos na njegovo investicijo.

Ta vrsta posla je v tujini zelo pogosta, uveljavljena in tudi priljubljena, saj nudi vrsto ugodnosti za jemalca leasinga in relativno varen donos tistemu, ki takšen posel nudi. »*Sale and lease back*« je primeren predvsem za podjetja s slabšo posojilno sposobnostjo, zaradi določenih davčnih in bilančnih učinkov pa ga uporabljajo tudi zelo uspešna podjetja. Poslužujejo pa se ga tudi podjetja, ki so v postopku prisilne poravnave. Čedalje bolj pa se te oblike financiranja lotevajo tudi fizične osebe, čeprav zanje ni najbolj optimalna rešitev financiranja, vendar je tehnično možna. Fizične osebe največkrat dajalcu leasinga prodajo kar svoj osebni avtomobil.

V teoriji se pri »*sale and lease back*«-u odpirajo predvsem vprašanja v zvezi s pravnimi posledicami možne zvižaje pri sklepanju pogodbe. Bodoči jemalec leasinga namreč lahko proda stvar, ki sploh ne obstaja, oziroma leasing družba, ko že kupi predmet pogodbe, le-tega zadrži in ne sklene pogodbe o leasingu (Car, 1997, str. 5).

Če odmislimo vse negativne predsodke, pa nam posel »*sale and lease back*« lahko ponudi:

**-Povečanje denarnega toka podjetja.** Podjetje ne želi investirati denarja v sredstva, ki izgubljajo vrednost zaradi amortizacije, ampak v posle, ki prinašajo donos.

**-Izognitev plačevanju vnaprej.** Če plačujemo za opremo z gotovino, je to podobno, kot če bi zaposlenca plačali vnaprej za delo, ki ga bodo opravili v naslednjih letih.

**-Zadolžitev pod fiksnimi pogoji.** Pogodba o leasingu omogoča zadolževanje s fiksno obrestno mero za določen čas in enakimi obroki skozi vse obdobje veljavnosti pogodbe.

**-Zavarovanje pred inflacijo.** V primeru, da je posel sklenjen s fiksno obrestno mero za daljše časovno obdobje, nam takšna pogodba omogoča zavarovanje pred inflacijo. Slabost takšnega načina financiranja je edino v primeru, če pričakujemo, da se bo inflacija in obrestne mere v prihodnosti znižale.

**-Izkoristek davčnega ščita.** Stroški za leasing opreme predstavljajo stroške v poslovanju podjetja in zato zmanjšujejo dobiček, s tem pa tudi osnovo za obračun davka na dobiček. Predstavlja nam bolj enakomeren denarni tok in razporeditev finančnih obveznosti skozi daljše časovno obdobje.

**-Uporaba, ne lastništvo.** Dobiček podjetja prihaja iz uporabe opreme in ne njenega lastništva. Za podjetje je najugodnejše, da začne obroke za zakup opreme plačevati takrat, ko s to opremo začne ustvarjati prihodke.

#### 2.3.4 DRUGE OBLIKE LEASINGA

Glede na število pogodbenih strank in njihove medsebojne odnose ločimo:

- A. **Direktni leasing** (leasing v širšem pomenu besede ali neposredni leasing): proizvajalec ali dobavitelj predmeta, ki se daje v zakup, je hkrati tudi dajalec leasinga. Gre za odnos med dvema strankama, brez posredovanja tretje osebe.
- B. **Indirektni leasing** (leasing v ožjem pomenu besede ali posredni leasing). Dajalec leasinga je posebno podjetje in sicer je to lahko: neodvisno podjetje, ki se ukvarja z nudenjem storitev leasinga, odvisna podjetja bank ali drugih finančnih institucij, koncern proizvajalcev, trgovcev in finančnih organizacij, skupna vlaganja. Pri tej obliki se jemalec leasinga pogosto sam dogovori o prodajnih pogojih z dobaviteljem in nato izbere dajalca leasinga. Nekateri dobavitelji, večinoma avto hiše in nekatere nepremičninske agencije, pa imajo sklenjene pogodbe z določenimi dajalci leasinga, tako, da je celoten postopek enostavnejši in hitrejši.

Glede na dogovorjene pogodbene obveznosti po izteku pogodbenega obdobja večina avtorjev razlikuje:

- A. **Časovno omejen leasing.** Pri tej obliki je obdobje leasinga natančno opredeljeno in določeno, po izteku tega obdobja pa mora jemalec leasinga predmet leasinga obvezno vrniti dajalcu leasinga, torej nima možnosti podaljšanja pogodbe o leasingu ali odkupa predmeta leasinga.
- B. **Obnovljiv leasing.** Za obnovljiv leasing je značilen izrecen dogovor pogodbenih strank, da se po izteku dogovorjenega roka leasing pogodba obvezno obnovi. Pogosto dajalec leasinga ob podaljšanju leasing obdobja zamenja dotedanji predmet z novejšim iste vrste.
- C. **Leasing brez odkupne možnosti.** V tem primeru se je možno dogovoriti o obnovitvi pogodbe pod ugodnejšimi pogoji (Car, 1997, str. 6).

Po času trajanja ločimo:

- A. **Kratkoročni leasing**, praviloma traja do treh let
- B. **Srednjeročni leasing**, obdobje trajanja od treh do petih let.
- C. **Dolgoročni leasing**, posli sklenjeni nad pet oziroma sedem let.

Po predmetu pogodbe ločimo:

- A. **Leasing trajnih potrošniških dobrin**, namenjen predvsem zadovoljevanju občasnih potreb.
- B. **Leasing premičnih investicijskih dobrin**, ki zajema predvsem posamezno opremo.



- C. **Leasing nepremičnih investicijskih dobrin**, največkrat je v obliki poslovnega leasinga, brez odkupa po poteku dobe.
- D. **Leasing rabljenih sredstev**, zajema tista sredstva, ki so že bila predmet zakupa, vendar še niso v celoti amortizirana.

Dajalec leasinga in jemalec leasinga se lahko o predmetu leasinga zelo podrobno dogovorita ali pa določita le vrednostni okvir posla. Glede na določenost predmeta leasinga ločimo:

- A. **Individualni leasing**, predmet leasinga je vnaprej natančno določen.
- B. **Blanketni leasing**, predmet leasinga ni določen, jemalec leasinga sam določi predmet posla.

## 2.4 RAZLIKA MED LEASINGOM IN NAVADNIM KREDITNIM POSLOM

Za dajalca leasinga ni pomembna velikost premoženjske osnove prevzemnika leasinga, temveč njegova sposobnost pridobivanja denarnih tokov za plačevanje leasing najemnine. Zato je leasing pogosto ugodnejši način financiranja kot klasični kredit, zlasti za hitro rastoča majhna in srednja velika podjetja, ki za pridobivanje klasičnih kreditov niso dovolj kreditno sposobna (Mervar, 1991, str. 15).

Zato moramo preden se odločimo za leasing skrbno pretehtati njegove prednosti in pomanjkljivosti.

### 2.4.1 PREDNOSTI LEASINGA PRED DRUGIMI OBLIKAMI ZADOLŽEVANJA

V večini primerov so mesečni obroki enaki in fiksni ter običajno tudi v tuji valuti, s čimer je zagotovljena preglednost plačil in obveznosti. S tem so podjetju olajšani izračuni in načrtovanje stroškov, poleg tega pa ga varuje pred inflacijskimi vplivi, s katerimi se je prebivalstvo spopadlo v preteklih desetletjih. Zaradi tega sklepajo leasing hiše s svojimi komitenti tako imenovane dolgoročne pogodbe o leasingu na podlagi devizne klavzule. Vse finančne obveznosti so navadno nominirane v trdni tuji valuti (EUR, CHF), tako da se višina najemnine oziroma leasing obroka do izteka pogodbe ne spreminja.

Lastnik nepremičnine ali premičnine, ki je predmet pogodbe, je do izteka leasing pogodbe dajalec leasinga (vse dokler ni poplačan zadnji obrok), zato je potrebno manj zavarovanj kot pri najemu drugih dolžniških virov. Kot zavarovanje večinoma služi kar predmet pogodbe in ker se stroški zavarovanja financiranja običajno ne zaračunavajo, so stroški zavarovanja te oblike financiranja nižji. V nasprotju z leasingom, posojilo pri bankah navadno zahteva najmanj dva- do trikrat večje premoženje jemalca leasinga za zavarovanje dolgoročnega posojila.

Leasing je dostopen tudi novoustanovljenim podjetjem in tistim s slabšo bonitetno oceno. Odobreni zneski so pri leasingu ponavadi višji kot pri drugih oblikah financiranja.

Likvidnost jemalca leasinga se poveča, saj niso potrebna velika gotovinska plačila iz lastnih virov sredstev ali iz kredita. To je pomembno predvsem v razmerah skromnega samofinanciranja ali ob omejitvah bančnih kreditov. Na drugi strani pa omogoča leasing kreditno sposobnim ljudem, da proste vire denarnih sredstev uporabijo v novih poslih.

Finančnih sredstev ni treba vezati vnaprej. Leasing obroki se financirajo iz tekoče uporabe predmeta (*pay as you earn*), njihova dinamika pa je ugodnejša od kreditnih anuitet.

Vedno večja konkurenca sili leasing hiše k fleksibilnosti pri sklepanju leasing poslov, kar je privedlo do večjega prilagajanja posebnim zahtevam in individualnega prilagajanja komitentom, sposobni so se prilagajati ekonomskemu položaju in posebnostim predmeta leasinga. Postopki pridobitve leasinga so krajši, hitrejši, predvsem pa enostavnejši. Temu sledi, da so stroški odobritve leasinga navadno nižji, kar vpliva na efektivno obrestno mero EOM, ki je pogosto nižja kot pri bančnih posojilih.

V primeru, da jemalec leasinga ne plačuje obrokov, dajalec leasinga ukrepa z odvzemom predmeta leasinga. Jemalec leasinga lahko izgubi največ do višine vrednosti predmeta leasinga oziroma že plačanega pologa in obrokov.

Leasing obroki so ponavadi večji od amortizacije, predstavljajo strošek za jemalca leasinga in mu znižujejo osnovo za plačilo davka. Ker so obroki leasinga, ki jih plačuje jemalec leasinga, večji od nakupne cene, ga to spodbuja k boljšemu izkoriščanju predmeta leasinga.

Poleg zgoraj naštetih pa ima operativni leasing še nekaj dodatnih prednosti. Pri operativnem leasingu se predmet ne knjiži v bilanci podjetja med osnovna sredstva, zato ne zmanjšuje bonitete in kreditne sposobnosti podjetja. V primeru, da se jemalec leasinga in dajalec leasinga dogovorita za takšno vrsto leasinga, lahko pride do zamenjave predmeta leasinga s sodobnejšim, še preden je vrednost prvotnega predmeta leasinga v celoti poplačana. Takšna oblika financiranja predstavlja predvsem možnost hitrejšega posodabljanja in nadomeščanja opreme in vozil z novimi, brez finančnih šokov za podjetje.

Z davčnega vidika leasing obravnavamo glede na to, ali gre za finančni ali poslovni najem. Zakon na dodano vrednost opredeljuje finančni leasing kot promet, ki je podvržen takojšnjemu plačilu davka in se plača na celotno vrednost leasinga. Operativni leasing je v zakonu obravnavan kot storitev, kjer je davek obračunan ob zapadlosti mesečnih najemnin. Davek se plača na znesek mesečne najemnine.

Pri leasingu nepremičnin se pojavljata dva načina financiranja davka na dodano vrednost. Prvi in najbolj običajen način je, da se davek poravna takoj, ob sklenitvi pogodbe, drugi način pa je, da

se podjetju ponudi možnost odloga plačila davka na dodano vrednost za čas (običajno je to 180 dni), ko dobi jemalec leasinga ta davek povrnjen.

## 2.4.2 SLABOSTI FINANCIRANJA Z LEASINGOM

Kljub vsem zgoraj naštetim prednostim, pa ima financiranje z leasingom tudi nekaj slabih plati, ki lahko podjetje odvrnejo od tega načina financiranja.

Največja slabost v primerjavi s klasičnim kreditom je v tem, da je leasing dražji.

Dajalci leasinga pri financiranju zahtevajo določen znesek lastne udeležbe oziroma pologa. Višina pologa je odvisna od poslovne politike podjetja, ki se ukvarja z leasingom, in oblikovanih pogojev, pod katerimi sklepajo posle. Običajno velja, da naj bi bila lastna udeležba pri financiranju nepremičnin med 20 in 30 odstotki tržne vrednosti nepremičnine. Nižja lastna udeležba je dovoljena le v izjemnih primerih. To je najenostavnejši način zmanjševanja kreditnega tveganja, ki se povečuje s slabšo boniteto podjetja.

Doba financiranja za nepremičnine je lahko največ 15 let, pri premičninah pa je običajno največ 5 let za osebna in gospodarska vozila, industrijsko opremo in gradbeno mehanizacijo. V primeru rabljenih oziroma testnih vozil skupna doba trajanja (doba leasinga in starost vozila o nakupu) ne sme presegati 6 let. Pri opremi doba financiranja lahko traja največ 7 let, kar je odvisno od višine financiranja, amortizacije in drugih dejavnikov.

Pri financiranju s pomočjo leasinga vsi dodatni stroški bremenijo jemalca leasinga. To so stroški zavarovanja predmeta leasinga, davek na promet nepremičnin za objekte, ki so bili zgrajeni še pred začetkom veljavnosti Zakona o davku na dodano vrednost, premoženjsko zavarovanje nepremičnine in podobno. Vendar te stroške jemalec leasinga lahko poravnata tudi v sklopu obrokov.

Naslednja pomanjkljivost leasinga je, da slabo vpliva na nadomeščanje osnovnih sredstev z bolj sodobnimi in tehnično bolj izpopolnjenimi. Po prenehanju pogodbenega roka lahko namreč dajalec leasinga ponudi jemalcu leasinga osnovna sredstva, ki jih že uporablja, ali po nižji ceni ali pa mu jih proda, zaradi česar podjetje v poznejših obdobjih uporablja zastarelo opremo (Car, 1997, str. 9).

Pogodba o leasingu je običajno toga tako glede roka kot glede velikosti leasing obroka in možnosti prekinitve leasinga, kar neugodno vpliva na poslovne odločitve jemalca leasinga. Lahko pa se zgodi tudi, da tekoči prilivi iz prodaje proizvodov in storitev ne pokrivajo obrokov leasinga, kar dodatno poslabša njegov položaj (Car, 1997, str. 9).

Pomembno slabost financiranja z leasingom predstavlja tudi DDV. Obresti leasinga so obdavčene z 20 odstotnim DDV-jem. Za pravne osebe to v celoti predstavlja vstopni oziroma

odbitni DDV. To pomeni, da ga lahko poračunajo in zanje ne predstavlja dodatnega stroška v primerjavi s posojilom. Fizičnim osebam, ki po večini niso zavezanci za DDV, pa v celoti predstavlja dodatni strošek v primerjavi s posojilom.

## 2.5 KAJ LAHKO »KUPIMO« S POMOČJO LEASINGA?

Predmet pogodbe o leasingu je ena izmed bistvenih sestavin te pogodbe. Slovenska leasing podjetja, ki nastopajo na strani dajalcev leasinga, nudijo široko paleto storitev za fizične in pravne osebe. Z leasingom se lahko financirajo nakupi naslednjih premičnin in nepremičnin: osebna vozila, komercialna vozila (tovorna in kombinirana vozila ter avtobusi), proizvodna in druga oprema (obdelovalni stroji, gradbena oprema in mehanizacija, tiskarski stroji, medicinska in veterinarska oprema...), računalniška oprema, traktorji in druga kmetijska oprema ter plovila, zemljišča, stanovanjske površine, prostori za opravljanje gospodarske dejavnosti, infrastruktura in tudi druge nepremičnine, ki imajo jemalca leasinga uporabno vrednost.

### 2.5.1 LEASING NEPREMIČNIN

Leasing nepremičnin je v Sloveniji v zadnjih letih vse pogostejši, čeprav je še vedno slabo razvit. Pravno področje nepremičnin je v Sloveniji precej neurejeno, kar precej otežuje promet z nepremičninami. V splošnem pa veljajo za leasing nepremičnin zelo podobne zakonitosti kot za ostale predmete leasinga. Vendar imajo nepremičnine specifične lastnosti, kar povzroča, da je leasing nepremičnin zahtevnejši od leasinga vozil in opreme tako iz finančnega kot tudi strokovnega vidika.

Nepremičnine delimo na poslovne ali proizvodne objekte in stanovanjske objekte. Slednji so danes le redko predmet pogodbe o leasingu, saj je postopek izselitve v primeru, da jemalec leasinga ne spoštuje pogodbenih obveznosti, izredno zapleten, dolgotrajen proces, povezan z velikimi stroški.

Glavna razlika med nepremičninami in ostalimi predmeti leasinga se izkazuje v ročnosti. Za vozila je ta od 3 do 5 let, za opremo do 10 let, za nepremičnine pa je 15 let in več. Pri tem je potrebno poudariti, da se pogoji na trgu zelo hitro spreminjajo in prilagajajo potrebam. Nepremičnine predstavljajo običajno precej večji finančni zalogaj kot oprema, čemur se dajalci leasinga prilagodijo z daljšo ročnostjo (Žerjal, 2005, str. 10).

Eden pglavitnih pogojev za pridobitev leasinga nepremičnine je zemljiško-knjižna urejenost nepremičnine (obstoj in pravilnost vpisa v zemljiški knjigi, lastninska razmerja). Slaba razvitost leasinga nepremičnin pa se tudi posledica počasnosti postopkov spreminjanja in pridobivanja gradbenih dovoljenj ter tudi zakonodaja. Zakon o zemljiški knjigi narekuje, da se mora dajalec leasinga takoj vpisati v zemljiško knjigo kot novi lastnik, saj lastninska pravica začne veljati šele z vpisom. Tveganje morebitne prevare, da bi dosedanji lastnik nepremičnine le-to istočasno prodajal več kupcem, ni izključeno.

Tudi pri nepremičninah velja, da se jemalec leasinga lahko odloča med finančnim in operativnim leasingom, poleg tega pa ima na izbiro še gradbeni leasing, ki se pri nas šele uveljavlja.

Vrednost nepremičnin (novih ali že obstoječih) se določa s cenitvijo sodno zapriseženega cenilca, vendar kljub temu ostajajo tveganja realne vrednosti nepremičnine.

## 2.5.2 LEASING VOZIL

Vozila bi glede na tveganje lahko opredelili kot manj tvegano in hkrati tudi najbolj razširjeno vrsto opreme, za katero se sklepajo pogodbe o leasingu. Leasing vozil je zaradi svoje fleksibilnosti vedno pogostejša oblika nakupa vozila. V to skupino sodi oprema, ki je predmet obvezne registracije oziroma osebna in komercialna vozila, lahka in težka tovorna vozila, prikolice, avtobusi, traktorji, motorji in ostala vozila.

Predmet leasinga so praviloma nova vozila, ki jih dajalec leasinga kupuje pri pooblaščenih trgovcih. Večjo pozornost pa mora dajalec leasinga posvetiti ugotavljanju realne cene za rabljena vozila. Predvsem v primerih, ko gre za tako imenovani »*sale and lease back*« lahko pride do napihnjenih cenitev. V takih primerih je povsem upravičeno, da dajalec leasinga pri sodno zapriseženem izvedencu avtomobilske stroke naroči cenitev vozila. Kot pomoč pri spoznavanju tržnih zakonitosti avtomobilskega trga, je na slovenskem trgu kar nekaj publikacij. Velja omeniti predvsem v Evropi že uveljavljeni sistem EUROTAX, ki je tudi podlaga za sistem prodaje staro za novo in tudi pomoč zavarovalnicam pri obračunih totalnih škod (Martinčič, 1999, str. 14).

Doba financiranja za osebna vozila naj ne bi presegala šest let in za komercialna vozila sedem let. V primeru financiranja rabljenega vozila je skupna doba trajanja leasinga odvisna od starosti vozila, ki skupaj s trajanjem leasinga naj ne bi presegala deset let.

Z vidika lastništva so vozila manj tvegana vrsta opreme, saj se le-to dokazuje s prometnim dovoljenjem v katerem je jasno vpisan lastnik vozila, zaradi česar so zlorabe na tem področju skoraj izključene. Vozila so bolj kot druge vrste opreme izpostavljena tveganju delnega ali popolnega uničenja in tatvine. Poleg zavarovanja avtomobilske odgovornosti oziroma obveznega zavarovanja, je zahtevano še vsaj zavarovanje osnovnega avtomobilskega kaska s pokritim rizikom kraje. Slovenske zavarovalnice poleg tega zaračunavajo še 30% doplačilo na leasing in tako ločijo formalnega lastnika in zavarovanca.

## 2.5.3 RAČUNALNIŠKA OPREMA

Med računalniško opremo uvrščamo osebne in poslovne računalnike, monitorje, tiskalnike, mreže, računalniške sisteme, bankomate in podobno. Ta vrsta opreme je podvržena izredno hitremu razvoju. Predmet leasinga pa ne more biti programska oprema oziroma *software*, saj z nakupom programske opreme dejansko kupimo samo pravico do njegove uporabe. Računalniške

opreme za razliko od vozil ne spremlja javna listina o lastništvu, ki bi tretjim osebam dokazovala lastništvo opreme. Vendar pa je tudi računalniška oprema izpostavljena delnim in totalnim škodam ter tatvini opreme, ki lahko nastanejo zaradi zavarovanih in nezavarovanih rizikov. Za zavarovanje računalniške opreme imajo zavarovalnice pripravljene posebne pogoje in premijske stavke v odvisnosti od vrednosti opreme.

#### 2.5.4 PROIZVODNA OPREMA

Podjetja in samostojni podjetniki so spoznali, da jim stroji in druga proizvodna oprema prinaša zaslužek samo v času, ko je ta v efektivni uporabi, ne pa takrat, ko stoji, ali pa zaradi tehnološke zastarelosti ne more več konkurirati razvoju. Pri najemu opreme prevladuje operativni leasing.

V skupino proizvodne opreme uvrščamo stroje za obdelovanje lesa, kovin, tekstila, papirja, športno opremo, glasbene instrumente, fotografske stroje, opremo avtomehaničnih in drugih delavnic, opremo za telekomunikacije, čistilne naprave, naprave za ogrevanje in še mnogo drugih. Preprosto lahko rečemo, da v to skupino spada vse, kar ni vozilo, računalnik ali nepremičnina.

Tveganja z vrednostjo proizvodne opreme so povezana predvsem z nemožnostjo dajalca leasinga, da prepozna vrednostne zakonitosti vsake posamezne vrste opreme, predvsem pa opreme tistih dejavnosti, ki so maloštevilno zastopane v slovenskem prostoru. Posebno je visoko tveganje glede vrednosti opreme, če jemalec leasinga edini v Sloveniji opravlja določeno dejavnost, za katero potrebuje povsem specifično opremo. Dajalec leasinga lahko tako postane lastnik edinega primerka določene opreme v vsej državi, kar predstavlja kar veliko težavo pri ugotavljanju realnosti nabavne cene, predvsem pa pri prodaji morebitno odvzete opreme (Martinčič, 1999, str. 19).

#### 2.6 GOLJUFIJE PRI LEASING POSLIH

Investitor oziroma dajalec leasinga se težko zavaruje pred nameni »poklicnega« goljufa, saj financiranje v obliki leasinga vključuje določene vrste tveganja. V vlogi »goljufa« lahko nastopa tako stranka kot dobavitelj opreme oziroma predmeta leasinga. V primeru podpisa pogodbe o povratnem odkupu mora dajalec leasinga preveriti dobaviteljevo finančno stanje, velikost podjetja, obseg in dobo poslovanja, osebni stik s poslovodstvom in prodajalci. Običajno stranka in dobavitelj predmeta leasinga pri izvršitvi goljufije sodelujeta hkrati in povezano.

Najbolj pogoste goljufije pri leasing poslih so naslednje:

- večkratno financiranje opreme,
- financiranje opreme, ki ne obstaja,
- stroški inflacije in
- povezana podjetja.

Do **večkratnega financiranja** pride, če so posamezni deli opreme financirani iz različnih virov. V tem primeru je izstavljenih več računov za isto vrsto opreme in so pridobljena večkratna plačila. To je najtežje prepoznavna goljufija, ker se vsakemu dajalcu leasinga zdi, da je dobil originalen dobavni račun. Običajno gre za zelo izkušene posameznike, ki včasih ustanovijo celočasno podjetje na naslovu, ki je zapisan na računu kot sedež podjetja, zaradi morebitnega investitorjevega klica na telefonsko številko, ki je zapisana na računu. Pravočasno je to goljufijo moč odkriti le, če dobavitelj naredi kakšno napako (hkratno pošiljanje identičnih računov različnim dajalcem leasinga, le-ti pa so med seboj povezani) ali po naključju. Toda večina teh posameznikov je dobro pripravljenih. Mnogim se zdi, da ta način goljufije možen le v tujini in da je Slovenija premajhna, vendar tudi pri nas obstaja veliko število prodajalcev opreme, predvsem rabljenih vozil, nad katerimi je praktično nemogoče imeti dober nadzor.

Naslednja vrsta goljufije je, če se izda račun za financiranje **opreme, ki ne obstaja**. Tudi ta goljufija je težko ugotovljiva. Investitorji goljufijo lahko preprečijo s strogo kontrolo izdanih računov. Računi, na katerih so nejasni in grobi opisi opreme (kot so »stroj« ali »računalniška oprema«), ne smejo biti sprejeti. V primeru, da je predmet leasinga vozilo, lahko dajalec leasinga zahteva tudi potrdilo o ustreznosti vozila (homologacijo) in/ali odjavljeno prometno dovoljenje, če gre za rabljeno vozilo. Vendar izkušeni strokovnjaki napišejo strokovni račun, ki vsebuje popoln opis proizvoda, vključno s serijskimi številkami, in se zato zdijo istovetni originalu. Oblika zavarovanja pred to vrsto goljufije je tudi pregled vozila, kar je največkrat težko izvedljivo oziroma povezano z nesorazmerno visokimi stroški.

Najpogostejša oblika goljufije na že rabljenem trgu opreme je **inflacija**. Če dajalec leasinga ne pozna dobro nove opreme in njenih delov, je koristno, če si priskrbi katalog in cenik proizvajalca oziroma pooblaščenega uvoznika za posamezno državo. To mu pomaga, da ugotovimo istovetnost opreme, če je ta potrebna, in primerja vrednosti zapisane na računu in v katalogu oziroma ceniku.

V primeru, da gre za rabljeno opremo, je koristno, da dajalec leasinga ugotovi njeno starost, pričakovano življenjsko dobo in realno ceno. Pri ocenjevanju realne vrednosti, ki ni odvisna od cene na izstavljenem računu, lahko uporabimo tudi mnenje cenilca ali originalnega proizvajalca. Pomembno je tudi, da si dajalec leasinga opremo natančno ogleda, še posebej, če gre za rabljeno in tehnološko zahtevno opremo, katere cena se zelo spreminja.

V primeru **povezanih podjetij** se lahko zgodi, da sta dobavitelj opreme in stranka ista oseba ali skupaj povezana kot delničarja. Pri tem mora biti dajalec leasinga še posebej previden.

## 2.7 RAČUNOVODSKI VIDIK LEASINGA

V zvezi z računovodskih vodenjem sredstev v leasingu se pri sestavljanju finančnih poročil pojavljajo nekatera sporna vprašanja kot je: ali naj se razlike v ekonomski vsebini pogodb, ki so si sicer pravno podobne, odražajo v finančnih poročilih.

Leasing je v različnih državah različno obravnavan in sicer po metodi ekonomskega lastništva ali po metodi pravnega lastništva. V prvem primeru gre za to, da se finančni leasing vodi v poslovnih knjigah v skladu s svojo komercialno vsebino, tako pri dajalcu leasinga kot pri jemalcu leasinga, v drugem primeru pa se strogo zahteva vodenje v knjigah glede na zakonsko obliko leasinga.

### 2.7.2 KNJIŽENJE FINANČNEGA LEASINGA

#### 2.7.2.1 Knjiženje finančnega leasinga pri jemalcu leasinga

V bilanci stanja jemalca leasinga je predmet najema izkazan med opredmetenimi osnovnimi sredstvi z vrednostjo, ki je enaka pošteni vrednosti predmeta oziroma sedanji vrednosti najmanjše vsote najemnin oziroma tisti od obeh, ki je manjša. Obroke najemnine jemalec leasinga razdeli na dva dela in sicer na del, ki pomeni obresti (stroške financiranja, obrestno maržo in davek), in na del, ki pomeni vračilo glavnice (zmanjšanje zapadlih obveznosti). Pri računovodskem spremljanju finančnega najema se ti dve kategoriji (plačilo obresti in vračilo glavnice) razdelita na stroške financiranja in stroške amortizacije predmeta najema. Stroški financiranja se razporedijo na celotno dobo trajanja najema (Gerbec, 1999, str. 65).

Metoda, ki jo podjetje uporablja za amortiziranje predmeta leasinga, se načeloma ujema z metodo, ki jo uporablja za druga opredmetena osnovna sredstva. Če po izteku pogodbe o finančnem leasingu ne namerava predmeta odkupiti, mora osnovno sredstvo v celoti amortizirati v času leasinga.

V primeru prenosa finančnega leasinga, ko na primer v času trajanja finančnega leasinga namesto prvotnega v leasing razmerje vstopi drug jemalec leasinga:

- se za dajalca leasinga spremeni le dolžnik, medtem ko praviloma znesek terjatve in znesek razmejenih prihodkov ostaneta nespremenjena;
- prvotni jemalec leasinga zaradi odtujitve izknjiži osnovno sredstvo, ki je predmet leasinga, novi jemalec leasinga pa predmet leasinga vknjiži med svoja osnovna sredstva. Če na dan prevzema predmeta leasinga njegova tržna vrednost presega tedanjo vrednost najmanjše vsote najemnin, pa se novi jemalec leasinga lahko prejšnjemu tudi obveže plačati razliko – odškodnino za razliko med tržno vrednostjo in tedanjo vrednostjo prevzete obveznosti (razdolžnino) do dajalca leasinga (Gerbec, 1999, str. 66).



Jemalec leasinga mora v računovodskih izkazih razkriti vrednost osnovnih sredstev, prejetih na podlagi pogodbe o leasingu. Ločeno mora prikazati kratkoročne in dolgoročne obveznosti iz tega naslova. Razkriti mora tudi pomembne omejitve pri financiranju, možnosti za obnovitev leasinga ali za nakup in možno najemnino (Turk, 2001, str. 27).

### 2.7.2.2 Knjiženje finančnega leasinga pri dajalcu leasinga

Dajalec leasinga ne izkazuje predmeta leasinga v svoji bilanci stanja med osnovnimi sredstvi, temveč med terjatvami kot čisto naložbo v leasing. Čista naložba v leasing je opredeljena kot razlika med kosmato naložbo v leasing in nezasluženim prihodkom od financiranja, ki predstavlja finančni prihodek, ki se nanaša na prihodnja obdobja. Kosmata naložba se zmanjšuje za plačane leasing obroke.

Celotni znesek terjatev se lahko zmanjša še za rezervacije in morebitne dvomljive leasing obroke. Obroki, ki jih prejme dajalec leasinga, se razdelijo na del, ki se nanaša na vračilo glavnice in na del, ki predstavlja prihodke od financiranja. Prihodki od financiranja se vključujejo med prihodke tako, da zagotavljajo stalni obdobjni donos na čisto, vendar še nevrnjeno naložbo dajalca leasinga.

## 2.7.3 KNJIŽENJE POSLOVNEGA LEASINGA

### 2.7.3.1 Knjiženje poslovnega leasinga pri jemalcu leasinga

Jemalec leasinga nabavno vrednost predmeta leasinga izkazuje izven bilančno, po vrednosti, ki je enaka ali njegovi pošteni vrednosti ali pa dejanski nabavni vrednosti oziroma tisti od obeh, ki je manjša. Odhodki iz naslova plačanih obrokov leasinga obremenjujejo prihodke jemalca leasinga, morajo pa biti usklajeni s časovno razporeditvijo koristi uporabnika.

Nasprotno od finančnega leasinga lahko pri poslovnem leasingu jemalec leasinga vse izdatke v zvezi z leasingom vključi med stroške tekočega obračunskega obdobja (razen v primeru, ko plačuje najemnino vnaprej tudi za prihodnja obračunska obdobja), in sicer ne gleda na njihovo višino, saj ne podlegajo davčnim obremenitvam (Gerbec, 1999, str. 66).

Pri leasingu nepremičnin praviloma ob izteku leasinga lastninska pravica ne preide na jemalca leasinga, zato se višina obrokov najemnine prilagaja tržnim cenam nepremičnin.

### 2.7.3.2 Knjiženje poslovnega leasinga pri dajalcu leasinga

Nasprotno od finančnega leasinga, pri poslovnem leasingu dajalec leasinga izkazuje predmet leasinga med svojimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Predmet leasinga izkazuje po njegovi

dejanski nabavni vrednosti, vključno z vsemi povezanimi stroški za usposobitev predmeta. Amortizira ga v skladu z običajno amortizacijsko politiko dajalca leasinga za podobna sredstva.

Prihodke od leasing obrokov, ki jih prejema od jemalca leasinga, vključuje med prihodke od poslovanja enakomerno med trajanjem leasinga ne glede na to, ali so bili tako tudi plačani. Za enakomerno ugotavljanje prihodkov iz leasinga po posameznih letih lahko uporablja dolgoročne pasivne časovne razmejitev. Pred knjiženjem med prihodke, se od obrokov odštejejo morebitna plačila za opravljene storitve vzdrževanja ali zavarovanja.

## 2.8 DOLOČANJE NAJEMNINE

Najemnina (leasing obrok) je cena leasinga in mora biti najmanj enaka stroškom predmeta leasinga. Praviloma mora zagotavljati tudi ustrezne donose na enoto vloženga kapitala. Ko določamo najemnino, moramo upoštevati vse denarne tokove, povezane z leasingom, kot je amortizacija, stroški financiranja, stroški za opravljanje različnih storitev, premije za tveganje in zaslužek podjetja.

### 2.8.1 IZRAČUNAVANJE NAJEMNINE

Velikost najemnine se običajno določa s pomočjo računalniškega programa. Postopek izračunavanja je odvisen od tega, kako se bo najemnina plačevala, in sicer se lahko plačuje za nazaj ali vnaprej, in od tega, kakšna je pričakovana preostala vrednost predmeta leasinga.

#### 2.8.1.1 Izračunavanje najemnine, plačljive za nazaj

Pri izračunu najemnine, ki jo bo jemalec leasinga plačeval za nazaj uporabimo naslednjo enačbo:

$$ZN = \frac{SV}{a} \quad (1)$$

Uporabljeni simboli pomenijo naslednje:

ZN= znesek najemnine

SV= sedanja vrednost stroškov premoženja

n= število plačilnih razdobij znotraj obdobja leasinga

i= obrestna mera za plačilno razdobje (najemnina se plačuje mesečno zato je i mesečna obrestna mera)

a= najemniški faktor (vsebuje mesečno obrestno mero, ki je diskontna stopnja, s katero diskontiramo najemnino na sedanjo vrednost)

Iz enačbe (1) vidimo, da je znesek najemnine razmerje med sedanjo vrednostjo stroškov, ki jih mora dajalec leasinga pokriti z najemnino, in med najemniškim faktorjem, ki ga izračunamo po spodnji enačbi (2).

$$a = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \quad (2)$$

Zaradi poenostavitve izračuna niso upoštevani davki, vendar je le-te v praksi zaradi njihovih finančnih učinkov nujno upoštevati.

V nadaljevanju je podan praktičen primer izračuna leasing obroka. Uporabimo naslednje podatke:

SV= 10.000 EUR

obdobje leasinga= 3 leta oziroma n= 36 mesecev

letna leasing obrestna mera= 8,3 %

mesečna obrestna mere i= 0,006917

$$a = \frac{1 - \frac{1}{(1+0,006917)^{36}}}{0,006917} = 31,7713$$

$$ZN = \frac{10000}{31,7713} = 314,75 \text{ EUR}$$

Če vstavimo podatke v zgornje enačbe dobimo, da znaša mesečna najemnina 314,75 EUR, v primeru, da je plačana za nazaj.

### 2.8.1.2 Izračunavanje najemnine, plačljive vnaprej

Dajalec leasinga in jemalec leasinga se lahko v pogodbi dogovorita, da bo prevzemnik leasinga plačal najemnino za eno ali več plačilnih razdobj oziroma mesecev vnaprej.

V tem primeru je enačba (3) za izračun nekoliko drugačna:

$$a = \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^{n-x}}}{i} + x \quad (3)$$

x= število najemnin plačanih vnaprej

Za boljšo predstavo ponazorimo s primerom.

$$a = \frac{1 - \frac{1}{(1+0,006917)^{35}}}{0,006917} + 1 = 31,9909$$

$$ZN = \frac{10000}{31,9909} = 312,59 \text{ EUR}$$

Iz zgornjih podatkov dobimo, da je znesek najemnine, plačljive vnaprej, 312,59 EUR. Če je najemnina plačljiva vnaprej, torej na začetku obdobja leasinga, je znesek vsake od mesečnih najemnin za nekaj denarnih enot nižji kot je bil v prejšnjem primeru. To je posledica tega, da je sedanja vrednost ene denarne enote na začetku obdobja leasinga večja kot na koncu.

### 2.8.1.3 Izračunavanje najemnine z upoštevanjem rezidualne vrednosti

Rezidualno vrednost, nekateri jo imenujejo tudi bodoča vrednost, moramo pri določanju najemnine upoštevati kadar se dajalec leasinga in jemalec leasinga dogovorita za plačilo dodatne najemnine na koncu obdobja leasinga.

Uporabljeni simboli pomenijo naslednje:

$rv$  = rezidualna vrednost

$n$  = število plačilnih razdobj oziroma mesecev

$i$  = mesečna leasing obrestna mera

$df$  = diskontni faktor

$SV_n$  = sedanja vrednost rezidualne vrednosti čez  $n$  mesecev

Diskontni faktor (4) izračunamo s pomočjo naslednje enačbe:

$$df = \frac{1}{(1+i)^n} \quad (4)$$

Sedanjo vrednost rezidualne vrednosti (5) čez  $n$  mesecev dobimo, če pomnožimo diskontni faktor ( $df$ ) in rezidualno vrednost ( $rv$ ).

$$SV_n = rv \times df = \frac{rv}{(1+i)^n} \quad (5)$$

Znesek najemnine z upoštevanjem rezidualne vrednosti ( $ZN_r$ ) dobimo, če razliko med sedanjo vrednostjo stroškov premoženja in sedanjo vrednostjo rezidualne vrednosti delimo z najemniškim faktorjem  $a$  (6).

$$ZN_r = \frac{(SV - SV_n)}{a} \quad (6)$$

Za boljšo predstavo ponazorimo s primerom. Predpostavimo, da znaša rezidualna vrednost 2000 EUR, ostali podatki pa ostanejo nespremenjeni. Uporabimo isti najemniški faktor  $a$  kot pri izračunavanju najemnine, plačljive za nazaj.

$$df = \frac{1}{(1+0,006917)^{36}} = 0,7802$$

$$SV_n = 2000 \times 0,7802 = \frac{2000}{(1+0,006917)^{36}} = 1560,40 \text{ EUR}$$

$$ZN_r = \frac{(10000 - 1560,40)}{31,7713} = 265,64 \text{ EUR}$$

Ob upoštevanju rezidualne vrednosti v višini 2000 EUR, znaša znesek mesečne najemnine 265,64 EUR.

## 2.9 PRAVNI VIDIK LEASINGA – PRIMERJAVA S SORODNIMI POGODBAMI

Področje obligacijskega pogodbenega prava ni zaprto področje, ki bi bilo omejeno samo na tiste pogodbene tipe, ki jih zakon posebej ureja. Za to področje veljata namreč načeli avtonomije strank in dispozitivnosti. To pomeni, da lahko subjekti, ki nastopajo v pravnem prometu, sami določijo, ali bodo vstopali v pogodbeno razmerja in kakšna bo njihova vsebina, prav tako pa lahko tudi po svoji volji spreminjajo vsebino klasičnih pogodb tako, da jim dodajajo nove elemente ali da sestavljajo posamezne elemente različnih pogodbenih tipov v novo celoto. Na ta način se je v mednarodni gospodarski praksi razvila vrsta pogodb, ki jih imenujemo pogodbe sodobnega avtonomnega gospodarskega prava. Zaradi izvora v anglosaksonskem svetu se njihovo poimenovanje navadno konča s končnico -ing, na primer: leasing, franšizing, faktoring (Car, 1997, str. 32).

### 2.9.1 POGODBA O LEASINGU

Tudi pogodba o leasingu je pogodba modernega gospodarskega prava, ki je nastala s pomočjo mednarodne prakse. Posli, ki so nastali na tak način, so nekategorizirani in netipizirani. Pogodba o leasingu pri nas ni pravno urejena. Tudi v drugih zakonodajah je leasing večinoma urejen samo v okviru finančno računovodskih in davčnih predpisov (Francija, Belgija, Brazilija, Portugalska). Za vse države evropskega celinskega pravnega sistema velja, da se za pogodbo o leasingu uporabljajo pravila, ki jih določijo pogodbene stranke same. V primeru praznin pa pridejo v veljavo zakonska pravila tistih pogodb, ki so blizu leasingu in iz katerih leasing izhaja. V

urejenem pravnem sistemu so tako najpomembnejši pravni vir za presojo pogodbe o leasingu splošni pogoji poslovanja večjih leasing podjetij.

S pogodbo o leasingu se dajalec leasinga zavezuje, da bo dal jemalcu leasinga v uporabo določeno opremo oziroma sredstvo za proizvodnjo, poslovno stavbo ali zemljišče, ki je predmet pogodbe o leasingu, za določeno časovno obdobje. V zamenjavo za uporabo predmeta bo jemalec leasinga plačeval dogovorjene obroke. S to pogodbo se lahko tudi določi, da lahko jemalec leasinga po prenehanju pogodbeno določenega roka kupi predmet leasinga ali pa obnovi pogodbo (Habjan, 1991, str. 62).

Pogodbeni stranki pri leasingu sta predvsem dajalec in jemalec leasinga, udeležena pa sta še proizvajalec predmeta leasinga ter institucija, ki zagotavlja finančna sredstva za ta posel. Pri tem je dajalec leasinga podjetje, ki odstopa določene premične in nepremične stvari v uporabo jemalcu leasinga za določeno nadomestilo, ki se praviloma plačuje mesečno, trimesečno, polletno ali letno (Car, 1997, str. 33).

V leasingu se med pogodbenimi strankami oblikujejo naslednja pravna razmerja:

- razmerje zakupa med dajalcem in jemalcem leasinga v primeru neposrednega leasinga,
- prodajno razmerje med proizvajalcem in dajalcem leasinga v primeru finančnega zakupa,
- zakupno razmerje med leasing podjetjem in jemalcem leasinga v primeru finančnega leasinga,
- z vključevanjem drugih udeležencev, na primer bank, se oblikujejo še dodatna razmerja (Car, 1997, str. 33).

### 2.9.1.1 Neposredni leasing

Pri neposrednem leasingu nastopata samo dve pogodbeni stranki in eno pogodbeno razmerje in sicer dobavitelj opreme, ki je hkrati tudi dajalec leasinga, ki z uporabnikom opreme oziroma jemalcem leasinga neposredno sklene pogodbo o leasingu.

Razmerje na podlagi leasinga med dobaviteljem in uporabnikom ima tudi elemente financiranja, kadar dobavitelj predmeta leasinga zagotovi lastna in/ali izposojena sredstva ne samo za financiranje proizvodnje, temveč tudi za financiranje leasinga. Ob tem mora zagotoviti vračanje vloženi sredstev z zaračunavanjem leasing obrokov skozi relativno daljše obdobje. Takšna zgradba financiranja zahteva od dobavitelja zaposlitev pomembnejših sredstev in veliko tveganje, česar proizvodna podjetja niso zmožna prevzeti nase.

### 2.9.1.2 Posredni leasing

Pri posrednem leasingu gre za zapleteno razmerje, ki je sestavljeno iz dveh pogodbenih razmerij in sicer:

- prodajne pogodbe med dobaviteljem predmeta leasinga in leasing podjetjem oziroma dajalcem leasinga in
- pogodbe o leasingu med dajalcem leasinga in jemalcem leasinga oziroma uporabnikom predmeta leasinga.

Pri prodajni pogodbi dobavitelj in leasing podjetje določita predmet pogodbe, tehnično specifikacijo, roke, dostavo, cene, tehnološke in funkcionalne garancije ter druga potrebna določila na temelju doseženega dogovora med dobaviteljem in uporabnikom predmeta leasinga. Leasing podjetje sklepa prodajno pogodbo z dobaviteljem po prej dogovorjenih pogojev za izročitev in po doseženem soglasju o vseh elementih nakupa oziroma prodaje med dobaviteljem in uporabnikom glede pogojev za dostavo. Šele po doseženem dogovoru rešuje leasing podjetje vprašanje financiranja leasinga (Zidarič, 1994, str. 92).

### 2.9.2 LEASING IN PRODAJNA POGODBA

V praksi pogosto prihaja do zamenjave pogodbe o leasingu in o prodaji. To izenačevanje pa kljub vrsti podobnosti med pogodbama ni upravičeno.

Bistvena razlika med prodajno pogodbo in pogodbo o leasingu je ta, da se pri prodajni pogodbi prenaša lastninska pravica na uporabnika, pri pogodbi o leasingu pa samo ekonomska pravica oziroma pravica do uporabe stvari, ki se daje v leasing. Pri pogodbi o leasingu ostane dajalec leasinga pravni lastnik predmeta leasinga do konca njegove uporabe in dokler jemalec leasinga ne izkoristi pogodbeno dogovorjene pravice do morebitnega odkupa. Del pogodbe o leasingu, ki ureja pravico jemalca leasinga do odkupa po končani dobi uporabe, lahko obravnavamo kot predpogodbo o nakupu ali pa samo v tem delu kot kupoprodajno pogodbo, vendar z velikimi omejitvami, saj pri navadni pogodbi o posrednem finančnem leasingu dajalec leasinga ne prevzema nikakršnih izpolnitvenih, jamčevalnih in podobnih obveznosti, temveč jih v celoti prenaša na jemalca leasinga. Pri pogodbi o nakupu prodajalec prevzema te obveznosti.

Problem pri prodajni pogodbi se pojavi, če je pogodba sestavljena tako, da vsebuje klavzulo o zadržku lastninske pravice, s katero se želi prodajalec zaščititi pred morebitnim kupčevim neplačilom prodajne cene. Zadržek lastninske pravice se sklene do popolnega plačila predmeta pogodbe, pogodba pa je sklenjena v ustrezni notarski obliki kot kupoprodajna pogodba s pridržkom lastninske pravice. Klavzula o pravici jemalca leasinga, da po izteku leasinga odkupi predmet leasinga, pa nima zaščitne funkcije in jemalec leasinga se sam odloči ali bo to pravico izkoristil ali ne.

Pri neposrednem finančnem leasingu, pri katerem je dajalec leasinga istočasno tudi proizvajalec predmeta leasinga, pa je smiselna podobnost za tisti del pogodbe, ko jemalec leasinga izkoristi opcijo odkupa predmeta leasinga, saj jemalec leasinga ne more oziroma se ne sme v celoti izogniti svoji odgovornosti za pravilno in popolno dobavo in izročitev predmeta leasinga. Prav tako se ne more izogniti izpolnitvenim, jamčevalnim, garancijskim in drugim zahtevkom jemalca leasinga v zvezi s predmetom leasinga. Zaradi teh lastnosti bi pogodbo o neposrednem finančnem leasingu lahko deloma oblikovali in presojali po določilih o prodaji s pridržkom lastninske pravice.

V primeru, da postane jemalec leasinga pravni in ekonomski lastnik predmeta leasinga že ob sklenitvi pogodbe in je dogovorjeno le obročno odplačevanje kupnine in dogovorjenih obresti, gre za prodajo na obroke. Nesprejemljivo pa bi bilo obravnavati tipično pogodbo o leasingu kot prodajo na obroke, če je edini razlog za poskus takšne opredelitve odplačevanje obrokov leasinga kot nadomestila za uporabo predmeta leasinga.

### 2.9.3 LEASING IN POGODBA O DENARNEM KREDITU

Podobnost pogodbe o leasingu in pogodbe o denarnem kreditu je le navidezna. Niti poslovni oziroma operativni leasing niti posredni finančni leasing ni prodaja na kredit. Osnovna razlika med leasingom in denarnim kreditom je v namenu strank. S pogodbo o kreditu se banka v skladu z Obligacijskim zakonikom obvezuje, da bo dala uporabniku kredita na razpolago določeno denarno vsoto za določeno obdobje in določen namen, uporabnik oziroma jemalec leasinga pa se obvezuje, da bo banki plačal obresti in vrnil denarno vsoto oziroma glavnico takrat in na takšen način, kot je bilo dogovorjeno v pogodbi. Predmet pogodbe o kreditu predstavlja denar kot potrošna in zamenljiva stvar. Jemalec kredita mora vrniti določeno število denarnih enot, ki jih je vzel na kredit, cena teh denarnih enot pa predstavljajo obresti.

Pri leasingu pa daje dajalec leasinga jemalcu leasinga v uporabo stvar, ne pa denarja. Tudi pri pogodbi o leasingu mora jemalec leasinga vrniti isto stvar, ki jo je vzel v leasing, vendar je le-ta v času uporabe izgubila del svoje vrednosti, predmet se v času trajanja pogodbe izčrpava oziroma popolnoma izčrpa oziroma delno ali popolnoma amortizira. Zato je onemogočena istovrstna ali enako kakovostna vrnitev. Pri kreditu se torej vrača ista vrednost stvari, pri leasingu pa zmanjšana vrednost.

Neposredni finančni leasing med proizvajalcem predmeta leasinga in jemalcem leasinga pa bi lahko obravnavali deloma kot prodajo na kredit oziroma kot blagovni kredit. Pri tem si dajalec leasinga s pridržkom prenosa pravne lastninske pravice zavaruje tveganje do končnega plačila in olajša svoj ekonomski in pravni položaj v primeru predčasnega razdrtja pogodbe o leasingu zaradi bistvenih kršitev pogodbe s strani jemalca leasinga.

Pogodba o denarnem kreditu in pogodba o leasingu se pomembno razlikujeta tudi po tem, da je dajalcu kredita v interesu, da je jemalec kredita sposoben vrniti ob dospelosti kredit vključno s



pripadajočimi obrestmi in stroški. Pri pogodbi o leasingu omenjeno tveganje ne obstaja, saj je dajalec leasinga ves čas trajanja pravni lastnik predmeta, ne glede na zmožnost jemalca leasinga, da po izteku leasinga stvar odkupi.

Leasing in kredit se razlikujeta tudi v pojmovanju pravnega lastništva nad predmetom leasinga oziroma predmetom, kupljenim na kredit. Pri leasingu je pravni lastnik predmeta leasinga dajalec leasinga vse do trenutka odplačila vseh obveznosti do dajalca leasinga. Pri kreditni pogodbi pa jemalec kredita postane lastnik predmeta, katerega kupi na podlagi sredstev kredita, takoj.

Zaradi lastništva predmeta leasinga obstaja poglobljena razlika med leasingom in kreditom v načinu zavarovanja predmeta leasinga oziroma predmeta, kupljenega na podlagi kredita. Pri leasingu že sam predmet leasinga predstavlja zavarovanje v dobi trajanja leasinga, zato ni dodatnih stroškov zavarovanja. Zavarovanje je odvisno od predmeta leasinga. Pri vozilih se zahteva osnovno in kasko zavarovanje, pri opremi pa zavarovanje kraje in požara. Pri kreditni pogodbi pa dajalec kredita svojo terjatev zavaruje še posebej, saj dajalec kredita ni pravni lastnik predmeta. Zavaruje ga s hipoteko oziroma zastavo na predmetu, kupljenim na podlagi kredita (Porta, 2005, str. 4).

Pri pogodbi o denarnem kreditu se za oceno bonitete potencialnega jemalca leasinga upošteva finančna struktura bilance stanja in s tem njegova kreditna sposobnost. Pri pogodbi o leasingu je pomembna predvsem rentabilnost poslovanja oziroma njegova bilanca uspeha. Iz nje mora biti razvidno, da lahko poleg materialnih in ostalih stroškov jemalec leasinga plačuje tudi obveznosti iz leasing pogodbe.

Razlika med leasingom in navadnim kreditom je tudi v obsegu lastne udeležbe oziroma lastnih sredstev, ki jih jemalec pri nakupu vloži v nakup. Pri leasingu je potrebno manj lastnih sredstev, odvisno od vrste in predmeta leasinga, toda običajno je ta delež največ 30%.

#### 2.9.4 LEASING IN NAJEMNO-PRODAJNA POGODBA

Najemno-prodajna pogodba je pogodba, pri kateri pridobi kupec na stvari najemno pravico in postane njen lastnik po izplačilu zadnjega obroka najemnine. To je leasingu podobna pogodba, v primeru, da je v pogodbi o leasingu dogovorjena možnost jemalca leasinga, da ob poteku pogodbenega roka predmet leasinga odkupi. V času trajanja leasinga se mora presojeti razmerje med jemalcem in dajalcem leasinga po določbah, ki veljajo za zakupne pogodbe, določila o možnostih nakupa pa moramo obravnavati kot predpogodbo (Košir, 1987, str 97-98).

#### 2.9.5 LEASING IN RENTING

Izenačevanje leasinga in rentinga izhaja iz nejasnosti angleške terminologije, saj se oba glagola in sicer »to lease« in »to rent« v slovenski jezik prevajata z »najeti«.

Pri rentingu se daje v najem oprema podjetjem in posameznikom predvsem za kratek rok in to v obliki »rent-a-car«. Predmet rentinga so predvsem predmeti, ki se amortizirajo z večkratnim posojanjem različnim uporabnikom. Pri pogodbi o leasingu se da predmet ponavadi v leasing samo enkrat in se popolnoma amortizira že pri enem samem uporabniku. Renting je komercialna storitev in ne finančna tako kot leasing. Obema pogodbama je pravno gledano skupno samo to, da lastništvo predmeta pogodbe ne prehaja na njegovega uporabnika.

## 2.9.6 LEASING IN FAKTORING

Factoring je posebna oblika financiranja gospodarskega subjekta, pri kateri faktor kupuje terjatve. Pogodbena razmerja nastanejo, ko dobavitelj, proizvajalec ali trgovska organizacija izroči predmet pogodbe kupcu in potem odstopi to svojo terjatev factoring podjetju na podlagi sklenjene pogodbe o faktoringu. Faktor prevzame tveganje izterjave plačila. Prodajalcu terjatve tako ni treba skrbeti za izterjavo plačil njegovim kupcem, ampak se ukvarja samo s posli proizvodnje in prodaje. S prodajo svojih terjatev faktorju pride prodajalec terjatve do likvidnih sredstev in si tako zagotavlja finančna sredstva za svoje poslovanje (Berdović, 1991, str. 28).

Factoring ima naslednje vloge: vlogo financiranja, posredniškega jamstva, storitev in prodajno vlogo. Tudi vloge leasinga so podobne: vloga financiranja, tveganja in storitev, kljub temu pa istovetnost med pogodbama ni možna, saj se pravna razmerja pogodbenih strank v leasingu in faktoringu bistveno razlikujejo.

## 2.9.7 LEASING IN ZAKUPNA POGODBA

Veliko avtorjev pogodbo o finančnem leasingu opredeljuje kot tipično zakupno pogodbo v smislu zakonskih definicij, ki veljajo zanjo. Toda pogodbe o finančnem leasingu ne moremo podrediti pravilom, ki veljajo za te vrste pogodb.

Z Obligacijskim zakonikom je zakup opredeljen kot pravni posel, pri katerem se dajalec zakupa zaveže, da bo predal določeno stvar v uporabo jemalcu zakupa, le-ta pa mu je za to dolžan plačati določeno zakupnino in stvar uporabljati kot dober gospodar. Dajalec zakupa prevzema tudi obveznost, da bo zakupljeno stvar izročil v dobrem stanju, jo med zakupom vzdrževal in po potrebi tudi popravljaj.

Bistvene razlike med leasingom in zakupom so:

- pri leasingu po izteku pogodbe obstaja možnost odkupa predmeta leasinga ali obnovitev pogodbe, medtem ko zakup te možnosti ne predvideva;
- zakup omogoča dajanje zakupljene stvari v podzakup, leasing pa to možnost (subleasing) praviloma izključuje;
- pri zakupu obstaja samo eno pogodbeno razmerje, vendar dva subjekta, medtem ko pri posrednem leasingu nastopajo trije pravni subjekti, oblikujeta pa se dve

- pravni razmerji, povezani v celoto, vendar obstoj enega predpostavlja tudi obstoj drugega in obratno;
- rok trajanja zakupa je lahko določen ali nedoločen, rok trajanja leasinga pa mora biti določen.

## SKLEP

Leasing sem v diplomskem delu opredelila kot obliko financiranja, ko dajalec leasinga kupi ali proizvede predmet leasinga in ga da jemalcu leasinga v uporabo, ta pa zanj plačuje najemnino, skladno s pogodbo o leasingu. Danes je leasing poleg posojila ena izmed nepogrešljivih sestavin finančnega sistema.

Ena izmed glavnih delitev leasinga je delitev na operativni in finančni leasing. Oba imata svoje prednosti (razpolaganje z najnovejšo opremo, odplačilo iz tekočega poslovanja, lažje vračunavanje stroškov glede na višino najemnine) in slabosti (nekoliko dražji vir financiranja v primerjavi s posojilom, nezmožnost prodaje predmeta leasinga na sekundarnem trgu).

V zadnjem času je na slovenskem leasing trgu opazno večje povpraševanje podjetij po storitvi prodaj in najemi oziroma »*sale and lease back*«. Omenjene spremembe se dogajajo predvsem zaradi prihajajoče finančne krize. Pri storitvi »*sale and lease back*« stranka leasing hiši proda premoženje ali nepremičnino in jo sočasno vzame na leasing. Takšno transakcijo lahko opredelimo kot kombinacijo hkratnega dezinvestiranja in investiranja. Jemalec leasinga si na ta način poveča likvidnost, pridobi sredstva za financiranje lastnih naložb ali se razbremenijo dolgov.

Iz diplomskega dela smo spoznali, da je temeljno bistvo leasinga ločitev pravnega lastništva in pravice ekonomske uporabe. Jemalec leasinga v leasing poslu ima zato v primerjavi z drugimi oblikami zadolževanja šibkejšo pozicijo, saj ni pravni lastnik predmeta leasinga. Po drugi strani pa lastništvo prinaša imetnikom vedno več negotovosti.

Za leasing se marsikatero podjetje odloči zato, ker ne razpolaga z zadostno količino denarja in zaradi preslabe bonitetne ocene nima možnosti pridobiti denarja s posojilom, razpoložljiva denarna sredstva pa potrebuje za tekoče poslovanje, kot je plačilo materiala in delavcev. Leasing je predvsem primeren za financiranje manjših in srednje velikih podjetij, ki so manj znana in imajo zato slabšo boniteto. Presoja bonitete komitentov, ki se odločajo za leasing je manj stroga, zato je ta oblika financiranja lažje dostopna, postopki za pridobitev so manj zapleteni in hitrejši kot pri drugih oblikah financiranja. Zato v takšnih razmerah za mnoge potencialne jemalce leasinga dileme »ali leasing ali bančni kredit« enostavno ni, ker obstaja leasing edina učinkovita in dosegljiva oblika financiranja.

Za leasing se odločajo tudi komitenti s primernimi bonitetami, saj so leasing hiše pri odobravanju aranžmajev praviloma bolj prilagodljive in nimajo tako strogih zahtev pri zavarovanju terjatev kot banke, saj ji določeno varnost predstavlja že lastništvo nad predmetom leasinga.

V Sloveniji se investitorji manj poslužujejo leasinga v primerjavi z ostalim svetom, vendar se počasi približuje evropskemu trendu. V zadnjem času je predvsem opazna velika rast leasinga nepremičnin, kar je odraz večje živahnosti na trgu nepremičnin.

## LITERATURA IN VIRI

1. Ang, J. & Peterson, P. P. (1984, september). The Leasing Puzzle. *The journal of finance*, 1055-1065.
2. Baxendale, S. J. & Stout, W. D. (2006, julij). Auto lease vs. purchase: Guidance for business owners. *Practical tax strategies*, 16, 9-24.
3. Birkland, C. (2001, marec). Leasing is an option. *Fleet equipment*, 4, 41-44.
4. Brealey, R. & Young, C. (1980, december). Debt, taxes and leasing: A note. *Journal of Finance*, 35 (5), 1245-1250.
5. Cahill, D. (2006, julij). The advantages of leasing. *Nursing homes*, 2, 8-9.
6. Car, I. (1997). *Lizing kot način financiranja z analizo stroškov ter pravnim vidikom*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Dasgupta, S., Siddarth, S. & Silva-Risso, J. (2007, avgust). To lease or to buy? A structural model of a consumer's vehicle and contract choice decisions. *Journal of marketing research*, 13, 490-502.
8. Desai, P. & Purohit, D. (1998, november). Leasing and Selling: Optimal Marketing Strategies for a Durable Goods Firm. *Management science*, 44 (11), 19-34.
9. Filipič, D. & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
10. Finančni trgi (2006, januar). Banka Slovenije. Najdeno 30.08.2008 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/financni-sistem.asp?MapaId=232#>
11. Fleming, M. J. (1999, september). Helping small business discover the benefits of equipment leasing. *The national public accountant*, 3, 17-19.
12. Gerbec, F. & Košir, B. (1999). *Pogodbe o leasingu*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
13. Grant, R. & Gent, D. (1992). *Asset finance and leasing handbook*. Cambridge: Woodhead-Faulkner.
14. Hafner, A. (2006, 05. julij). Pri nakupu avtomobila je lizing dražji od posojila. *Finance*, št. 127/2006. Najdeno na spletnem naslovu <http://www.finance.si/157367>.

15. Hafner, A.(2008, 19.maj). Prodaj in najemi: preprosteje do virov. *Finance*, št. 094/2008. Najdeno 20.05.2008 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/213246>.
16. Hendel, I. & Lizzeri, A. (2002, februar). The Role of Leasing under Adverse Selection. *Journal of political economy*, 110 (1), 113.
17. Hypo Alpe-Adria-Bank: Leasing. Najdeno 20.05.2008 na spletnem naslovu <http://www.hypo-alpe-adria.si/si/cms/Leasing/home.nsf>
18. Jakin, A. (2005). *Leasing v Sloveniji*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Kranjec, S. (2005, 05. september). Leaseurope-evropsko krovno združenje in lobist. *Finance*, št. 171/2005. Najdeno 05.09.2008 na naslovu <http://www.finance.si/130114>.
20. Krshnan, V.S. & Moyer, C.R. (1994). Bankruptcy Costs and the Financial Leasing Decision. *Financial Management*, 31-42.
21. Lasfer, M.A. & Levis, M. (1998). The Determinants of the Leasing Decision of Small and Large Companies. *European Financial Management*.
22. Martinčič, T.(1999). »Risk management« v lizingu s primeri iz poslovanja družbe LB *leasing d.o.o.*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. Mehran, H., Taggart, R.A. & Yermack, D. (1999). *CEO ownership, leasing, and debt financing*. *Financial management*.
24. Mervar, M. (1991). *Leasing kot posebna metoda financiranja*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
25. Miller, M.H. & Upton, C.W. (1976, junij). Leasing, buying, and the cost of capital services. *The journal of finance*, 761-786.
26. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
27. Poročilo o finančni stabilnosti (2008,maj). Banka Slovenije. Najdeno 10.09.2008 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?MapaId=285>
28. Porta, A. (2005). *Tveganje lizingodajalca pri lizingu*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
29. Repovž, L. & Peterlin J. (2000). *Financiranje*. Koper: Visoka šola za management.

30. Senica, G. (2003). *Leasing kot način financiranja nepremičnin*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
31. Slovenski računovodski standardi 2006. Najdeno 15.12.2008 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/publikacije/index.php>
32. Smith, C.W. & Wakeman, L. M. (1985, julij). Determinants of Corporate Leasing Policy. *The journal of finance*, 895-908.
33. Solheim, M. (2008, oktober). What you need to know about leasing a car now. *Kiplinger's personal finance*, 1, 90.
34. Stupica, M. (2005). *Denar, denar, denar*. Lesce: Založba Legat.
35. ŠUSS, arhiv. Kako sloveniti izraz leasing. Najdeno 15.11.2008 na spletni strani <http://www2.arnes.si/~lmarus/suss/arhiv/suss-arhiv-000227.html>.
36. Tolbert, S. H. & Wood, C. P. (2007). Leasing vs. owning a medical office: An analytical model. *Journal of health care finance*, 10, 71-80.
37. Turk, S. (2001). *Leasing kot oblika financiranja s poudarkom na leasingu vozil*. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
38. Tvegani kapital. Najdeno 15.11.2008 na spletni strani [www.poslovniangeli.si](http://www.poslovniangeli.si).
39. Wolfe, D. (2008). Leasebacks: Looking at tech to free up cash. *American banker*.
40. Yan, A. (2006, september). Leasing and debt financing: Substitutes of complements? *Journal of financial and quantitative analysis*, 23, 709-731.
41. Žerjal, J. (2005). *Primerjava financiranja stanovanjskih nepremičnin z leasingom in posojilom*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
42. Žnidar, T. (2003). *Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

## SLOVAR ANGLEŠKIH IZRAZOV

**Leasing, to lease, lease** - Pomeni zakup premočnine ali nepremočnine, ki lahko preide v last zakupnika po plačilu določene zakupnine. V Slovarju slovenskega knjižnega jezika in v Slovenskem etimološkem slovarju se uporablja beseda lizing in dopuščata uporaba tudi leasing za slovensko besedo zakup. Ta izraz je pomensko težko prevedljiv oziroma neposredno skoraj neprevedljiv.

**Factoring** – Slovenski izraz je odkup terjatev. Je moderna finančna storitev, ki podjetju omogoča predčasno financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih in nezapadlih terjatev v korist finančne ustanove.

**Venture capital** – tvegani kapital, je posebna oblika lastniškega kapitala zasebnikov ali investicijskih podjetij, vložen v posameznika, ki ima idejo oziroma patent, ki ima potencial. Ponavadi so ti posamezniki mlada in hitro rastoča podjetja.

**Know-how** - izkušnost, izkustvo, sposobnost, znanje.

**Charter** - najeti, naročiti (ladjo, letalo)

**Sale and lease back** – Slovenski izraz je prodaj in najemi nazaj. Gre za poseben pravni posel, pri kateri lastnik določeno investicijsko dobrino, ki jo še vedno uporablja, najprej proda dajalcu najema, ta pa mu jo s pogodbo o finančnem najemu preda nazaj v uporabo.

**Pay as you earn** – sistem sprotnega plačevanja. V leasing poslu to pomeni, da plačujemo najemnina v obdobju, ko ustvarimo prihodek in ne vnaprej.

**Renting, to rent** - najem, najemnina ali zakup, zakupnina

**Rent-a-car** – izposojevalnica avtomobilov