UNIVERZA V LJUBLJANI

EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

LIZING V SLOVENIJI TER PRIMERJAVA Z EVROPO

Ljubljana, julij 2008 DAMJANA JAMŠEK

IZJAVA

Študentka Damjana Jamšek izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Andreje Cirman, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 8.7.2008 Podpis: _____

KAZALO

UVOD **1**
1 LIZING **1**
2 ZAČETKI LIZINGA V SVETU **2**
3 VRSTE LIZINGA **3**
3.1 Finančni lizing **3**
3.2 Operativni lizing **5**
3.3 Prodaja in povratni lizing **6**
4 DAVČNI IN RAČUNOVODSKI VIDIK **7**
4.1 Finančni lizing **7**
4.2 Operativni lizing **9**
4.3 Prodaja in povratni lizing **9**
5 PREDNOSTI IN SLABOSTI LIZINGA **10**
5.1 Prednosti lizinga z vidika lizingodajalca **10**
5.2 Slabosti lizinga z vidika lizingodajalca **11**
5.3 Prednosti lizinga z vidika lizingojemalca **11**
5.4 Slabosti lizinga z vidika lizingojemalca **12**
6 TVEGANJA PRI LIZINGU **13**
6.1 Kreditno tveganje **13**
6.2 Valutno tveganje **16**
6.3 Obrestno tveganje **17**
6.4 Likvidnostno tveganje **17**
6.5 Operativno tveganje **18**
7 PRIMERJAVA LIZINGA IN KREDITA **18**
8 TRG LIZINGA **20**
8.1 Slovenija **20**
8.1.1 Združenje lizing podjetij Slovenije in Združenje bank Slovenije (odbor za lizing) *20*
8.1.2 Tržni deleži slovenskih lizing podjetij *21*
8.1.3 Struktura lizing dejavnosti slovenskih lizing podjetij *23*
8.2 Evropa **30**
8.2.1 Multilease *30*
8.2.2 Leaseurope *31*
8.2.2.1 Struktura lizinga Leaseurope *32*
8.3 Primerjava Evrope s Slovenijo **36**
SKLEP **39**
LITERATURA IN VIRI **42**

KAZALO SLIK

Slika 1: Tržni deleži slovenskih lizing podjetij v letu 2007 21
Slika 2: Rast lizinga (v %) v Sloveniji v obdobju 2001 - 2007 23
Slika 3: Obseg sklenjenih lizing poslov (v mio €) v obdobju 2000 - 2007 24
Slika 4: Struktura lizinga v Sloveniji v letu 2007 25
Slika 5: Lizing premičnin (v mio €) vodilnih lizing podjetij po obsegu v letu 2006 in 2007 .. 26
Slika 6: Struktura lizinga premičnin v Sloveniji v letu 2007 27
Slika 7: Lizing nepremičnin (v mio €) vodilnih lizing podjetij po obsegu v letu 2007 in 2006 28
Slika 8: Struktura lizinga nepremičnin v Sloveniji v letu 2007 29
Slika 9: Rast lizinga (v %) članic Leaseurope v obdobju 2001 - 2006 32
Slika 10: Obseg (v mrd €) sklenjenih lizing poslov članic Leaseurope v obdobju 2000 - 2006 33
Slika 11: Struktura članic Leaseurope glede na obseg sklenjenih lizing poslov v letu 2006... 34
Slika 12: Obseg lizinga premičnin (v mio €) v letu 2006 35
Slika 13: Struktura lizinga nepremičnin članic Leaseurope v letu 2006 35
Slika 14: Delež lizing poslov v bruto investicijah (v %) v obdobju 2000 - 2006 36
Slika 15: Delež lizinga v BDP nekaterih članic Leaseurope v letu 2006 37
Slika 16: Struktura lizinga premičnin (v %) v Evropi (notranji krog) in Sloveniji (zunanji krog) v letu 2006 38
Slika 17: Struktura lizinga nepremičnin (v %) v Evropi (notranji krog) in Sloveniji (zunanji krog) v letu 2006 39

KAZALO TABEL

Tabela 1: Bonitetni razredi za podjetja glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost .. 15
Tabela 2: Primerjava lizinga za podjetje s slabšo in za podjetje z boljšo bonitetno oceno..... 15
Tabela 3: Tržni deleži slovenskih lizing podjetij v obdobju 2005-2007 in obseg lizing poslov v letu 2007 22
Tabela 4: Struktura lizinga glede na vrsto opreme v letu 2006 in 2007 24
Tabela 5: Struktura lizinga glede na sektor v letu 2006 in 2007 25
Tabela 6: Struktura lizinga glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007 26
Tabela 7: Struktura lizinga premičnin glede na dejavnost lizingojemalcev v letu 2006 in 2007 27
Tabela 8: Struktura lizinga premičnin glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007 28
Tabela 9: Struktura lizinga nepremičnin glede na sektor v letu 2006 in 2007 29
Tabela 10: Struktura lizinga nepremičnin glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007 30
Tabela 11: Obseg sklenjenih lizing pogodb (mio €) v obdobju 2004 - 2006 34
Tabela 12: Primerjava nekaterih članic Leaseurope v letu 2006 37

UVOD

Lizing se je kot gospodarska kategorija pojavil v Evropi ob koncu prejšnjega stoletja, velik razvoj pa zaznamo zlasti po letu 1990, ko so se zgodile drastične politične in ekonomske spremembe. Prepoznavna in uveljavljena finančna dejavnost postaja vedno bolj tudi v Sloveniji, kjer se vse bolj enakovredno meri z drugimi sodobnimi oblikami financiranja. Še zlasti se uveljavlja kot dopolnilna ali alternativna oblika financiranja v odnosu do bančnih kreditov tako na področju financiranja premičnin kot tudi nepremičnin. Ustanavljajo se močna lizing podjetja, katerih kapital je začel tekmovati s kapitalom drugih finančnih institucij, predvsem bank in zavarovalniških organizacij.

Namen mojega diplomskega dela je predstaviti lizing, kot obliko financiranja, prikazati zakaj je zanimiv tako za pravne kot za fizične osebe ter zakaj se jih vse več odloča zanj in ne za posojilo ali nakup. Cilj diplomskega dela je analizirati trg lizinga v Sloveniji in Evropi ter ju med seboj primerjati.

Tema, ki sem jo izbrala za diplomsko delo, bo pokazala na kakšen način si lahko za določen čas ali za vedno privoščimo nekaj, kar smo si vedno ali v trenutku zaželeli. Diplomsko delo sem razdelila na teoretični in empirični del. Najprej sem opredelila lizing kot pojem ter navedla njegove začetke. Tretji del je namenjen opredeljevanju različnih vrst lizinga, in sicer sta najpogostejša operativni in finančni, katera bosta zaradi pomena tudi najobsežnejša. Lizing je vse konkurenčnejši kreditu tudi z davčnega vidika, katerega sem skupaj z računovodskim vidikom, opredelila v četrtem delu diplomske naloge. Sledi opredelitev prednosti in slabosti lizinga, tako z vidika lizingodajalca kot lizingojemalca. Teoretični del sem zaključila z vrstami tveganj pri lizingu ter na koncu primerjala lizing s kreditom.

Sledi empirični del, katerega sem razdelila na tri dele. Prvi del sem namenila analizi trgu lizinga v Sloveniji, in sicer sem primerjala leto 2007 z letom 2006, v drugem delu sem analizirala trg lizinga v Evropi za leto 2006 glede na leto 2005. V zadnjem, empiričnem delu, sem primerjala trg lizinga v Sloveniji in Evropi. Diplomsko delo sem zaključila s sklepnimi ugotovitvami.

1 LIZING

Ko želimo kupiti izdelek, ki ga ne zmoremo ali ne želimo plačati z gotovino, se vprašamo, katera oblika financiranja je najugodnejša. Poleg najema kredita se vse bolj ponuja tudi lizing, ki je v Sloveniji postal že uveljavljena oblika financiranja nakupa in najema opreme, voznega parka in nepremičnin za podjetja. V zadnjih letih pa ponudniki vedno bolj nagovarjajo tudi potrošnike – fizične osebe.

Kaj sploh pomeni beseda lizing? Beseda lizing izvira iz angleškega glagola *to lease*, kar pomeni dati v najem ali najeti. V Sloveniji ima različne nazive, in sicer ji računovodje pravijo najem, uredba o klasifikaciji dejavnosti pa ji pravi zakup. Ni popolni najem in ni popolno posojilo, čeprav ima elemente obeh.

Lizing je posebna oblika financiranja nakupa, pri katerem lizingodajalec kupi predmet lizinga po izbiri lizingojemalca ter mu ga da v uporabo. Slednji zanj plačuje najemnino v skladu z lizing pogodbo. Ves čas trajanja lizing pogodbe je lastnik predmeta lizingodajalec. Ob poteku pogodbenega razmerja lahko lizingojemalec predmet pogodbe tudi odkupi.

Po vsem svetu je preizkušena in uveljavljena oblika nakupa poslovnih sredstev, nepremičnin, opreme, vseh vrst vozil in plovil. Je ena najbolj fleksibilnih oblik financiranja, ki upošteva želje, potrebe in zmožnosti lizingojemalca ter predstavlja hiter dostop do potrebnih sredstev. Predmet nakupa je istočasno tudi zavarovanje financiranja. Lizing obroki so skozi celo obdobje financiranja praviloma enaki in tako povsem predvidljivi.

Mednarodna finančna korporacija opredeljuje lizing kot pogodbeni dogovor med dvema stranema, ki na eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge, v zameno za periodična plačila ali najemnine za določen čas. Lizingodajalec je stran, ki prejema plačila za najemnino v zameno za prenos pravice do uporabe sredstev. Lizingojemalec pa je stran, ki se pogaja za uporabo sredstev in plačuje najemnino lizingodajalcu (Crabello, 1993, str. 1).

2 ZAČETKI LIZINGA V SVETU

Prvi zabeleženi najem osebnega imetja sega v 18. stoletje, in sicer v ZDA. Najemali so konje, tovorne in vprežne vozove konjskih hlevov. Največji porast najemnih poslov v ZDA, pa je povzročila železniška industrija, saj so železniška podjetja iskala poti, ki bi jim omogočale uporabo vagonov do dobaviteljev blaga. To je za investitorje pomenilo nov dobiček, saj so priskrbeli financiranje lokomotiv in vagonov s kreditiranjem opreme. Te kredite so urejale banke ali finančne ustanove, katere so tudi zastopale pravico do povračila glavnice in obresti od investiranega zneska. Zaradi želje po kratkoročni uporabi vlakov so nastale pogodbe, po izteku katerih, naj bi bil vlak vrnjen podjetju, ki je sklenil najemno pogodbo in tako še vedno ostal lastnik. Ti posli so temelj najemu, danes poznan kot poslovni najem. Konec 19. stoletja je prišlo do porasta najema avtomobilov. Začetnik najema avtomobilov je bil Zollie Frank, trgovec iz Chicaga, ki je nudil najem in kreditiranje avtomobilov. Prvo podjetje za najem avtomobilov pa je nastalo leta 1918 (Sivka, 2002, str. 2-3).

Velika Britanija je zaradi razvoja poljedelske, rokodelske in transportne industrije ter širjenja

železniških prog v začetku 19. stoletja, zaznamovala velik porast v količini in vrstah najema opreme. Prva železniška podjetja so priskrbela le tračnice in nato zaračunavala uporabnikom stroške prevoza. Mnogi podjetniki so to izkoristili za oskrbovanje posameznih železniških podjetij in neodvisnih odpravnikov blaga z lokomotivami in vagoni (Sivka, 2002, str. 3).

V Nemčiji je bilo konec leta 1962, s strani nemških finančnih institucij in US Leasing Corporation, ustanovljeno prvo podjetje Deutsche Leasing G.m.b.H. v Dusseldorfu, ki se je ukvarjalo z najemom nepremičnin. V Švici je bilo prvo tako podjetje ustanovljeno leta 1958, in sicer se je imenovalo Leasing A.G., s sedežem v Baslu. Poznali so specifične vrste najema pisarniških in gradbenih strojev, radijskih in televizijskih aparatov, šivalnih strojev itd.. V nekdanji Sovjetski Zvezi je delovalo podjetje Prokat, ki se je ukvarjalo z najemom domače industrijske opreme (Sivka, 2002, str. 3).

V Sloveniji je v obdobju od leta 1911 do leta 1942 prišlo do sklepanja prvih lizing pogodb za čevljarske stroje med tovarno Peko in avstrijskim podjetjem Osterreichische Vereinigte Schumaschienen G.m.b.H. ter nemškim podjetjem Deutsche Vereinigte Schumaschienen G.m.b.H. V začetku 70-ih se je pojavil najem računalniške opreme in letal, potem pa je zaradi visoke inflacije in strogih predpisov stagniral. Leta 1989 je bilo ustanovljeno prvo lizing podjetje KBM Leasing Maribor. Lizing je pri nas ponovno zaživel v začetku 90-ih let z osamosvojitvijo in liberalizacijo ekonomske zakonodaje (Porta, 2005, str. 13-14).

3 VRSTE LIZINGA

Podjetja in posamezniki morajo zaradi vse hitrejšega razvoja tehnologije v svetu iskati sodobnejše oblike financiranja sredstev. Ena izmed teh oblik je tudi lizing. Različne potrebe na trgu silijo lizingodajalce na prilagajanje, zato avtorji za delitev lizinga uporabljajo različna merila, kot so geografski prostor, časovna dimenzija, obseg poslov, posamezni udeleženci, uporabniki lizinga itd.

Največkrat uporabljena in najpomembnejša razvrstitev lizinga z vidika računovodskega izkazovanja najema, opredeljena tudi v Slovenskih računovodskih standardih (v nadaljevanju SRS), je delitev na finančni lizing in poslovni najem. Znotraj teh dveh vrst lizinga, sta se razvila še operativni najem z vključenimi dodatnimi storitvami ter finančni lizing z ostankom vrednosti, ki se vedno bolj uporabljata tudi v Sloveniji. Predstavila bom tudi relativno novo obliko lizinga, in sicer prodajo in povratni odkup. Obstaja še več vrst lizinga, katere razvijajo in poimenujejo posamezne lizing hiše glede na njihove ugodnosti predmetov lizinga.

3.1 Finančni lizing

Finančni lizing je primeren za fizične osebe, zaradi enostavnosti in dostopnosti ter za pravne osebe, ki z investiranjem v osnovna sredstva skrbijo za svojo konkurenčnost, bančne kredite pa uporabljajo kratkoročno za obratna sredstva. Finančni lizing se kot dolgoročni vir financiranja uporablja zlasti, ko lizingojemalec pričakuje, da bo predmet lizinga potreboval celoten čas njegove življenjske dobe in ko je predmet lizinga oblikovan in izdelan posebno za potrebe uporabnika. Lizingojemalec se bo odločil za financiranje s finančnim lizingom tudi v primeru, ko pričakuje, da predmet lizinga ne bo tehnološko zastarel in da se njegova cena v času lizinga ne bo bistveno spremenila. Prednost finančnega lizinga je tudi v poznavanju stanja finančnih sredstev podjetja v prihodnosti, saj tu poznamo višino obrokov lizinga, ki so v naprej določeni. Zato se podjetje odloči za finančni lizing v primeru, ko je natančno poznavanje stanja sredstev podjetja v prihodnosti bolj pomembno od špekulativnih pričakovanj pri prihodnjem gibanju stroškov kapitala (Bergant, 1995, str. 28).

Lizingojemalec ima možnost, da pridobi v uporabo pogodbeni predmet za daljši del njegove življenjske dobe. Sama doba financiranja lizinga je odvisna od predmeta in bonitetne ocene lizingojemalca. Za fizične in pravne osebe lahko doba financiranja za vozila traja do 7 let. Pri nepremičninah je za fizične osebe možno tudi do 25 let, za pravne osebe pa do 15 let. Že ob sklepu lizing pogodbe se odloči, da želi na koncu odplačilne dobe, z odkupom lastniške opcije postati pravni lastnik predmeta pogodbe. Lizingojemalec s postopnim odplačevanjem lizing obrokov na koncu pride do lastništva predmeta, katerega je sam izbral oz. katerega je po njegovem naročilu kupil lizingodajalec. Kar pomeni, da je lizingodajalec pravni lastnik lizing predmeta pogodbe do poplačila vseh lizing obrokov ter odkupne opcije. Vse stroške povezane z vzdrževanjem in zavarovanjem predmeta lizinga, običajno nosi lizingojemalec, kar poveča stroške finančnega lizinga v primerjavi z operativnim lizingom.

Finančni lizing vključuje lizing:

- osebnih vozil s 3% ali povečano odkupno opcijo,
- komercialnih vozil (tovorna in kombinirana vozila ter avtobusi),
- proizvodne opreme (npr. obdelovalni stroji in naprave, tiskarski stroji, gradbena oprema in mehanizacija, medicinska in veterinarska oprema itd.),
- računalniške opreme,
- plovil in
- nepremičnin.

Pogodba o finančnem lizingu določa tudi opcijo ob poteku lizinga. Le-ta lahko vsebuje obnovitev pogodbe za še eno dobo ali pa odkup predmeta lizinga. Če lizingojemalec ne izkoristi možnosti, lahko lizingodajalec obdrži opremo v svoji lasti in je v tem primeru opravičen do preostale vrednosti (Van Horne, 1992, str. 504). Bistvena značilnost finančnega lizinga je v tem, da lizingojemalec ne more razdreti pogodbe pred iztekom lizing obdobja,

lizingodajalec pa to lahko stori samo v primeru, da lizingojemalec ne izpolnjuje svojih obveznosti.

Finančni lizing z ostankom vrednosti je oblika lizinga, ki omogoča uporabo premičnine in nepremičnine ob plačevanju nižjih mesečnih obrokov. Ti so nižji zaradi odplačevanja manjšega dela glavnice. Višji ko je ostanek vrednosti in daljši ko je čas lizinga, nižji so mesečni obroki. Ostanek vrednosti ne sme presegati predvidene tržne vrednosti premičnine ob izteku pogodbe (Finančni lizing z ostankom vrednosti, 2007).

Ob izteku pogodbenega razmerja pa imajo lizingojemalci naslednje možnosti:

- odkupijo predmet za pogodbeno določen ostanek vrednosti,
- podaljšajo pogodbo na osnovi pogodbeno določenega ostanka vrednosti,
- vrnejo predmet lizinga lizingodajalcu na podlagi posebnega dogovora.

3.2 Operativni lizing

V svetu danes uporabnikom sredstev velik problem predstavlja njihova hitra zastarelost, zaradi hitrega razvoja sodobnejše tehnologije. To pa lastnikom ne omogoča popolnega izkoristka sredstev, kar povzroči padec produktivnosti, zaostanek v razvoju, nekonkurenčnost, kar lahko na koncu povzroči propad podjetja oz. posameznika.

To je posledično pripeljalo do tega, da v razvitih državah lastništvo nad sredstvi ni več pomembno, pomembna je samo njihova uporaba. Sredstva se morajo čim bolj izkoristiti in s tem zmanjšati poslovna tveganja, ki so s tem povezana. To jim je omogočeno z operativnim lizingom oz. poslovnim najemom, kot ga imenujejo SRS.

Operativni lizing je primeren predvsem za uporabnike, ki želijo predmet lizinga uporabljati zgolj za določeno obdobje in jih nakup ali lastništvo tega predmeta po preteku lizing pogodbe ne zanimata. Primeren je predvsem za samostojne podjetnike in podjetja in ne toliko za fizične osebe, saj jim je omogočena uporaba točno izbranega lizing predmeta za točno določeno in vnaprej dogovorjeno obdobje.

Pri tej vrsti lizinga je čas veljavnosti pogodbe krajši od uporabne življenjske dobe predmeta lizinga in zato tudi stroški v lizing dane opreme praviloma niso v celoti pokriti z obročnimi odplačili lizingojemalca. Lizingodajalec si z enkratnim lizingom ne more povrniti svoje naložbe v sredstvo lizinga in doseči zahtevane stopnje donosa. Z namenom, da bi dosegel pričakovano stopnjo donosa na svoj kapitalski vložek, odda sredstvo v lizing večkrat ali pa ga še pred iztekom življenjske dobe proda. Torej se ne sme zanašati samo na dobiček, ki ga prinašajo lizing obroki, temveč mora iskati tudi možnost izvajanja nadaljnjih lizing poslov ali prodaje premoženja ob koncu lizing obdobja. Za lizingodajalca je operativni lizing

sprejemljiv samo v primeru, če ima predmet zagotovljeno sekundarno tržno vrednost. Operativni lizing običajno zahteva od lizingodajalca, da nosi tudi stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta ter tveganje v zvezi s tehnološkim zastaranjem opreme (Lampič, 1997, str. 13). Lizingodajalec ostaja pravni in ekonomski lastnik do poplačila vseh obveznosti. Doba operativnega lizinga ne sme biti daljša od 75% življenjske dobe predmeta lizinga.

Ob izteku pogodbenega razmerja lahko lizingojemalec pogodbeni predmet vrne ali pa se z lizingodajalcem dogovori za kake druge opcije, kot so na primer odkup, podaljšanje in podobno. Pri značilnostih operativnega lizinga velja omeniti tudi običajno neomejene možnosti preklica pogodbe z običajnimi odpovednimi roki. S takim načinom financiranja lahko usklajujemo želje in zahteve glede vedno večje ponudbe na trgu.

Operativni lizing z vključenimi dodatnimi storitvami (ang. *full service leasing*) je nadgradnja operativnega lizinga, ki se uporablja predvsem za avtomobile. Storitev, ki vključuje tudi svetovanje pri oblikovanju voznega parka podjetja, registracijo in zavarovanja vozil, vzdrževanje (redni servisi in popravila v primeru okvare ali poškodbe vozila), pnevmatike (redne zamenjave in hramba), 24 urno pomoč na cesti doma in v tujini, servis goriva, nadomestno vozilo in analize voznega parka na internetu. Prednost takega najema avtomobila v primerjavi z drugimi oblikami financiranja voznega parka so številne, najpomembnejše pa so gotovo te: lizing obrok je vnaprej določen in fiksen za celotno obdobje najema, kar omogoča enostavno planiranje stroškov voznega parka, saj so vsi stroški uporabe (vzdrževanje, servisi, popravila, pnevmatike, nadomestno vozilo) vključeni v mesečni obrok. Breme lastništva in ekonomskih tveganj (tržna vrednost vozila po preteku najema, nenačrtovani oz. visoki stroški vzdrževanja in podobno) prevzame lizingodajalec, vozni park pa za lizingojemalca ne predstavlja zahteve vezave sredstev, investicije, ampak predstavlja mesečni operativni strošek poslovanja (Jezovšek, 2006, str. 69).

3.3 Prodaja in povratni lizing

V Evropi sicer veliko bolj pogost način financiranja kot pri nas, je financiranje s prodajo in povratnim odkupom (ang. *sale and lease back).* Ta storitev je namenjena razmeroma novim in manjšim podjetjem, ki drugače težje pridejo do ugodnih finančnih virov, pa tudi srednjim in velikim podjetjem z dobro boniteto. Osnovno sredstvo se ob izpolnjevanju pogojev za odobritev lizinga obravnava kot zavarovanje posla.

Lastnik predmeta lizinga proda osnovno sredstvo lizingodajalcu za dogovorjeno kupnino, ta pa ga isti pravni osebi ponovno odda nazaj v najem po principu finančnega ali operativnega lizinga. Pravno lastništvo tako preide na lizing podjetje, medtem ko ostane ekonomski uporabnik lizingojemalec. S tem je podjetju omogočena pridobitev dodatnih sredstev za obratna sredstva, potrebna za povečanje obsega poslovanja, nove investicije, refinanciranje

drugih virov financiranja z neugodno ceno ali ročnostjo (Tifengrabner, 2007, str. 25-26).

Reprogramiranje obstoječih obveznosti skozi prodajo in povratnim nakupom lahko pokaže na skrite rezerve podjetja skozi rast vrednosti nepremičnin v preteklosti ter tako omogoča znižanje ravni zadolženosti. Ker je praviloma dolgoročne narave, omogoča tudi pridobitev likvidnostno manj obremenjujočega financiranja.

Tako pridobljena sredstva omogočajo tudi investiranje izven Slovenije. V Sloveniji so obrestne mere na evropskem nivoju, torej nižje kot v državah vzhodno od nas, kamor naša podjetja najagresivneje prodirajo, tako pridobljena sredstva omogočajo čezmejno financiranje. To pomeni po nižjih stroških, kot veljajo v državah, kjer se investicija realizira. Kljub temu, da je lizing kot način financiranja v tujini bolj pogost, se je stanje v zadnjih letih spremenilo tudi pri nas, kjer je poleg financiranja novogradenj opaziti vedno večje povpraševanje po prodaji in povratnim financiranju (Petrovec, 2007, str. 29).

4 DAVČNI IN RAČUNOVODSKI VIDIK

4.1 Finančni lizing

SRS opredeljujejo finančni najem kot najem, pri katerem se pomembna tveganja in pomembne koristi, povezani z lastništvom nad najetim opredmetenim osnovnim sredstvom, prenesejo na najemnika, pri čemer lastninska pravica lahko preide na najemnika, ali pa tudi ne. Takega najema praviloma ni mogoče enostransko razveljaviti. Najemodajalcu zagotavlja povrnitev naložbe v najem in še dobiček. Opredelitev izhaja iz ekonomsko in ne pravno opredeljene lastnine.

Pri finančnem lizingu se davek na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV) plača v celoti ob sklenitvi pogodbe za celotno obdobje vnaprej, ne glede na čas dejanskega odplačevanja. Pri pravnih osebah in zasebnikih, je glede na predmet lizinga, mogoče financiranje DDV do 120 dni. V primeru nakupa nepremičnine, komercialnih vozil in opreme, tako obračunani DDV za lizingojemalca (pravne osebe in zasebniki) predstavlja vstopni davek in odbitno davčno postavko. V primeru nakupa osebnih vozil (razen za opravljanje obdavčljive dejavnosti – npr. taksi, avtošola) in plovil DDV, ne predstavlja odbitne davčne postavke, ampak se ob sklenitvi lizing pogodbe obračuna na vse obroke in se lahko vanje vračuna.

S 1. januarjem 2007 morajo kupci starih[1] nepremičnin, ki nakup financirajo s finančnim lizingom, ob podpisu pogodbe plačati davek na promet nepremičnin, kateri še vedno zanaša 2% od tržne vrednosti nepremičnine. Do konca leta 2006 se je ta plačal ob plačilu zadnjega obroka lizinga, zdaj pa ta obveznost nastopi že z ekonomskim lastništvom ob podpisu

[1] Stara nepremičnina je takrat, ko je od prve uporabe oziroma vselitve preteklo vsaj dve leti.

pogodbe (Bajec, 2007, str. 60).

Ključne spremembe na področju finančnega lizinga je prinesel Pravilnik o izvajanju zakona o DDV, ki je začel veljati s 1. januarjem 2007. Do zdaj je namreč kupec, ki je nakup nove nepremičnine oz, premičnine financiral z lizingom, poleg DDV na prodajno vrednost, moral plačati tudi DDV na obresti lizinga. Omenjena razlika je največ težav povzročala fizičnim osebam, saj niso mogle poračunati DDV, kar je bilo omogočeno podjetjem. S tem je finančni lizing postal enakovreden kreditu.

Pravilnik je uvedel novost, da se v davčno osnovo ne vštevajo stroški financiranja, če so izkazani ločeno od vrednosti blaga. Določba je zgolj opcijska in le predpisuje pogoj, pod katerim davčni zavezanec lahko izloči stroške financiranja iz davčne osnove. Tako lahko lizingodajalci stroške financiranja prikažejo:

- ločeno na računu in v pogodbi o finančnem najemu - predmet najema je obdavčen kot promet blaga, obresti pa se obravnavajo kot storitev financiranja, ki je v skladu s 4.a točko 44. člena Zakona o DDV-1 oproščena, ali pa
- skupaj z vrednostjo blaga na računu in v pogodbi - stroški financiranja se vključijo v davčno osnovo in so predmet obdavčitve skupaj s predmetom najema.

Oprostitev DDV za obresti, pomeni ugodnejšo kalkulacijo cene za davčne zavezance, ki dajejo v finančni najem blago končnim potrošnikom. V primeru opravljanja prometa med davčnimi zavezanci je finančni najem še vedno možno enotno obdavčiti z DDV in se s tem izogniti kopičenju DDV v vmesnih fazah zaradi delno oproščene dejavnosti in s tem povezanim deležem odbitka DDV.

Lizingojemalec (pravna oseba) predmet lizinga vodi med sredstvi (v aktivi bilance stanja) in zanj obračunava amortizacijo. To med viri (v pasivi bilance stanja) izkazuje kot dolgoročno obveznost, v bilanci uspeha pa amortizacijo, stroške najema in obresti.

Amortiziranje opredmetenih osnovnih sredstev mora biti usklajeno z amortiziranjem drugih podobnih opredmetenih osnovnih sredstev. Če je gotovo, da bo sredstvo na koncu trajanja najema prešlo v najemnikovo last, je pričakovani čas njegove uporabe enak dobi njegove koristnosti, zato se amortizacija obračunava v dobi koristnosti. Če pa takšnega zagotovila ni, je treba sredstvo amortizirati bodisi med trajanjem finančnega najema bodisi v dobi njegove koristnosti, in sicer v obdobju, ki je krajše (Hieng, 2006, str. 88). Lizingodajalec izkaže predmet lizinga med sredstvi kot dolgoročno terjatev, mesečni lizing obrok pa obravnava kot vračilo glavnice in finančni prihodek.

Če se pogodba o finančnem lizingu predčasno razdre in se zaradi tega zmanjša dogovorjeni znesek finančnega lizinga, si lizingodajalec lahko povrne vnaprej plačani DDV na enak način,

kot velja za poznejše popravke davčne osnove. Lizingodajalec pošlje lizingojemalcu dopisnico za DDV, obračunan od najemnin, ki ne bodo zapadle v plačilo zaradi razdrtja pogodbe. Ko lizingodajalec prejme dopisnico, na kateri je najemnik potrdil, da je ustrezno popravil odbitek DDV, lahko zmanjša obveznost za DDV (Zalokar, 2007, str. 110).

4.2 Operativni lizing

SRS in Zakon o DDV določata, da je operativni lizing storitev, tako da obveznost za DDV nastopi šele, ko je storitev opravljena, kar pomeni, da se DDV obračunava sproti ob poteku lizing obdobja. Tako, da DDV ni treba plačati ob nakupu predmeta, kot pri vseh drugih oblikah nakupa ali financiranja, kar predstavlja zopet eno od prednosti operativnega lizinga.
Lizingojemalec ima predmet lizinga v posesti in uporabi za pogodbeno določen čas in lizingodajalcu plačuje dogovorjeno najemnino oz. lizing obroke. Ker lizingojemalec odplača le del nabavne cene sredstva, so obroki lizinga ustrezno nižji in je tako nižji del sredstev, angažiranih za DDV.

Lizingojemalci v svoji bilanci uspeha prikazujejo samo stroške najema, kar predstavlja bilančni odhodek in posledično znižuje davčno osnovo pri obračunu davka na dohodek.

Lizingodajalci izkazujejo predmet lizinga bodisi med opredmetenimi osnovnimi sredstvi (premičnine) bodisi med naložbenimi nepremičninami (zemljišča, objekti). Strošek amortizacije bremeni lizingodajalca, ki mora biti usklajen z amortiziranjem drugih podobnih osnovnih sredstev, mesečni lizing obrok pa pripoznava kot finančni prihodek (Hieng, 2006, str. 86-87).

4.3 Prodaja in povratni lizing

Prodaja in najem sta smiselna predvsem pri nepremičninah, za katere se obračuna DDV in si ga lizingojemalec in lizingodajalec lahko v celoti poračunata. Podjetje lastno nepremičnino proda lizing družbi in jo hkrati vzame v najem s finančnim lizingom. Ob tem se poplačajo tudi morebitna hipotečna bremena ter pridobijo dodatna obratna sredstva. Podjetje ob takšni prodaji izda račun z DDV, lizing družba pa mu nazaj izda račun z enako vrednostjo DDV. Ta obema strankama pomeni vstopni oziroma izstopni DDV in si ga pobotata. Izpeljava v sistemu DDV je mogoča, če gre za nepremičnino, staro največ dve leti, ali če se stranke odločijo za transakcijo v sistemu DDV. Pri sami transakciji se sicer morebitna razlika med prodajno in knjigovodsko vrednostjo pri prodajalcu (lizingojemalcu) ne prizna kot njegov prihodek prodajalca, kar pomeni, da se v bilanci stanja vrednost nepremičnine ne spremeni, v bilanci poslovnega izida pa ni neugodnih navideznih prihodkov. Lizingojemalec izkazuje nepremičnino med svojimi osnovnimi sredstvi, obveznost do lizingodajalca pa izkazuje med dolgoročnimi finančnimi obveznostmi (Hafner, 2008b, str. 38).

Računovodsko obravnavanje prodaje in povratnega lizinga je odvisno od vrste lizinga. Če na podlagi prodaje in povratnega lizinga pride do finančnega najema, se presežek prihodkov od prodaje nad knjigovodsko vrednostjo ne sme takoj pripoznati kot prihodek prodajalca – lizingojemalca. Namesto tega ga je treba odložiti in postopno vključevati ves čas trajanja lizinga. Če pa na podlagi posla prodaje in povratnega najema pride do poslovnega najema in je jasno, da je posel sklenjen po pošteni vrednosti, je treba vsak dobiček ali izgubo pripoznati takoj.

5 PREDNOSTI IN SLABOSTI LIZINGA

Ko se uporabnik odloča za določeno obliko financiranja svojih investicij, se vedno odloča na podlagi svojih finančnih zmožnosti ter prednosti in slabosti, ki mu jih prinaša določena alternativa. Lizing ima poleg prednosti tudi določene pomanjkljivosti, vendar pa se je v Sloveniji uveljavil kot uporabnikom prijazen bančni produkt. Slovenska lizing podjetja dajejo velik poudarek na lizing, ki je prilagojen potrebam strank in je za uporabnike tako zelo privlačen (Pečnik, 2005, str. 9).

Lizing ima tako z vidika lizingodajalca kot lizingojemalca prednosti in slabosti, katere bom v nadaljevanju tudi opredelila, in sicer najprej za lizingodajalca, nato pa še za lizingojemalca.

5.1 Prednosti lizinga z vidika lizingodajalca

- Lizingodajalec ostaja pravni lastnik predmeta, kar mu daje relativno visoko varnost in je zaradi tega zavarovanje posla manj pogosto, kar predstavlja manjše stroške in večji dobiček (Sivka, 2002, str. 6).
- Hitrejših in enostavnejši postopki sklepanja lizing pogodb pritegnejo lizingojemalce.
- Lizing povečuje paleto storitev tistemu lizingodajalcu, ki ni lizing hiša, kar razširja obseg njegovega poslovanja in mu tako odpira nove poslovne priložnosti.
- Z lizingom je lizingodajalcem omogočen stik z dobavitelji opreme in se jim lahko v primeru dobrega sodelovanja odprejo možnosti razvoja novih poslovnih odnosov.
- Proizvajalcu opreme predstavlja dodaten način pospeševanja prodaje. S širjenjem ponudbe in nadomeščanjem opreme posameznim partnerjem, pa proizvajalcu povečuje dobiček.
- Lizing odpira nove možnosti zaslužka, povečuje likvidnost in omogoča proizvodno specializacijo.

5.2 Slabosti lizinga z vidika lizingodajalca

- Problemi nastanejo, v kolikor pravice in obveznosti niso jasno zakonsko opredeljene.
- Finančni lizing zaradi svoje opredelitve omejuje paleto možnih predmetov lizinga, kadar gre za posebno specialno opremo, proizvodni obrat itd., predvsem zaradi dolge življenjske dobe, ki zahteva precejšen finančni napor lizingodajalca.
- Izbira ustreznega lizingojemalca je pomembna, saj je potrebno preveriti njegovo poslovanje, znanje in izkušnje, da bo lahko izpolnjeval svoje pogodbene obveznosti (Sivka, 2002, str. 7).
- Na koncu lizing obdobja se lahko lizingodajalcu vrne predmet lizinga, kateremu mora poiskati sekundarni trg in se tam pogajati za čim bolj ugodno ceno zanj. Lizingodajalec mora še pred oddajo predmeta v najem preveriti možnost prodaje na sekundarnem trgu.

5.3 Prednosti lizinga z vidika lizingojemalca

- Lizing je ena najbolj fleksibilnih oblik financiranja, ki upošteva želje, potrebe in zmožnosti lizingojemalca (čas in plačevanje obrokov lizinga je lahko po dogovoru).
- Lizing obroki so skozi celo obdobje financiranja praviloma enaki in posledično predvsem predvidljivi, tako da so stroški in denarni tokovi načrtovani.
- Hitro sklepanje in izvajanje lizing pogodb.
- Potrebna dokumentacija za pridobitev lizinga je praviloma manj obsežna in zahtevna kot za kredit.
- Hiter dostop do predmeta lizinga brez visokega enkratnega vložka, kar pomeni zagotavljanje manj lastnih sredstev kot pri najemanju posojila.
- Z lizingom se povečuje likvidnost podjetja, saj niso potrebna velika gotovinska plačila iz lastnih sredstev ali iz kredita. To je pomembno predvsem v razmerah skromnega samofinanciranja ali ob omejitvah bančnih kreditov.
- Najemnine z vidika davčnih prihrankov predstavljajo odbitno postavko in mu tako omogočajo davčni prihranek. Lizing mu omogoča zmanjšanje davčne osnove za celotno lizing plačilo, saj lizingojemalcu omogoča odpisati tudi vrednost zemljišč, ki se sicer ne odpisuje (Prodnik, 1994, str. 34).
- Finančnih sredstev ni treba angažirati vnaprej, ampak se oprema financira s tem, kar proizvaja (Hieng, 1991, str. 4).
- Poveča se kreditna sposobnost podjetja.
- Pri nekaterih vrstah lizinga skrbi za vzdrževanje in servis opreme proizvajalec ali lizingodajalec, kar lizingojemalcu zmanjša strošek dela.
- Zmanjšuje tveganja, ki nastanejo s hitrim tehničnim zastarevanjem opreme, saj se le-te lahko hitro zamenja z novejšimi, kar omogoča tehnološki napredek, izboljšanje

produktivnosti in nižanje stroškov.

- Najemnina, ki jo plača lizingodajalcu za najeto stvar je večja od nakupne vrednosti opreme, kar pripelje lizingojemalca k boljšemu izkoriščenju opreme (Hieng, 1991, str. 4).
- Lizing opreme pogosto omogoča kompletiranje obstoječih proizvodnih sredstev s sodobnejšimi in bolj rentabilnimi sredstvi, s čimer lahko takoj zadovolji najnovejše zahteve trga in potrebe kupcev.
- Lizing je lahko tudi 100% financiran, podjetja pa se izognejo težavam pri ponovni prodaji opreme, ki jo lahko samo vrnejo lizingodajalcu, ta pa jih nadomesti z novim sredstvom ter poskrbi za nadaljnjo prodajo vrnjene opreme na sekundarnem trgu (Logar, 1997, str. 33).
- S 1. januarjem 2007 je začel veljati zakon, ki odpravlja obdavčitev obresti lizinga z DDV. S tem pa je postal ugodnejši za fizične osebe, ki prej niso mogle odvajati DDV.
- Prednost je tudi ta, da se pri fizičnih osebah za kreditno sposobnost ne upošteva samo oseben dohodek, ampak vsi prihodki.

5.4 Slabosti lizinga z vidika lizingojemalca

- Lizing je lahko dražji od drugih oblik financiranja, tako da mora lizingojemalec skrbno pretehtati na eni strani pričakovane koristi, na drugi strani pa povečanje izdatkov in šele nato sprejeti odločitev (Hieng, 1991, str. 4-5). Lahko se zgodi, da tekoči prilivi iz prodaje proizvodov in storitev ne pokrivajo obrokov lizinga, kar dodatno poslabša njegov položaj.
- Stroški najema so višji pri opremi z daljšo življenjsko dobo.
- Brez odobritve lizingodajalca ne sme izvajati izboljšav na najetih sredstvih.
- Do poplačila vseh obveznosti ni pravni lastnik.
- Problemi nastanejo v kolikor pravice in obveznosti niso jasno zakonsko opredeljene.
- Relativno visoke obresti.
- V primeru, da je proti lizingodajalcu uveden stečajni postopek, gre predmet lizinga v stečajno maso, tako da lizingojemalec izgubi pravico do njegove uporabe. Lizingojemalec ima pravico, da terja iz stečajne mase znesek, ki ga je do začetka stečajnega postopka vplačal na račun lizinga. Pri tem bo upravičen do tistega dela zahtevanega zneska, ki presega najemnino ali uporabo, ne bo pa imel pravice do celotnega plačanega zneska, ker je določen čas predmet uporabljal. Če želi lizingojemalec odkupiti predmet v celoti in ga obdržati, mora stečajnemu upravitelju doplačati in odkupiti to stanovanje po tržni ceni, praviloma na dražbi. Kupnina se bo pri tem zmanjšala za že plačani delež. Lizingojemalci imajo lahko predkupno pravico, če je to posebej dogovorjeno v pogodbi, nimajo pa predkupne pravice po samem zakonu.

6 TVEGANJA PRI LIZINGU

Če se hoče lizingodajalec zavarovati pred finančnimi tveganji in jih obvladovati, jih mora najprej poznati. Iz bilance stanja lahko ugotovimo veliko znakov, ki kažejo, ali je podjetje, ki ga proučujemo, izpostavljeno finančnim tveganjem, katerim finančnim tveganjem je izpostavljeno (likvidnostnemu, valutnemu, obrestnemu tveganju in tveganju spremembe cene surovin) in v kolikšnem obsegu (Peterlin, 2005b, str.11).

Pravilno ocenjeno kreditno tveganje je nedvomno najpomembnejši element pri sklepanju posla, saj se v primeru likvidnosti in solventnosti podjetja v prihodnosti oz. v pogodbenem obdobju ter pripravljenosti, da plača pogodbene obveznosti, zdi nekaj ostalih vrst tveganj precej manj pomembnih, predvsem zato, ker bo lizingojemalec zmožen poravnati svoje obveznosti iz pogodbe, ne glede na to, kaj se bo zgodilo s predmetom lizinga. Zato bom v nadaljevanju najprej in podrobneje predstavila to tveganje.

6.1 Kreditno tveganje

Kreditno tveganje je najstarejša oblika tveganja na finančnih trgih. V strokovni literaturi so definicije zelo različne, in sicer si poglejmo nekatere izmed njih.

- Po Ribnikarju (1994, str. 44) je kreditno tveganje (opredeljeno z vidika finančne organizacije) tveganje, da dolžnik (lizingojemalec) ne bo mogel in/ali hotel plačevati obresti (mesečnih obrokov in/ali vrniti najetega posojila (lizinga). Zamujal bo s plačili, morda pa sploh ne bo plačal.
- Bustany (1998, str. 697) opredeljuje kreditno tveganje kot sestavni del tržnega tveganja, dokler trajajo posli z nasprotno stranko. Ključni dejavnik kreditnega tveganja je čas. Od njega je odvisno, kolikšne bodo težave pri merjenju, poročanju in nadzoru kreditnega tveganja.
- Kreditno tveganje je verjetnost, da bo transakcija oz. bodo transakcije z nasprotno stranko zaradi njene nezmožnosti poravnave svojih finančnih obveznosti neizvršene (Kendall, 1998, str. 119).

Poslovni partner (lizingojemalec) ni vedno sam kriv, da je postal plačilno nesposoben. Morda so postale njegove terjatve nelikvidne. Mogoče mu ni uspelo pridobiti zadosti virov, da bi izpolnil obveznosti v celoti, ali pa je izpolnitev njegove obveznosti prepovedala tretja oseba (Peterlin, 2005a, str. 27). Kreditno tveganje lahko opredelimo kot sedanjo vrednost še nezapadlih lizing obrokov, zmanjšano za vrednost predmeta, danega v lizing (tu štejemo tudi morebitna zavarovanja). V praksi je ta znesek težko natančno določiti, saj je tržna vrednost predmeta lizinga lahko le približno ocenjena.

Razlogi za povečanje povpraševanja po merjenju kreditnih tveganj in njihovem obvladovanju

so: povečanje števila stečajev, poslabšanje pregleda nad finančnimi posredniki, bolj konkurenčne provizije (marže), povečanje uporabe finančnih inštrumentov, razvoj informatike, ki omogoča več informacij, negotova poroštva in nezadovoljstvo z bančnim sistemom, ki nima ustreznih bonitetnih analiz (Saunders, 1999, str. 3).

Da bi se družbe čim bolj izognile kreditnemu tveganju, uporabljajo ob sklepanju lizing pogodb različne varnostne pristope, in sicer:

- kupovanje predmeta lizinga po dovolj nizki ceni (predvsem pri *sale and lease back*),
- zahteva po dovolj visoki lastni udeležbi lizingojemalca,
- prilagajanje dobe lizinga individualnim značilnostim predmeta lizinga (padanje tržne vrednosti predmeta v odvisnosti od dobe uporabe predmeta),
- od strank se zahteva dodatne instrumente ali/in oblike zavarovanja (menice, poroštva, pristopi k dolgu, hipotekarna zavarovanja, zastava premične opreme), predvsem takrat, ko družba pri konkretnem aranžmaju ne uspe doseči zgornjega stanja.

Lizingodajalci lahko obvladujejo kreditno tveganje predvsem s sprotnim ugotavljanjem bonitete lizingojemalcev. Boniteta podjetja (lizingojemalca) kaže posamezne lastnosti podjetja, med njimi še posebno likvidnost sredstev, finančno varnost in donosnost. Tisti, zaradi katerih je izpostavljenost kreditnemu tveganju večja, naj bodo deležni večje pozornosti. Od poslovnih partnerjev morajo zahtevati, da tudi sami obvladujejo svojo izpostavljenost finančnim tveganjem (Peterlin, 2005a, str. 116).
Pri lizingu z boniteto pojmujemo skupek značilnosti, ki opredeljujejo bodisi kakovost pravnih oseb (npr. podjetja), fizičnih oseb (npr. podjetnikov, lastnikov podjetja, managerjev) ali sredstev (npr. zemljišč, terjatev). Bonitetna ocena posameznih lizingojemalcev je za fizične osebe, samostojne podjetnike in kmetovalce odvisna od osebnih podatkov, zaposlitve, mesečnih prihodkov, odhodkov, obveznostih, premoženja in predmeta lizinga. Za pravne osebe pa bonitetna ocena temelji na podatkih o podjetju, poslovanju, mesečnih obveznosti, mesečnih plačilih in premoženju (Pečnik, 2005, str. 15).

Lizingodajalci posvečajo ocenjevanju bonitete lizingojemalca zelo veliko pozornosti, saj se na podlagi tega odločajo za odobritev ali odpoved lizing posla. V primeru dobre bonitetne ocene, se lizingodajalec odloči za financiranje nakupa predmeta lizinga in o tem obvesti lizingojemalca ter tudi dobavitelje predmeta lizinga. V primeru slabe bonitetne ocene se lizingodajalec lahko odloči za zavrnitev in o tem obvesti lizingojemalca. V večini primerov pride do zavrnitev zaradi nepopolne dokumentacije, ki jo lizingojemalec priloži lizingodajalcu.

Tabela 1 prikazuje bonitetne razrede, katere objavlja Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES). Poslovna uspešnost je označena s številkami od 1 do 5, finančna stabilnost pa s črkami od A do E. Bonitetne ocene so podane za vsako leto

posebej za zadnjih pet let.

Tabela 1: Bonitetni razredi za podjetja glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost

Poslovna uspešnost		**Finančna stabilnost**	
Razred 1	Odlična poslovna uspešnost	Razred A	Trdna finančna stabilnost
Razred 2	Zelo dobra poslovna uspešnost	Razred B	Zelo dobra finančna stabilnost
Razred 3	Dobra poslovna uspešnost	Razred C	Dobra finančna stabilnost
Razred 4	Slaba poslovna uspešnost	Razred D	Slaba finančna stabilnost
Razred 5	Poslovna neuspešnost	Razred E	Zelo slaba finančna stabilnost

Vir: Bonitetni razred, 2007.

Osnovni nameni presojanja bonitete (Peterlin, 2005b, str. 4):

- Opredelitev višine tveganja in razvrstitev podjetij v bonitetne kategorije, kjer razred A pomeni najmanjše tveganje, saj podjetje izpolnjuje pogoje glede likvidnosti, upravljanja z aktivo in pasivo ter glede odnosa z banko.
- Opredelitev usmeritve poslovanja, ki se zagotovi s stalnim spremljanjem poslovanja podjetja skozi več zaporednih obdobij in s poznavanjem problematike poslovanja.
- Opredelitev nevarnih točk v podjetju, ki bi lahko izkrivile sliko o prihodnjem poslovanju podjetja. Pri tem gre za opredelitev nevarnosti in priložnosti (npr. nesolventnost podjetij, slaba konkurenca sorodnih podjetij) ter slabosti in prednosti (razpršenost tveganja prodaje in nabave, gre za težaven položaj večjih kupcev).
- Določitev limita (za spremljanje tekočega poslovanja podjetja), ki pomeni najvišjo mejo odobritve posojil oz. garancij za posamezno podjetje glede na finančni položaj podjetja in poslovno sodelovanje z banko.

Stroški lizinga ali posojila, se glede na to ali ima podjetje dobro ali slabo boniteto, precej razlikujejo. Do razlik prihaja pri efektivni obrestni meri ter stroških odobritve financiranja. Do višjih stroškov podjetij s slabšo boniteto prihaja zaradi večje tveganosti, zaradi tega je potrebnih več preverjanj podjetja, več zavarovanj, kar pomeni več dela za lizingodajalca. Odvisno pa je tudi od samega predmeta lizinga. Tako lahko podjetje z boljšo bonitetno oceno pri lizingu prihrani nekaj tisoč evrov (Tabela 2).

Tabela 2: Primerjava lizinga za podjetje s slabšo in za podjetje z boljšo bonitetno oceno

	podjetje s slabšo boniteto	**podjetje z boljšo boniteto**
vrednost nepremičnine	100.000 €	100.000 €
polog	20.000 €	20.000 €
doba	180 mesecev	180 mesecev
mesečni obrok	706,42 €	688,82 €
davek na dodano vrednost	8.500 €	8.500 €
stroški odobritve	1.500 €	500 €

efektivna obrestna mera	7,23%	6,59%

Vir: U. Kukovič, Tako lizingi kot posojila bodo kmalu postali še dražji, 2008, str. 29.

Uspešno ocenjevanje bonitete lizingojemalca pomeni zmanjševanje tveganja, da lizingojemalec ne bi poravnal obveznosti do lizingodajalca. Vsekakor pa tveganja ne moremo popolnoma odpraviti, saj je kreditna sposobnost podjetja v glavnem zelo odvisna tudi od dejavnikov, na katere podjetje ne more vplivati.

6.2 Valutno tveganje

Podjetje (lizingodajalec) je izpostavljeno valutnemu tveganju, takoj ko postane njegovo poslovanje neposredno ali posredno povezano s tujimi plačilnimi sredstvi. Valutno tveganje ni v celoti znano vnaprej, saj je le možnost prihodnje spremembe vrednosti ene valute v primerjavi z drugo (Peterlin, 2005a, str. 29).

Valutno tveganje opredelimo kot tveganje izgube, ki jo lahko lizingodajalec utrpi zaradi spreminjanja tečajev tujih valut, te pa v različnih oblikah izkazuje v aktivnih in pasivnih postavkah svoje bilance stanja, kar pomeni, da pride lahko do neusklajenosti med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev v posameznih tujih valutah vključno z valutno klavzulo ter neusklajenosti denarnih tokov v tujih valutah.

Pri valutnem tveganju so pomembne dolge in kratke pozicije po posameznih valutah. Oboje pomeni odprtost pozicij in tveganje v višini odprtosti, saj ne vemo vnaprej, ali bo vrednost posamezne valute padala ali naraščala. Pred tem tveganjem se je mogoče zavarovati z uporabo valutnih terminskih pogodb, opcij in zamenjav (Jazbec, 2003, str. 8).

V izkazu uspeha je skoraj nemogoče ugotoviti izpostavljenost valutnemu tveganju in njegovemu obsegu. Zato imajo toliko pomembnejšo vlogo pripadajoča pojasnila, saj se lahko iz njih razbere potencialno izpostavljenost tveganju, ki je odvisna od treh podatkov (Peterlin, 2005b, str. 11):

- kolikšen delež prihodkov od prodaje (lizinga) podjetje ustvari na tujih trgih,
- kolikšen delež resursov podjetje kupuje na tujih trgih,
- kolikšen je delež tečajnih razlik v finančnih prihodkih in odhodkih.

Večji je delež zgornjih kategorij, bolj je podjetje izpostavljeno valutnemu tveganju. Zato bi podjetje moralo izvesti ukrepe za zavarovanje pred neugodnimi spremembami na svetovnih valutnih trgih.

Za obvladovanje valutnega tveganja je pomembno, da poznajo in sprotno spremljajo velikost tveganja in posledice relativnih sprememb deviznih tečajev glede na izpostavljenost, saj le

tako lahko hitro ukrepajo.

6.3 Obrestno tveganje

Obrestne mere se na denarnih trgih nenehno spreminjajo, in sicer zaradi ponudbe in povpraševanja na trgu ter drugih sprememb makroekonomskih razmer. Obrestno tveganje je nevarnost, da bo gibanje oz. spreminjanje obrestne mere za podjetje neugodno ali škodljivo. Povečanje tržne obrestne mere oslabi sredstva podjetja, naložena po nespremenljivi obrestni meri, hkrati pa poveča odhodke za obresti, ki jih podjetje plačuje za najeta posojila po spremenljivi obrestni meri. Povečajo se tudi stroški kapitala, saj so pričakovanja lastnikov zaradi splošne ravni obrestnih mer upravičeno večja. Padec tržnih obrestnih mer pa zmanjša obrestne prihodke od naložbenih finančnih sredstev po spremenljivi obrestni meri. Ne glede na to, za katero vrsto obrestne mere se bomo odločili, tvegamo njeno spremembo (Peterlin, 2005a, str. 136).

Lizing hiša lahko financira dolgoročne obrestno občutljive naložbe s pretežno kratkoročnimi viri sredstev. Tako opazimo, da je ena poglavitnih značilnosti bilance lizingodajalca neusklajena ročnost njenih virov in sredstev. Tveganje, da bodo stroški virov narasli nad donos, ki ga prinašajo naložbe iz naslova teh virov, je tista komponenta tveganja spremembe ravni obrestnih mer, ki jo definiramo kot tveganje refinanciranja (Saunders, 1994, str. 116).

Namen politike zaščite pred obrestnimi tveganji je nevtralizirati gibanje obrestnih mer na strani virov financiranja v primerjavi z gibanjem obrestnih mer pri naložbah. Eden izmed najenostavnejših poslov, ki je finančnim institucijam na voljo pri zaščiti pred obrestnim tveganjem, je t.i. klasični obrestni *swap* posel. Pri tem poslu se dve stranki zavežeta, da si bosta v določenem obdobju (običajno več let) in na točno določene dneve izmenjevali denarni tok, ki izhaja iz naslova obveznosti obeh strank. Ta denarni tok ne predstavlja nič drugega kot zneske obresti, ki sta si jih stranki dolžni plačevati za določene obveznosti iz svoje pasive. Pri tem kupec swapa plačuje drugemu obresti, ki se izračunavajo glede na fiksno obrestno mero, drugi pa kupcu swapa na iste obračunske dneve plačuje obresti, ki se izračunavajo glede na določeno spremenljivo obrestno mero. V tem primeru gre torej za fiksno-spremenljivi *swap*, ki ga pogojuje različna obrestna izpostavljenost sodelujočih stank (Porta, 2005, str. 35).

6.4 Likvidnostno tveganje

Likvidnostno tveganje Peterlin (2005a, str. 35) opredeljuje kot tveganje oz. nevarnost neusklajene likvidnosti oz. zapadlosti sredstev in dolgov v podjetju, kar lahko povzroči težave v zvezi s plačilno (ne)sposobnostjo (pomanjkanje denarnih sredstev za poravnanje v plačilo zapadlih dolgov) in tudi propad podjetja.

Najpomembnejše na kar mora biti lizingodajalec pozoren, je usklajenost med ročnostjo pogodb o lizingu in ročnostjo obveznosti do virov sredstev. Navadno mora lizingodajalec svoje obveznosti poravnati v veliko krajšem obdobju, kot pa jih poravnajo lizingojemalci. Zato lahko prevelik razkorak povzroči lizing hiši hude likvidnostne težave (Muhič, 2001, str. 129).

Za obvladovanje likvidnostnega tveganja obstajajo samo notranja orodja. Voditi finančno funkcijo podjetja pomeni obvladovati likvidnostno tveganje. Naloge finančne službe pri obvladovanju likvidnostnega tveganja so usmerjanje v vrednotenje sredstev in dolgov podjetja po pošteni vrednosti, na drugi strani pa v zagotavljanje virov financiranja in obvladovanje denarnih tokov. Bistvo teh nalog lahko povzamemo kot obvladovanje likvidnosti sredstev in plačilne sposobnosti podjetja (Peterlin, 2005a, str. 144). Varovanje sredstev in dolgov pred tveganjem z izpeljanimi finančnimi inštrumenti lahko likvidnostno tveganje bistveno zmanjša.

Če podjetje pri poslovanju ustvarja dobiček in je trend gibanja dobička med posameznimi leti pozitiven, je podjetje torej kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobno. V takem podjetju je tudi izpostavljenost likvidnostnemu tveganju primerno nizka.

6.5 Operativno tveganje

V poslovanju družb se stalno pojavljajo tudi ostala tveganja, ki jih opredelimo kot operativna tveganja. Operativno tveganje je nevarnost, da bi podjetje zašlo v težave zaradi neurejenega nadzora, neprilagojenih sistemov, neustreznega kadra ali napak vodstva.

Basel 2 definira operativno tveganje kot tveganje posrednih oz. neposrednih izgub, ki so posledica neustreznih ali pomanjkljivih notranjih procesov, zaposlenih, sistema ali zunanjih dogodkov (Pečnik, 2005, str. 28).

Podjetje je operativnemu tveganju izpostavljeno zaradi načina opravljanja dejavnosti. Tvega, da ne opravlja pravih stvari na pravi način oz. da tržne razmere v prihodnje njegovi dejavnosti ne bodo naklonjene. Posebej je treba omeniti pravno, okoljsko, informacijsko-tehnološko tveganje, tveganje v zvezi z informiranjem javnosti in druga tveganja, ki so posebna za posamezno dejavnost ali podjetje (Peterlin, 2005a, str. 23). Mednje uvrščamo tudi tveganja na strani lizingojemalcev, kjer gre predvsem za vse možne načine prevar, ki pa jih lahko strokovne službe družb zelo uspešno ugotavljajo in preprečujejo.

7 PRIMERJAVA LIZINGA IN KREDITA

O lizingu potrošniki vedno razmišljamo v povezavi s kreditom, saj je bil v preteklosti kredit

daleč najbolj priljubljena oblika financiranja nepremičnin in premičnin. Sedaj pa postaja vedno bolj priljubljen lizing, in sicer tudi pri nas.

Najosnovnejša ločnica med kreditom in lizingom je v lastništvu predmeta. Pri lizingu, lizingodajalec ostaja pravni lastnik predmeta do dokončnega poplačila lizinga, lizingojemalec je le ekonomski lastnik, kar je v preteklosti vzbujalo nemalo dvoma v tovrstno možnost nakupa. Pri kreditu oz. posojilu pa je pravni in ekonomski lastnik kupec.

Postopek pridobivanja lizinga je praviloma krajši, poleg tega pa je tudi cenejši v primerjavi s kreditom, saj pri lizingu ni potrebno plačati zavarovanja terjatev pri zavarovalnici, kot smo vajeni pri običajnem posojilu. Dajalec posojila oz. kredita zavaruje svojo terjatev ali z porokom kreditojemalca, zastavo na predmetu, vrednostnimi papirji ali z drugimi oblikami zavarovanja. Pri kreditu imamo zavarovanje posla in zavarovanje predmeta lizinga, ki je odvisno od samega predmeta. Zavarovanje posla pri lizingu ni potrebno, saj že sam predmet lizinga predstavlja zavarovanje posla v dobi trajanja lizinga. Zavarovanje predmeta pa praviloma pri nepremičninah vključuje vsaj zavarovanje za primer požara in potresa ter za primer izliva vode. Pri vozilih pa je obvezno osnovno in kasko zavarovanje, pri opremi zavarovanje kraje in požara itd.

Dodatna prednost pred klasičnim posojilom je tudi ta, da so obroki lizinga usklajeni s prihodki lizingojemalca, saj se poleg osebnih dohodkov lahko upoštevajo tudi drugi prihodki, kot so npr. najemnina za oddana stanovanja, avtorske in druge pogodbe. Do razlik prihaja tudi pri višini mesečnih obrokov. Pri operativnem lizingu so fiksni in znani za celotno obdobje brez kakršnihkoli dodatnih računov, ne glede na dejanski potek okvar in stroškov, za razliko od kredita in finančnega lizinga, kjer stroške vzdrževanja predmeta nosi jemalec kredita oz. lizinga. Posledično pri operativnim lizingom ni potrebna komunikacija z različnimi dobavitelji, kot na primer z servisom, vulkanizerstvom, zavarovalnico in podobnimi, saj vse ureja lizing podjetje. Za mnoga podjetja, ki se odločajo za operativni lizing, pa je pomembno tudi dejstvo, da nimajo nobenega dela s prodajo rabljenega predmeta, saj se s tem ukvarja lizingodajalec.

Prednost lizinga v primerjavi s kreditom je tudi ta, da lahko lizingodajalec poleg dokaj konkurenčne obrestne mere ponudi tudi pravno-formalno varnost in ustrezno strokovno podporo pri nakupu določenega predmeta. Pri kreditu kupec predmeta ni deležen nobenih posebnih ugodnosti, s strani dobavitelja, saj nastopa pri nakupu individualno.

Razlika med kreditom in lizingom se kaže tudi v obsegu lastnih sredstev. Pri lizingu je potrebnih do 30%, odvisno od vrste lizinga in pri kreditu se gibljejo med 30% in 40%.

Kot sem že omenila v točki 4.1 je bil lizing do 2006 zaradi obračuna DDV na obresti

malenkost dražja oblika financiranja od kredita, sedaj je cenejši in konkurenčnejši, saj je v veljavo stopil Pravilnik o Zakonu DDV, ki odpravlja obdavčitev obresti lizinga z DDV. S tem bo uvedba nove davčne zakonodaje, ki korektno in pozitivno uvaja novosti, pomembno prispevala k razvoju lizing dejavnosti. Tako lizing z vidika DDV postaja enakovreden kreditu.

Ob primerjavi ne gre zanemariti niti predmeta pogodbe. Pri kreditni pogodbi je kreditodajalec upravičen do vračila denarja v obliki glavnice z obrestmi, pri finančnem lizingu pa je predmet pogodbe stvar, ne pa denar. Dejstvo, da se predmet pogodbe (denar in stvar), v času trajanja pogodbe delno ali popolno amortizira, onemogoči istovrstno ali enako kakovostno vrnitev (Pivka Galun, 2005, str. 33).

Pri lizingu so možni tudi reprogrami obveznosti, za katere se naknadno dogovorita lizingodajalec in lizingojemalec. Ukrep pri neplačevanju obrokov je običajno vračilo oz. odvzem predmeta lizinga, kar je prednost pred kreditom, kjer banka ali zavarovalnica posežeta tudi po sredstvih zavarovanja (hipoteka na nepremičnino idr.).

8 TRG LIZINGA

8.1 Slovenija

V Sloveniji se je ustanavljanje specializiranih lizing podjetij začelo z njeno osamosvojitvijo. Razlogi so v razvoju zasebnega podjetništva, omejitvah zadolževanja in tudi zapletenih pravnih postopkih pridobivanja osnovnih sredstev. Sprva se je lizing dejavnost pojavila predvsem pri opremi in avtomobilih, v zadnjih letih pa se vedno bolj razvija tudi za nepremičnine.

8.1.1 Združenje lizing podjetij Slovenije in Združenje bank Slovenije (odbor za lizing)

V Sloveniji je bilo dne 29.6.1993 ustanovljeno Združenje lizing podjetij. Njegov namen je bil spodbujanje in razvijanje lizinga kot posebne gospodarske dejavnosti, zagotavljanje ustrezne obravnave in ureditve lizinga v pravnem sistemu naše države ter spodbujanje sodelovanja med posameznimi lizing podjetji.

Združenje je omogočalo skupno vključevanje in povezovanje v mednarodne organizacije s področja lizinga, z namenom pretoka informacij, znanja in poslovnih izkušenj. Poleg tega pa je članstvo omogočalo pretok poslovnih in strokovnih informacij med posameznimi člani ter organiziralo sodelovanje z drugimi domačimi organizacijami in združenji v skladu s skupnimi interesi članstva (Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije, 1993).

Sedež Združenja je bil v Mariboru, člani so bili podjetja, ki so v okviru svoje dejavnosti opravljali lizing posle in najmanj eno leto poslovali na področju lizinga. Podjetje je moralo izpolnjevati tudi predpisane pogoje glede višine osnovnega kapitala, poleg tega pa je moralo sprejeti tudi statut in druge akte združenja. Leta 2005 je Združenje prišlo pod okrilje Gospodarske zbornice Slovenije, kjer je postalo strokovno združenje v okviru združenja za poslovanje z nepremičninami.

Septembra 2007 je bila krovna organizacija Združenje lizing podjetij Slovenije ukinjena zaradi ustanovitve odbora za lizing znotraj Združenja bank Slovenije (v nadaljevanju ZBS), katerega je lansko pomlad ustanovilo osem največjih lizing podjetij, in sicer Hypo Leasing, NLB Leasing, SKB Leasing, Summit Leasing, Sparkassen Leasing, Debis AC Leasing, KBM Leasing in VBKS Leasing. Poleg teh so člani odbora še Daimler AC Leasing, Porsche Leasing, Probanka Leasing, Immorent Leasing, Unicredit Leasing.

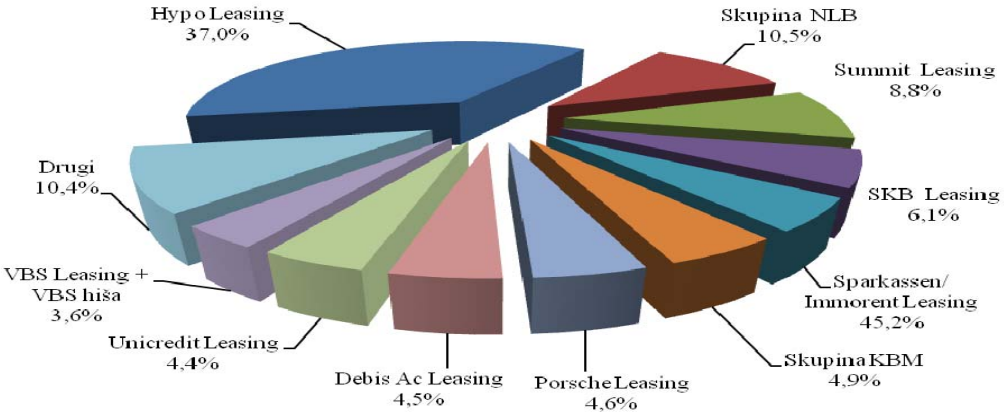
Glavni razlog za pridružitev k ZBS je, da se organizacija lizing podjetij tudi profesionalno ukvarja s finančno dejavnostjo. ZBS svojim članom med drugim zagotavlja zastopanje skupnih interesov pri državnih organih in preostalih institucijah, opravlja davčno, finančno in pravno svetovanje ter podobno. Zaradi vseh omenjenih aktivnosti so v ZBS redno zaposlili strokovnjaka, ki bo odbor za lizing tudi formalno zastopal in predstavljal. Odbor se bo v prihodnje še dodatno organiziral in ustanovil potrebne komisije, ki bodo zastopale njihove skupne interese (Hafner, 2008a, str. 25).

8.1.2 Tržni deleži slovenskih lizing podjetij

Lizing, kot ena izmed sodobnih oblik financiranja, je še vedno v velikem porastu. Slovenski lizing trg je v veliki meri razdeljen med družbe oz. skupine, ki nastopajo na trgu kot univerzalni ponudnik lizing storitev ter družbe, ki so organizirane v lasti distributerjev vozil (ang. *captive leasing companies*). Slednji se ukvarjajo izključno s ponudbo lizinga osebnih in komercialnih vozil. Med tistimi, ki dosegajo visok tržni delež so Summit Leasing, Porsche Leasing in Debis AC Leasing. Med največje ponudnike univerzalnih storitev se uvrščajo Hypo Leasing, NLB Leasing ter SKB Leasing.

V letu 2007 se je v Sloveniji nadaljeval trend preteklih let, ko je le nekaj večjih lizing družb oz. skupin obvladovalo velik del celotnega lizing trga. Na Sliki 1 vidimo, da imajo še naprej največjo vlogo Hypo Leasing, NLB Leasing, Summit Leasing, SKB Leasing, ter Sparkassen/Immorent Leasing. Le-te na trgu skupaj dosegajo 67,54% tržni delež.

Slika 1: Tržni deleži slovenskih lizing podjetij v letu 2007



Vir: Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

Pri tržnih deležih so v letu 2007 pravzaprav vsa večja podjetja utrpela padec. Pri tem je treba poudariti, da je Unicredit Leasing postal član Združenja lizing podjetij Slovenije šele lani, zato gre manjši delež rasti pripisati tudi financirani vrednosti, ki jo je ustvarila omenjena družba. Rezultati omenjene družbe v minulih letih namreč niso bili všteti v skupne rezultate. Na lestvici največjih podjetij je Summit Leasing s tretjega mesta izrinil SKB Leasing, ki je sicer edina od večjih družb, kateri se je financirana vrednost lani zmanjšala. Največji skok pa je uspel VBS Leasingu skupaj z VBS hišo (Tabela 3).

Tabela 3: Tržni deleži slovenskih lizing podjetij v obdobju 2005 - 2007 in obseg lizing poslov v letu 2007

		2007		2006	2005
rang	**lizing podjetja**	**(mio €)**	**tržni delež**	**tržni delež**	**tržni delež**
1	Hypo Leasing	911,19	37,01%	38,56%	39,99%
2	Skupina NLB	257,31	10,45%	13,61%	11,51%
3	Summit Leasing	217,25	8,82%	7,12%	8,16%
4	SKB Leasing	148,12	6,07%	8,61%	6,98%
6	Sparkassen/Immorent Leasing	127,71	5,19%	5,64%	7,29%
5	Skupina KBM	120,79	4,91%	5,29%	3,20%
7	Porsche Leasing	114,04	4,63%	4,67%	5,43%
8	Debis AC Leasing	111,00	4,51%	5,10%	5,28%
9	Unicredit Leasig (prej BACA)	107,75	4,38%	np	np
10	VBS Leasing+VBS hiša	88,94	3,61%	2,37%	2,04%
11	Drugi	258,16	10,42%	9,03%	10,12%

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

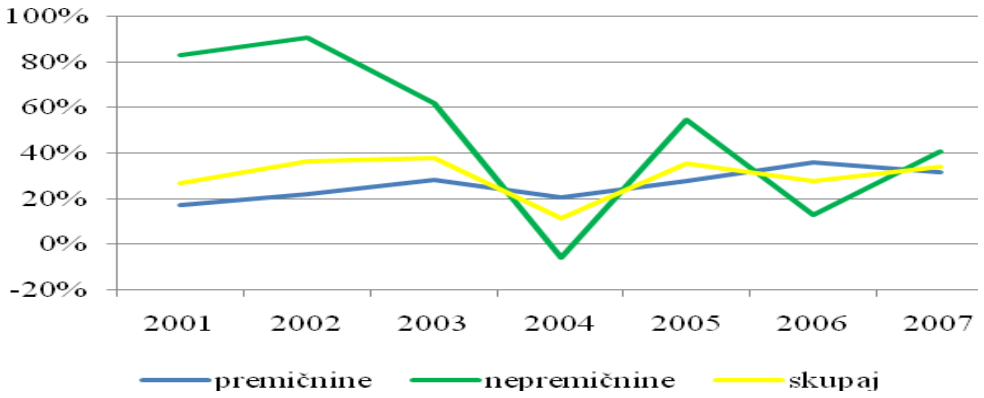
Veliko lizing podjetij je v lasti domačih ali tujih bank, kar jim omogoča lažje financiranje. Slovenske banke imajo lastniške deleže že v enajstih lizing podjetjih, od tega so v osmih edine lastnice. Od teh je šest lizing podjetij tudi članov Združenja, njihov delež v vrednosti vseh poslov Združenja je leta 2007 dosegel dobrih 28%. Delež lizing poslov, ki so jih opravila podjetja v lasti bank iz tujine, je leta 2007 dosegel 52% sklenjenih poslov Združenja. Tovrstna lastniška prepletenost kaže na komplementarnost posojilne bančne in lizing dejavnosti, ki se delno potrjuje tudi prek relativno istosmernega gibanja letnih stopenj rasti bančnih posojil

nebančnim sektorjem in obsega lizing poslov (Poročilo o finančni stabilnosti 2007, 2008, str. 142-143).

8.1.3 Struktura lizing dejavnosti slovenskih lizing podjetij

V obdobju od 2001 do 2003 je bila povprečna letna rast lizing poslov 33,8%, leta 2004 pa se je rast močno upočasnila in dosegla komaj 11,2%. Vzrok za to je bil v lizingu nepremičnin, saj je bila rast to leto negativna. Lizing nepremičnin je močno odvisen od razmer na nepremičninskem trgu, ki se s postopno posodobitvijo nepremičninske evidence (zemljiškega katastra in zemljiške knjige) in vzpostavljanjem javno dostopne baze podatkov o posredovanju v prometu z nepremičninami le počasi urejajo. Na zmanjšanje obsega lizinga nepremičnin so poleg razmer na nepremičninskem trgu vplivali predvsem dostopnejši stanovanjski bančni krediti, in sicer glede pogojev za odobritev in cenovno. V obdobju od 2005 do 2007 pa je lizing zopet dosegel 32,62% povprečno rast.

Slika 2: Rast lizinga (v %) v Sloveniji v obdobju 2001 – 2007



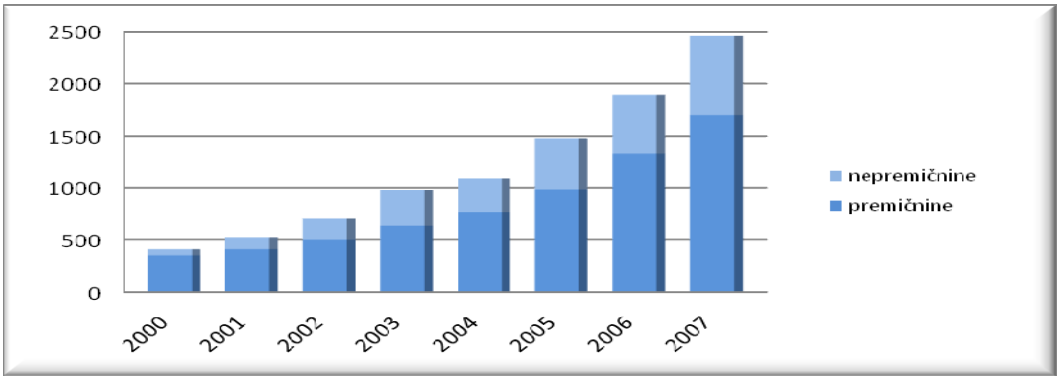
Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Iz Slike 3 (na str. 23) vidimo, da se obseg lizing dejavnosti zadnjih sedem let stalno povečuje. V primerjavi z letom 2000 se je obseg lizing poslov lani povečal kar za 6-krat. Leto 2007 je bilo za slovenska lizing podjetja, kljub nemirom na svetovnih finančnih trgih v drugi polovici leta, zopet uspešno, kar je povezano predvsem z visoko gospodarsko rastjo v Sloveniji, ki je bila 6,1%. Delež lizinga v BDP je bil 7,3% in se je glede na leto 2006 povečal za 0,9 odstotne točke. Glede na leto 2006 je celotni lizing trg zrasel za 30,19%, medtem ko je lizing premičnin zrasel za 27,42%, lizing nepremičnin pa kar za 36,83%. Visoka rast slednjega je posledica živahnega trga novogradenj v letu 2007 ter posledica že omenjene spremembe v davčni zakonodaji, ki je lizing izenačila z bančnimi posojili.

Lizing podjetja so sklenila za dobrih 2,46 milijarde € lizing poslov, v letu 2006 pa za 1,89 milijard €, kar gre manjši delež rasti pripisati tudi financirani vrednosti, ki jo je ustvarila že

prej omenjena družba Unicredit Leasing (107,75 milijonov €). V strukturi lizing poslov premičnine predstavljajo 69% delež (v letu 2006: 71%), nepremičnine pa 31% delež (v letu 2006: 29%).

Slika 3: Obseg sklenjenih lizing poslov (v mio €) v obdobju 2000 – 2007



Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

V strukturi lizinga glede na vrsto opreme je prišlo do sprememb. Iz sedmega na peto mesto je v letu 2007 napredovala postavka ostale nepremičnine, in sicer se jim je vrednost sklenjenih lizing pogodb povečala za 69%. Največ se je vrednost povečala javno storitvenim objektom, in sicer za 116%. Manj sklenjenih pogodb je bilo glede na leto 2006 le za maloprodajne objekte ter računalnike in pisarniško tehniko (Tabela 4).

Tabela 4: Struktura lizinga glede na vrsto opreme v letu 2006 in 2007

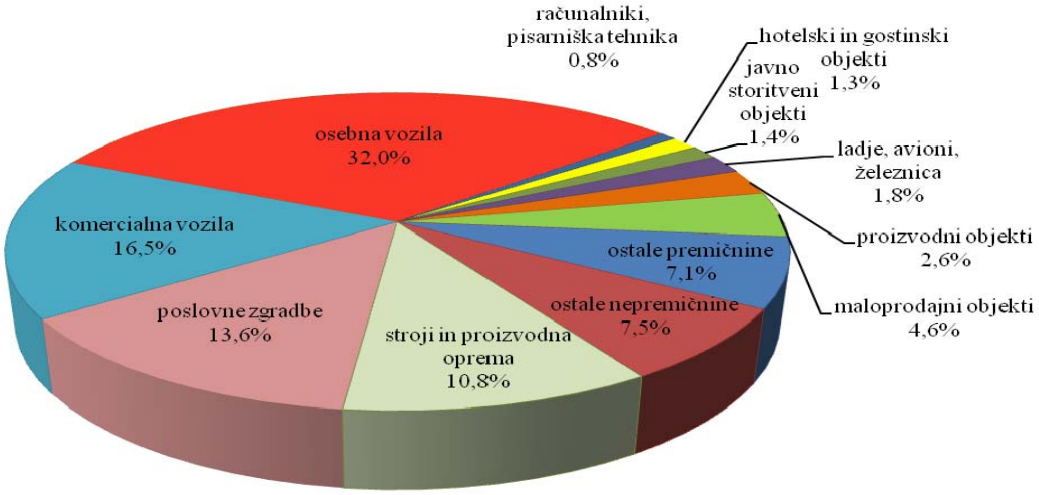
	2007	**2006**	**2007/2006**
	mio €	**mio €**	**indeks**
osebna vozila	788,90	585,05	135
komercialna vozila	405,02	293,58	138
poslovne zgradbe	333,92	254,60	131
stroji in proizvodna oprema	265,15	234,79	113
ostale nepremičnine	183,85	108,76	169
ostale premičnine	174,65	171,97	102
maloprodajni objekti	113,03	116,35	97
proizvodni objekti	64,67	35,73	181
ladje, avioni, železnica	45,23	27,18	166
javno storitveni objekti	34,57	15,99	216
hotelski in gostinski objekti	32,98	26,20	126
računalniki, pisarniška tehnika	20,28	21,02	96

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Iz Slike 4 vidimo, da največji delež v strukturi celotnega lizing trga Slovenije, še vedno z veliko prednostjo pripada osebnim vozilom, sledijo jim komercialna vozila ter poslovne

zgradbe. Zadnje oz. najmanjše deleže pa si delijo računalniki, pisarniška tehnika in hotelski, gostinjski objekti ter javno storitveni objekti.

Slika 4: Struktura lizinga v Sloveniji v letu 2007



Vir: Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Največ lizing pogodb je sklenil zasebno storitveni sektor, kateremu se delež ni spremenil in predstavlja 37% celotne strukture lizinga. Najbolj se je zmanjšal delež industrije in gradbeništva, in sicer za 2 odstotni točki, kljub temu pa je po obsegu sklenjenih pogodb še vedno na drugem mestu. Najmanj lizing pogodb so sklenili v sektorju kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Največji skok v financirani vrednosti pa je dosegel sektor javnih storitev (Tabela 5).

Tabela 5: Struktura lizinga glede na sektor v letu 2006 in 2007

	2007		**2006**		**2007/2006**
	mio €	**%**	**mio €**	**%**	**indeks**
kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo	14,72	0,60	14,3	0,76	103
industrija in gradbeništvo	627,34	25,48	515,06	27,23	122
javni storitveni sektor	235,59	9,57	138,57	7,33	170
zasebno storitveni sektor	898,95	36,51	696,41	36,82	129
fizične osebe (potrošnja)	489,55	19,88	363,48	19,22	135
ostalo	196,10	7,96	163,41	8,64	120

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Iz Tabele 6 (na str. 25) vidimo, da so v letu 2007 glede na ročnost pogodb, še vedno prevladovali lizing posli sklenjeni za obdobje do 5 let, kateri so dosegli tudi najvišjo rast. Sledi obdobje do 2 let, najmanjši delež pa predstavlja obdobje nad 10 let, kateremu se je financirana vrednost zmanjšala kar za 75%.

Tabela 6: Struktura lizinga glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007

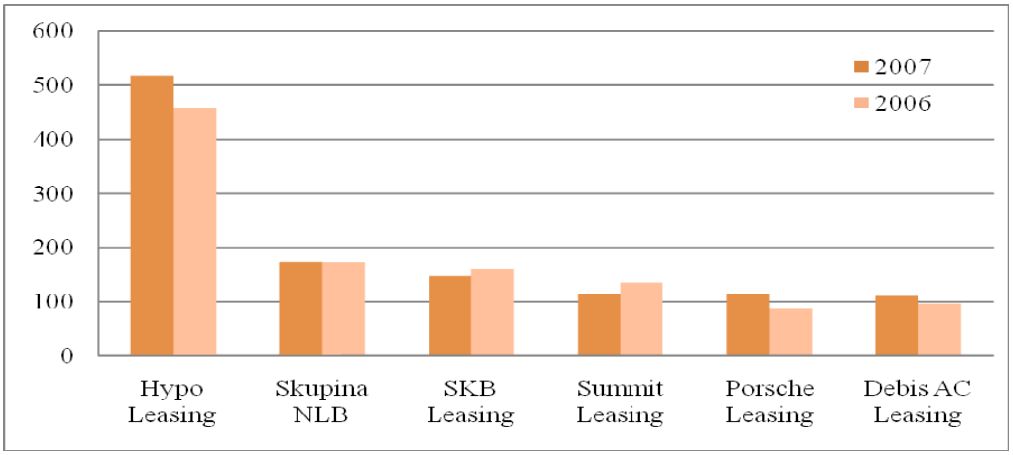
	2007		2006		2007/2006
	mio €	**%**	**mio €**	**%**	**indeks**
do 2 let	532,17	21,61	320,48	16,95	166
do 5 let	1504,65	61,11	838,93	44,36	179
do 10 let	324,97	13,20	322,37	17,05	101
nad 10 let	100,46	4,08	409,46	21,65	25

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

a) Lizing premičnin

V Sloveniji se struktura lizing podjetij glede na obseg sklenjenih pogodb za premičnine ni bistveno spremenila. Slika 5 nam prikazuje šest lizing podjetij, vodilnih po obsegu sklenjenih pogodb na področju premičnin. Še vedno vodi Hypo Leasing in obvladuje 30% lizing trga premičnin (leta 2006: 34%), sledijo Skupina NLB z 10%, SKB Leasing z 8,7% ter Summit Leasing z 6,7%. V letu 2007 je glede na leto 2006, po sklenjenih lizing pogodbah za premičnine, na peto mesto napredoval Porsche Leasing z 6,7% tržnim deležem (v letu 2006: 6,6%) in tako prehitel Debis AC Leasing, z 6,5% tržnim deležem (v letu 2006: 7,2%).

Slika 5: Lizing premičnin (v mio €) vodilnih lizing podjetij po obsegu v letu 2006 in 2007



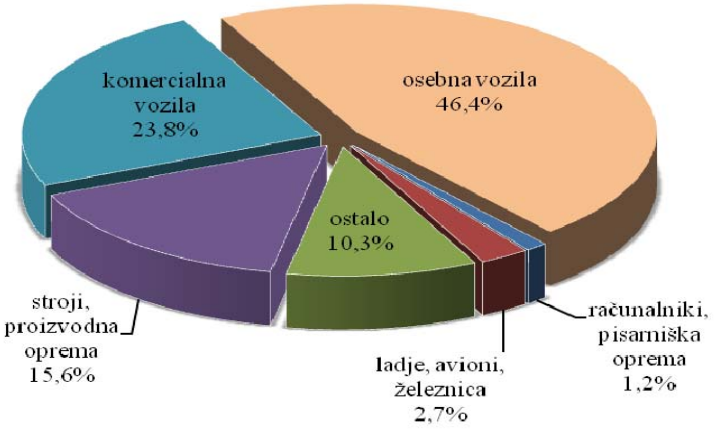
Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

Vodilni Hypo Leasing, je največ pogodb pri premičninah, sklenil za stroje in proizvodno opremo (40%), komercialna vozila (41%), ladje, avione in železnice (56%) ter pri postavki ostale premičnine (44%). Pri osebnih vozilih je vodilni Summit Leasing z 23% tržnim deležem, pri računalnikih in pisarniški tehniki, pa glede sklenjenih poslov prevladuje Sparkassen/Immorent Leasing z 27% tržnim deležem.

V letu 2007 je bilo največ lizing pogodb v naslovu premičnin sklenjenih za osebna vozila, za kar je najbolj zaslužen Summit Leasing z 182,29 milijonov €. Rast lizinga osebnih vozil je

bila pri omenjeni družbi 48%, na trgu pa 35%. Vrednostno pa se je najbolj povečala postavka avioni, ladje in železnica, in sicer iz 27,18 milijonov € v letu 2006 na 45,23 milijonov € v letu 2007 oz. rast je bila 66%. Poleg teh, so odstotno rast v letu 2007 dosegla še komercialna vozila, ki v strukturi predstavljajo drugi največji delež. Ostale premičnine pa so v deležih doživele padec glede na leto 2006. Na tretjem mestu so se obdržale sklenjene lizing pogodbe za stroje in proizvodno opremo. Najmanjši delež v strukturi lizing trga premičnin glede na vrsto opreme, predstavljajo računalniki in pisarniška oprema z 20,28 milijoni €.

Slika 6: Struktura lizinga premičnin v Sloveniji v letu 2007



Vir: Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

Glede na dejavnost lizingojemalcev, je v letu 2007 pri premičninah prišlo do spremembe strukture lizinga. Za razliko od leta 2006, ko je prevladovala industrija in gradbeništvo, je lansko leto prevladoval zasebno storitveni sektor. Financirana vrednost slednjega, se je glede na leto 2006, povečala kar za dobrih 35% in znaša 481,29 milijonov €. Vrednost se je zmanjšala le kmetijstvu, gozdarstvu in ribištvu iz 12,48 milijonov € na 11,69 milijonov €, predstavljajo pa tudi najmanjši delež (0,69%). Fizične osebe pri premičninah z 26% deležem zasedajo tretje mesto in obsegajo 442,22 milijonov € (Tabela 7). V letu 2006 in 2007 je Hypo Leasing po obsegu sklenjenih lizing pogodb glede na dejavnost prevladoval pri vseh, razen pri postavki ostali sektorji, katerih je največ sklenil Summit Leasing.

Tabela 7: Struktura lizinga premičnin glede na dejavnost lizingojemalcev v letu 2006 in 2007

	2007		**2006**		**2007/2006**
	mio €	**%**	**mio €**	**%**	**indeks**
kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo	11,69	0,69	12,48	0,94	94
industrija in gradbeništvo	464,73	27,35	407,4	30,55	114
javni storitveni sektor	125,6	7,39	88,34	6,62	142
zasebno storitveni sektor	481,29	28,32	355,8	26,68	135
fizične osebe (potrošnja)	442,22	26,02	327,55	24,56	135
ostali sektorji	173,69	10,22	142,02	10,65	122

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Tabela 8 (na str. 27) nam razkriva, da so v letu 2007 pri premičninah glede na ročnost, prevladovale lizing pogodbe sklenjene za obdobje do 5 let. Glede na leto 2006 je bilo za 38% več sklenjenih pogodb za obdobje do 2 in do 10 let. Manj pogodb je bilo sklenjenih le za obdobje nad 10 let, in sicer za 65% manj glede na leto 2006, predstavljajo pa tudi najmanjši delež. Največ lizing pogodb z ročnostjo do 2 let je sklenil Summit Leasing, in sicer 36%, pri ostalih pa prevladuje Hypo Leasing.

Tabela 8: Struktura lizinga premičnin glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007

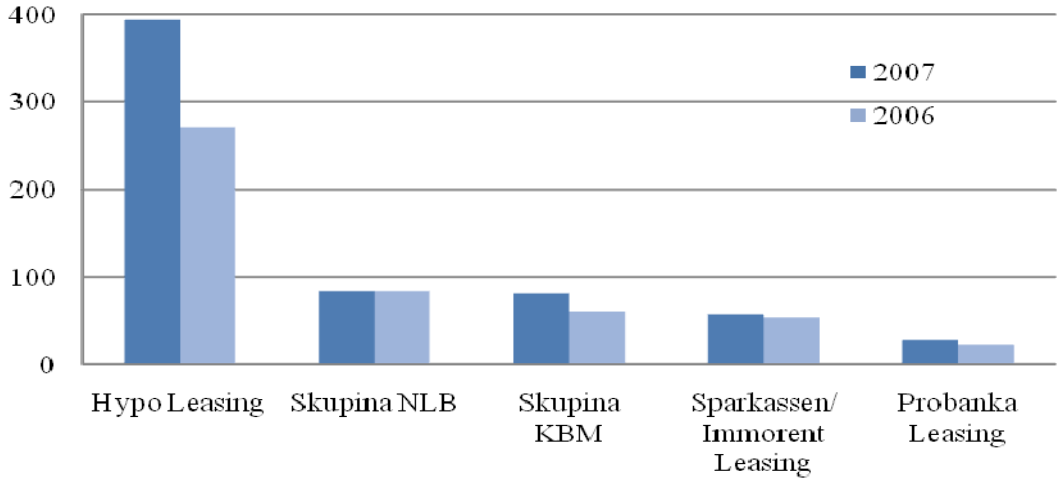
	2007		**2006**		**2007/2006**
	mio €	**%**	**mio €**	**%**	**indeks**
do 2 let	379,28	22,32	275,21	20,64	138
do 5 let	1.023,73	60,25	800,76	60,05	128
do 10 let	276,46	16,27	200,57	15,04	138
nad 10 let	19,75	1,16	57,05	4,28	35

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

b) Lizing nepremičnin

V letu 2007 so slovenske lizing hiše, sklenile za dobrih 763 milijonov € pogodb za financiranje nepremičnin oz. nepremičninskih projektov. Promet v lizingu nepremičnin raste, akterji pa večinoma ostajajo isti. Kot že vsa minula leta prevladuje Hypo Leasing, kjer so lani financirali kar za 393,96 milijonov € poslov, kar je več kot polovica vsega nepremičninskega lizinga. Sledita Skupini NLB in KBM z 83,62 oz. 81 milijonov €. Na četrtem mestu je Sparkassen/Immorent s 56,6 milijonov €, sledi pa mu Probanka Leasing z 28 milijoni €.

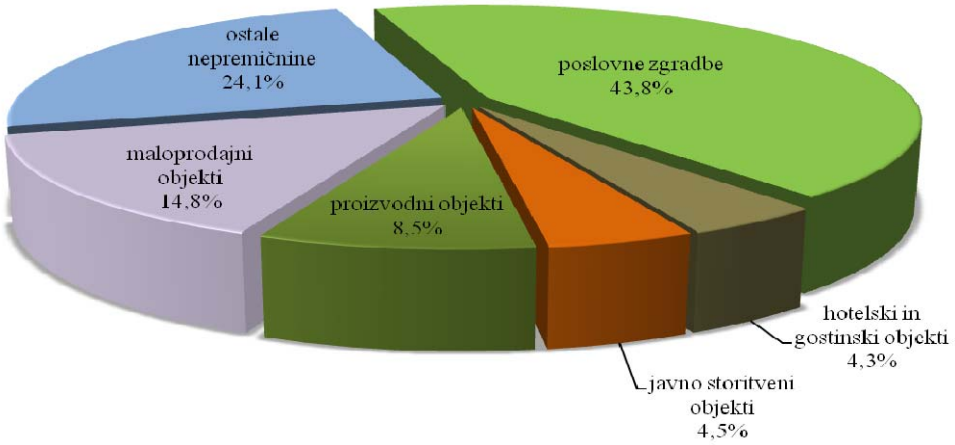
Slika 7: Lizing nepremičnin (v mio €) vodilnih lizing podjetij po obsegu v letu 2007 in 2006



Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

Iz Slike 8 (na str. 28) vidimo, da v strukturi celotnega lizinga nepremičnin glede na vrsto opreme še vedno največji delež predstavljajo poslovne zgradbe, sklenjenih je bilo za 333,92 milijonov € pogodb, največ jih je sklenil Hypo Leasing. Sledi postavka ostale nepremičnine (gre večinoma za zemljišča, na katerih se bodo kasneje zidali različni objekti), in sicer z 183,85 milijonov €, katerim se je delež tudi najbolj povečal. Zmanjšal se je predvsem delež poslov iz naslova maloprodajnih objektov, in sicer za 6 odstotnih točk, v letu 2007 jih je bilo sklenjenih za 113,03 milijonov €. Po obsegu sledita lizing proizvodnih objektov z 64,67 milijoni € ter lizing storitvenih objektov, z nekaj več kot 34 milijonov €. Najmanj sklenjenih lizing pogodb je bilo za turistično infrastrukturo, in sicer slabih 33 milijonov €.

Slika 8: Struktura lizinga nepremičnin v Sloveniji v letu 2007



Vir: Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008.

Največ lizing pogodb za vse vrste nepremičnin je v letu 2007 sklenil Hypo Leasing, razen za maloprodajne objekte, za katere jih je največ sklenil Sparkassen/Immorent Leasing za razliko od leta 2006, ko je pri vseh nepremičninah prevladoval Hypo Leasing.

Iz Tabele 9 vidimo, da je bilo po obsegu lizinga največ poslov opravljenih z zasebno storitvenim sektorjem, kljub temu, da se jim je delež najbolj zmanjšal, in sicer za dobrih 6 odstotnih točk. Najbolj se je delež povečal javno storitvenemu sektorju, za 5 odstotnih točk, financirana vrednost pa kar za 119%. Fizičnim osebam se je delež v strukturi zmanjšal za 4%, obseg lizing pogodb pa se jim je v letu 2007 povišal za 32%. Javno storitveni sektor je največ pogodb sklenil pri Summit Leasingu, postavka ostali sektorji pri Skupini NLB Leasing, vsi ostali pa pri Hypo Leasingu.

Tabela 9: Struktura lizinga nepremičnin glede na sektor v letu 2006 in 2007

	2007		2006		2007/2006
	mio €	%	mio €	%	indeks
kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo	3,03	0,40	1,82	0,33	166
industrija in gradbeništvo	162,61	21,31	107,66	19,31	151
javni storitveni sektor	109,99	14,41	50,23	9,01	219
zasebno storitveni sektor	417,66	54,74	340,61	61,08	123
fizične osebe (potrošnja)	47,33	6,20	35,93	6,44	132
ostali sektorji	22,41	2,94	21,39	3,84	105

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

Iz Tabele 10 vidimo, da se je v letu 2007 vrednost nepremičninskih lizing pogodb sklenjenih za obdobje do 5 let, glede na leto 2006, povečala za več kot 12-krat. V letu 2006 so imele najmanjši delež, v lanskem letu pa predstavljajo največji delež, povečal se jim je za 56 odstotnih točk. K povečanju je največ pripomogel Hypo Leasing, ki je povečal obseg iz 5,54 milijonov € na 300,64 milijonov €. Iz tretjega v letu 2006, so na drugo mesto v strukturi, napredovale lizing pogodbe nepremičnin sklenjene za obdobje do 2 let, iz prvega na tretje mesto, pa so nazadovale lizing pogodbe nepremičnin, sklenjene za obdobje nad 10 let, največ jih je bilo sklenjenih pri Skupini NLB Leasing.

Tabela 10: Struktura lizinga nepremičnin glede na ročnost pogodb v letu 2006 in 2007

	2007		2006		2007/2006
	mio €	%	mio €	%	indeks
do 2 let	152,89	20,04	45,27	8,12	338
do 5 let	480,92	63,03	38,17	6,84	1260
do 10 let	48,51	6,63	121,8	21,84	40
nad 10 let	80,71	10,58	352,41	63,20	23

Vir: Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007, 2008; Lastni izračuni.

8.2 Evropa

Najpomembnejši evropski lizing združenji sta Leaseurope in Multilease. Prva je federacija, ki združuje nacionalna združenja, njen član je bilo tudi Združenje lizing podjetij Slovenije, sedaj pa je Združenje bank Slovenije. Multilease pa je združenje izbranih lizing podjetij iz posameznih držav, ki članom pomaga krepiti konkurenčno moč in v katerem je predvidoma le eno lizing podjetje iz posamezne države. V Sloveniji je to ljubljanski Summit Leasing. V nadaljevanju sledi najprej združenje Multilease, nato pa še Leaseurope.

8.2.1 Multilease

Združenje Multilease je bilo ustanovljeno leto kasneje kot Leaseurope, leta 1973, ustanovile pa so ga najpomembnejše lizing družbe v posameznih evropskih državah. Sedež Multileasa je v Bruslju, združenje pa ima tudi sekretariat, ki se vsaka štiri leta seli k drugi članici združenja.

Gre za nekakšen ekskluzivni klub, saj je vanj lahko včlanjeno le po eno podjetje iz vsake države. Za članstvo je mogoče zaprositi, druga pot pa je povabilo samega Multileasa. Multilease ima 14 članov, uglednih lizing podjetij, ki prihajajo iz Avstrije, Češke, Nemčije, Islandije, Italije, Kuvajta, Latvije, Portugalske, Rusije, Slovaške, Španije, Švice in Turčije. (Members, 2007). Od 10. junija 2005 je nov član ljubljanski Summit Leasing, s čimer je tudi Slovenija dobila svojega člana.

V začetku je bil njihov glavni namen preseči davčne in druge zakonske ovire, ki so lizing podjetja zavirale pri mednarodnem poslovanju. Zdaj, ko se s harmonizacijo zakonodaje EU ovire zmanjšujejo, postaja čedalje pomembnejša izmenjava znanja in informacij med posameznimi člani in tudi osebni stiki med zaposlenimi v teh podjetjih. S tem spoznavajo razmere na lizing področju v posameznih državah, posebnosti pri sklepanju pogodb, zakonske in davčne posebnosti. Združenje pa spodbuja tudi skupne projekte med člani (Kranjec, 2005b, str. 37).

Člani Multileasa lahko pridobijo bonitetne informacije o podjetjih v tujini, ki jih dajejo bonitetne pisarne v posameznih državah. Vsako leto posvečajo precej pozornosti tudi izobraževanju članov. Organizirajo tako imenovalo poletno šolo, tridnevni seminar za srednji menedžment, ki tako izpopolnjuje znanje, ki ga potrebuje pri vsakodnevnem delu. Najbolj izkušeni kadri prenašajo svoje znanje in izkušnje na mlajše menedžerje.

8.2.2 Leaseurope

Evropska krovna lizing organizacija se imenuje Leaseurope - federacija evropskih združenj lizing podjetij. Ustanovljena je bila leta 1972 in ima sedež v Bruslju. Vanjo je včlanjenih 48 nacionalnih združenj iz 34 držav (Avstrija, Belgija, Bolgarija, Ciper, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francija, Nemčija, Grčija, Madžarska, Irska, Italija, Luksemburg, Maroko, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Romunija, Slovaška, Slovenija, Španija, Švedska, Švica, Velika Britanija, Bosna in Hercegovina, Srbija in Črna Gora, Litva, Latvija, Ukrajina, Malta in Rusija), članice Leaseurope pa predstavljajo 92% evropskega lizing trga (Membership, 2007).

Leaseurope dejavno sodeluje pri oblikovanju zakonodaje, ki je pomembna za lizing dejavnost, denimo računovodske ali davčne ter tudi tiste, ki oblikuje okvirje njenega delovanja. Trudijo se za čim hitrejši razvoj lizinga v Evropi, ki naj bi postal glavni način financiranja naložb, za kar tudi lobirajo v organih Evropske unije. Trudijo se biti prvorazredna organizacija, ki predstavlja evropsko lizing dejavnost v svetu. Lizing tudi promovirajo kot glavno finančno storitev, hkrati pa poskušajo članicam in njihovim kupcem zagotavljati kakovostne informacije in temelje za delovanje.

Leaseurope tudi zbira statistične podatke in opravlja ekonomske raziskave, ki so v interesu lizing podjetij, zbira pa tudi podatke, ki se dotikajo metod in pogojev lizing transakcij in informacije, ki kažejo ekonomski učinek dejavnosti.

Vsako leto organizirajo izobraževanje za mlajše menedžerje, člani Leaseurope lahko dobijo tudi statistične in druge informacije o lizing dejavnosti, s pomočjo poročil posameznih držav ter si z drugimi člani izmenjujejo izkušnje. Da bi podjetja lahko bila tega deležna, morajo najprej postati član nacionalnega lizing združenja (Kranjec, 2005a, str. 37).

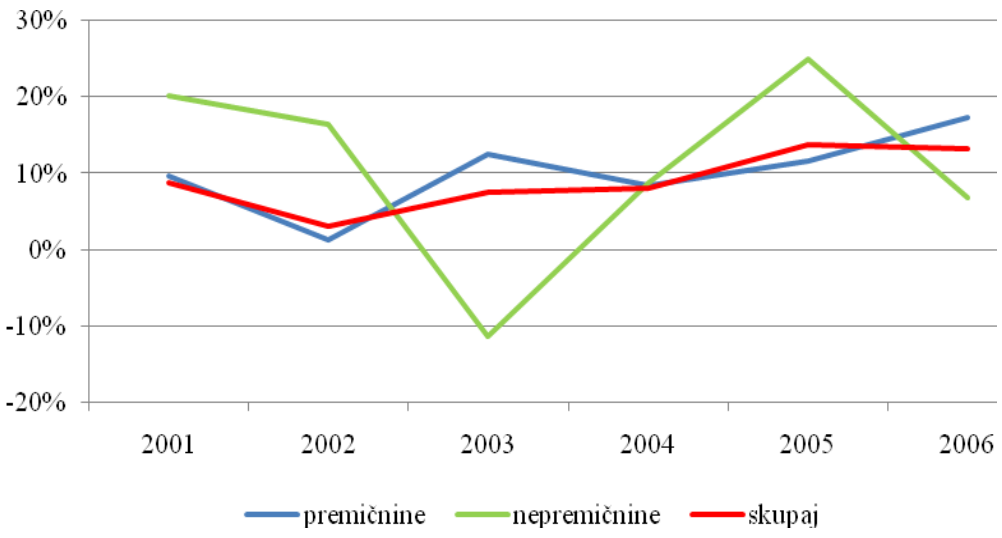
8.2.2.1 Struktura lizinga Leaseurope

Podatki Evropskega združenja kažejo, da se je rast lizing dejavnosti v Evropi začela zmanjševati leta 2002. Razlogi so bili v slabši gospodarski aktivnosti držav, ki predstavljajo pomembnejši delež lizing dejavnosti v Evropi, kakor so Nemčija, Velika Britanija, Italija in Francija, katerih obseg lizing dejavnosti je takrat dosegal slabih 70% celotne lizing dejavnosti članov Evropskega združenja. Povprečna letna rast lizinga v obdobju 2001-2006 je 9,04%, lizinga nepremičnin 10,94%, lizinga premičnin pa 10,14%.

Po statističnih podatkih Leaseurope so člani Združenja v letu 2006 glede na leto 2005 ustvarili za 13,16% višjo financirano vrednost. Rast premičnin je bila v letu 2006 v primerjavi z letom 2005 17,12%, rast nepremičnin pa 6,52%, kar lahko razberemo iz Slike 9. Če pa izvzamemo države, ki so se Evropskemu združenju priključile šele leta 2006[2], potem je bila rast lizinga 6,9%, rast premičnin 7,2%, rast nepremičnin pa 5,6%.

Slika 9: Rast lizinga (v %) članic Leaseurope v obdobju 2001 – 2006

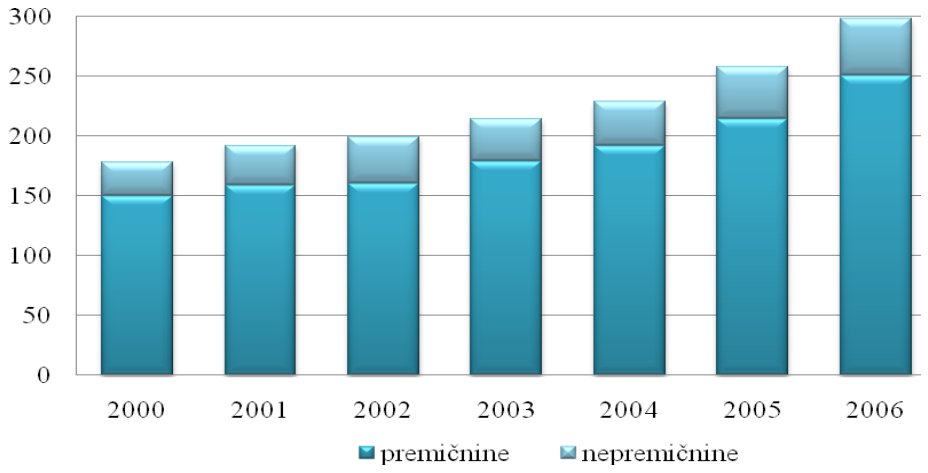
[2] Leta 2006 so se Evropskemu združenju priključile države Litva, Latvija, Ukrajina in Srbija. Upoštevani so tudi podatki posameznih nacionalnih Združenj za avtomobilski najem (ang. *automotive rental Businesses*), ki so se Evropskemu združenju prav tako priključili leta 2006.



Vir: Facts & Figures Flash-2005, 2006, str. 1; Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1.

Po statističnih podatkih Leaseurope, so člani združenja v letu 2006, ustvarili za 34,609 milijard € več lizing poslov kot v letu 2005. Tako, da je bilo kljub zmanjšanju rasti nepremičnin za 35%, leto 2006 za evropski lizing trg spodbudno.

Slika 10: Obseg (v mrd €) sklenjenih lizing poslov članic Leaseurope v obdobju 2000 - 2006



Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1.

Tabela 11 nam razkriva, da so najvišjo stopnjo rasti v letu 2006 dosegle srednjeevropske države. Visoko rast pa so imele še države Beneluxa, Avstrija in Švica ter Francija. Edina z

negativno rastjo, pa je bila članica Velika Britanija, kljub temu, da je sklenila največ lizing poslov. Iz petega na sedmo mesto so nazadovale sredozemske države, čeprav so imele 6% letno rast. V primerjavi z letom 2004, so največ pridobile srednjeevropske države, saj se jim je obseg sklenjenih lizing pogodb, povečal za več kot 2-krat.

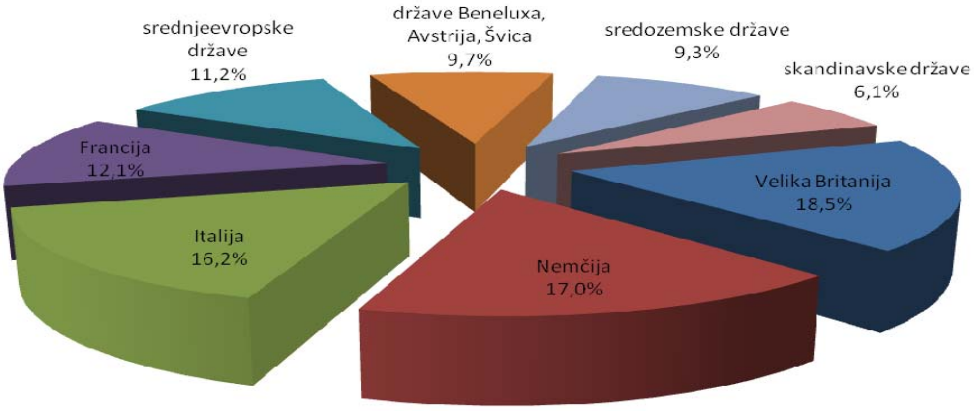
Tabela 11: Obseg sklenjenih lizing pogodb (mio €) v obdobju 2004 - 2006

	2006	**2005**	**2004**	**2006/2005**	**2005/2004**
	mio €	**mio €**	**mio €**	**indeks**	**indeks**
Velika Britanija	54.956	55.774	53.651	99	104
Nemčija	50.539	49.270	44.410	103	111
Italija	48.109	44.160	38.040	109	116
Francija	36.099	28.776	26.915	125	107
srednjeevropske države	33.396	21.199	14.941	158	142
Benelux, Avstrija, Švica	28.776	20.388	18.640	141	109
sredozemske države	27.537	25.861	21.151	106	122
skandinavske države	18.099	17.475	13.379	104	131
SKUPAJ Leaseurope	**297.511**	**262.902**	**231.128**	**113**	**114**
Slovenija	2.462	1.892	1.481	130	128

Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1; Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2005, 2006, 2007; Lastni izračuni.

Kot sem že omenila, je Velika Britanija po obsegu sklenjenih lizing poslov, na prvem mestu med članicami Leaseurope, še vedno pa ji tako kot v letu 2005 in 2004, sledita Nemčija in Italija. Slovenija v strukturi lizinga članic Leaseurope predstavlja 0,83% delež (v letu 2005: 0,72%). Delež se ji je glede na leto 2005, povečal za 0,11 odstotnih točk. Med srednjeevropskimi državi, kamor jo uvršča Evropsko združenje, pa ima 13,56% tržni delež.

Slika 11: Struktura članic Leaseurope glede na obseg sklenjenih lizing poslov v letu 2006

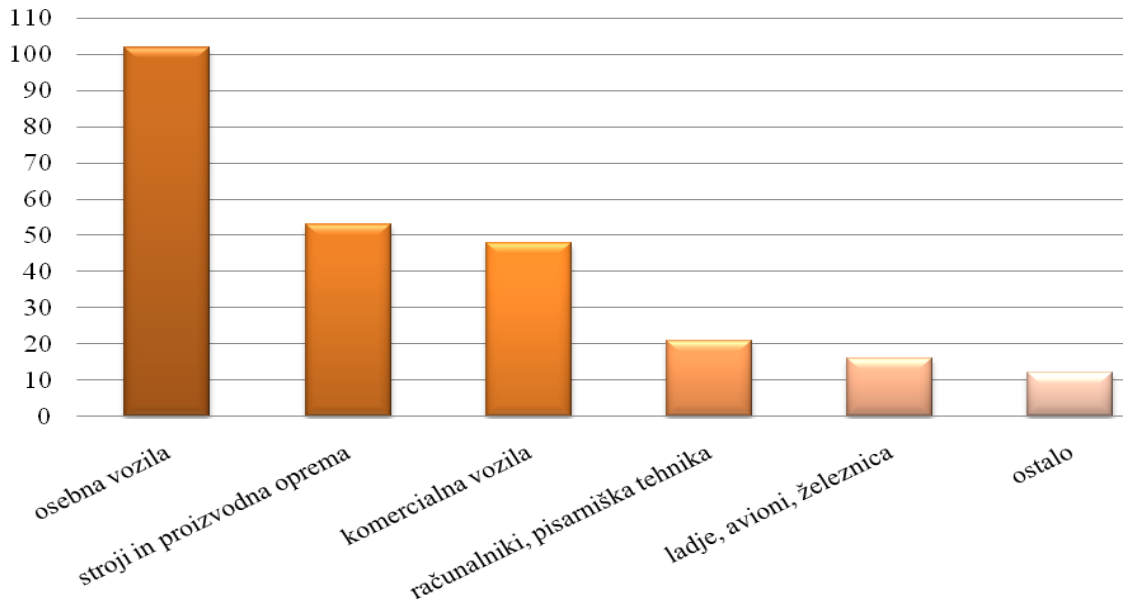


Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1; Lastni izračuni.

a) Lizing premičnin

Po podatkih Evropskega združenja, ki temeljijo na enakem vzorcu podjetij v letu 2005 in 2006, so največjo rast lizinga premičnin v letu 2006 zabeležila komercialna vozila, in sicer 17,54%, sledijo stroji in proizvodna oprema z 16,25%, nato ladje, železnice in letala 8,78%, računalniki in pisarniška oprema 3,23%. Najmanjšo rast pa so zabeležila osebna vozila, in sicer 2,73%, čeprav predstavljajo največji delež v strukturi lizinga premičnin.

Slika 12: Obseg lizinga premičnin (v mio €) v letu 2006



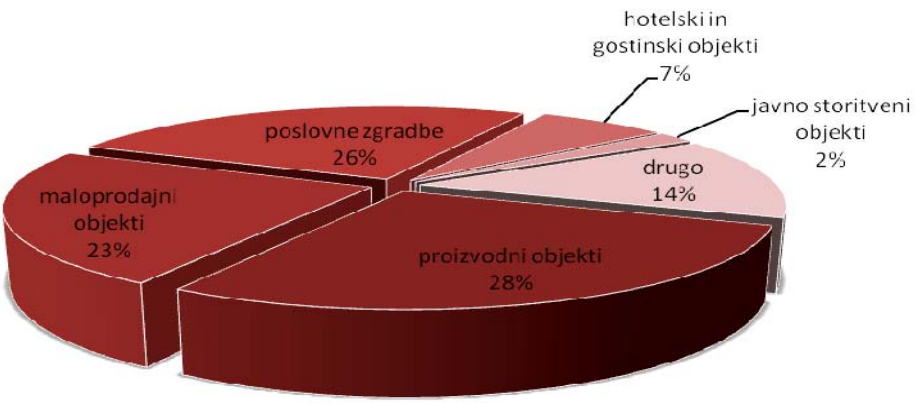
Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 2.

Po podatkih Leaseurope je bilo za več kot tri četrtine premičninskih lizing pogodb sklenjenih s strani privatnega sektorja, 15,7% so sklenile fizične osebe in 3,7% javni sektor. Glede na ročnost pogodb, pa jih je bilo enako kot v letu 2005, največ sklenjenih z ročnostjo od 2 do 5 let, najbolj pa so narasle z ročnostjo od 5 do 10 let, in sicer za 15,4% .

b) Lizing nepremičnin

V letu 2006 največji delež v strukturi lizinga, glede na vrsto nepremičnine, predstavljajo proizvodni objekti, najmanjši delež pa imajo javno storitveni objekti (Slika 13). Največ je v primerjavi z letom 2005 pridobil lizing za maloprodajne objekte, skoraj 40%, medtem ko je lizing poslovnih zgradb izgubil 1,2%. Po zadnjih statističnih podatki Leaseurope so na področju nepremičnin, prevladovale lizing pogodbe z ročnostjo med 8 in 16 leti.

Slika 13: Struktura lizinga nepremičnin članic Leaseurope v letu 2006

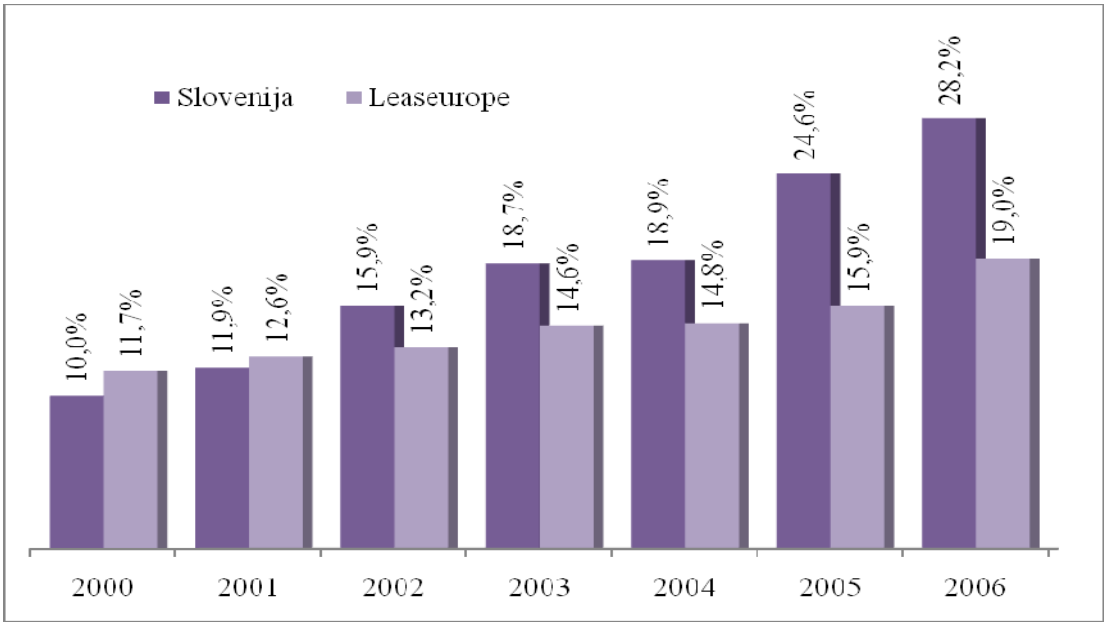


Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 2.

8.3 Primerjava Evrope s Slovenijo

Glede na dejstvo, da je razvoj gospodarstva pogojen z investicijami, ki pa potrebujejo finančne vire, nam kazalec deleža lizing poslov v investicijah, kaže na pomen lizing dejavnosti za gospodarstvo. Iz Slike 14 (na str. 35) tako vidimo, da se pomembnost lizing dejavnosti v Sloveniji in Evropi v zadnjih letih nenehno povečuje. Leta 2004 je v Sloveniji s slabimi 19% financiranih bruto investicij z lizingom, delež ostal na približno enaki ravni, kakor prejšnje leto. Za celotno evropsko lizing industrijo je bilo razmerje leta 2003 nižje, slabih 15%. Lizing je pomemben predvsem v rastočih gospodarstvih, kjer je potreba po alternativnih virih financiranja velika. Relativno visok prodor lizing dejavnosti, ki se kaže v opisanem razmerju, na slovenskem in evropskem trgu kaže, da je lizing trenutno dokaj pomemben vir financiranja. Največji skok je v Sloveniji doživel v letu 2005, v Evropi pa v letu 2006. Po podatkih Banke Slovenije je v letu 2006 že presegel 28% in je bistveno višji od evropskega povprečja, kateri znaša 19%.

Slika 14: Delež lizing poslov v bruto investicijah (v %) v obdobju 2000 – 2006



Vir: Poročilo o finančni stabilnosti 2007, 2008[3], str. 142.

V Tabeli 12 je prikazana primerjava lizinga z BDP-jem, vodilnih štirih članic Leaseurope po obsegu sklenjenih lizing pogodb ter Slovenije v letu 2006. Iz spodnje tabele vidimo, da ima Slovenija najvišjo rast lizinga, kar pomeni, da lizing še pridobiva na pomenu in da vpliva tudi na rast BDP-ja, ki je od naštetih članic, v Sloveniji tudi najvišja.

Tabela 12: Primerjava nekaterih članic Leaseurope v letu 2006

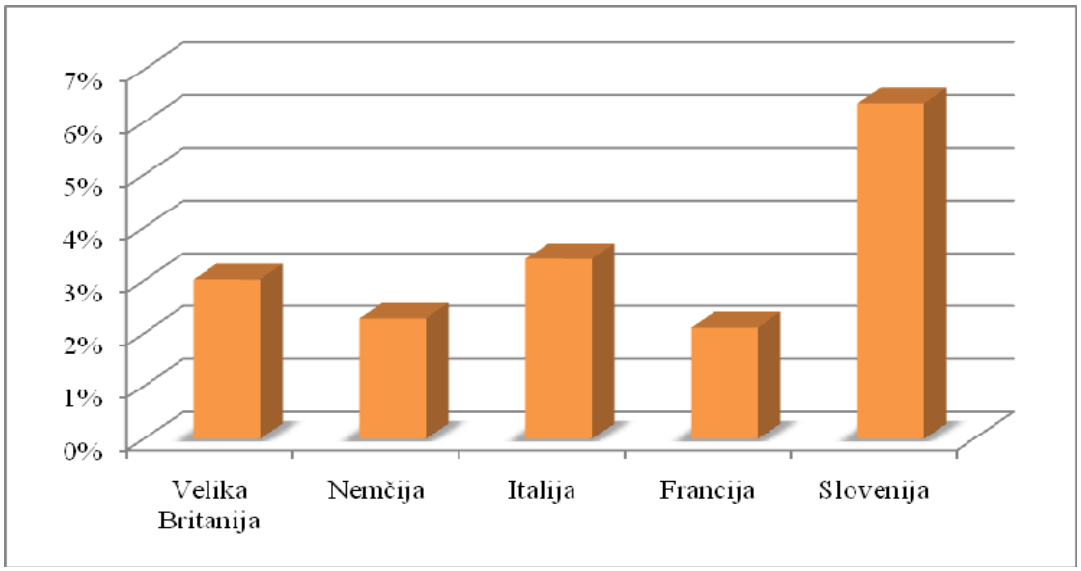
	lizing (mio €)	**BDP (mio €)**	**delež lizinga v BDP (v %)**	**rast lizinga (v %)**	**rast BDP (v %)**
Velika Britanija	54.956	1.821.000	3,02	-1,47	2,80
Nemčija	50.539	2.214.000	2,28	2,58	2,90
Italija	48.109	1.409.000	3,41	8,94	1,80
Francija	36.099	1.710.000	2,11	25,45	2,20
Slovenija	1.892	29.736	6,36	28,01	5,20

Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1; Letno poročilo Banke Slovenije za leto 2006, 2007, str. 14, tabela 2; Statistični indikatorji 2006, 2008;Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007; Lastni izračuni.

Od naštetih članic Leaseurope ima največji delež lizinga v BDP-ju prav Slovenija. Polovico manjše razmerje med lizingom in BDP-jem ima Italija, ki je sicer od naštetih članic na drugem mestu. Najmanjši delež lizinga v BDP-ju ima Francija, in sicer 2,11% kljub temu, da je bila rast lizinga v letu 2005 v primerjavi z letom 2004 po članicah na drugem mestu (slika 15, na str. 36).

Slika 15: Delež lizinga v BDP nekaterih članic Leaseurope v letu 2006

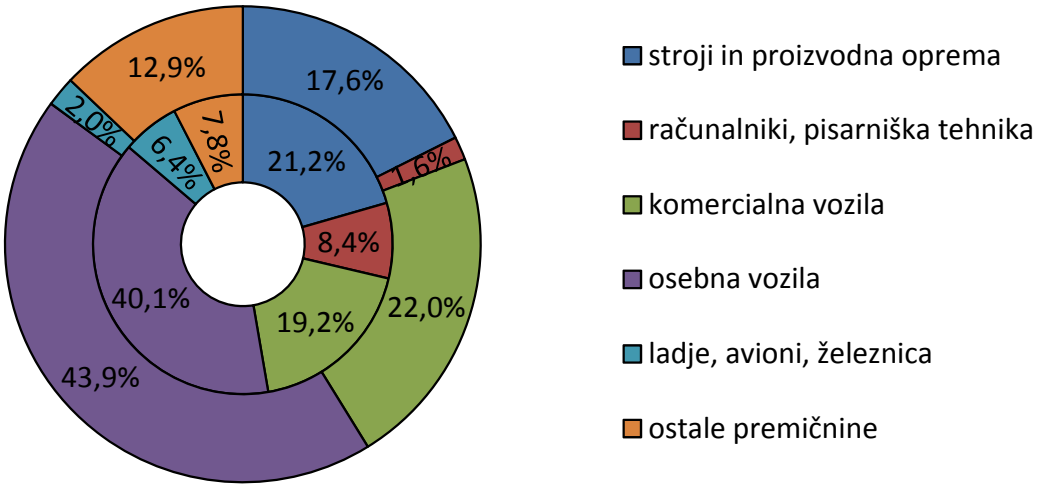
[3] V podatkih Leaseurope so zajete vse članice Evropske unije, razen Luksemburga, Irske, Cipra, Malte, Grčije; poleg članic EU pa tudi Norveška, Švica, Romunija, Ukrajina, BIH, Rusija, Srbija. Zaradi primerljivosti s podatki Leaseurope so za investicije upoštevane bruto investicije v osnovna sredstva brez investicij v stanovanjske zgradbe.



Vir: Lastni izračuni.

Slika 16 prikazuje deleže posameznih premičnin v Sloveniji in Evropi v letu 2006. Povsod prevladuje lizing osebnih vozil, in sicer ima v Sloveniji za 3,75 odstotne točke večji delež kot v Evropi. V Sloveniji je na drugem mestu lizing komercialnih vozil, medtem ko je v Evropi na drugem mestu lizing strojev in proizvodne opreme. Zanimiva je razporeditev deleža lizinga računalnikov in pisarniške tehnike, saj v Sloveniji predstavlja najmanjši delež v strukturi lizinga premičnin, v Evropi, pa je po podatkih Evropskega združenja, po obsegu sklenjenih lizing poslov na četrtem mestu. V Evropi in Sloveniji so najpogosteje lizing pogodbe za premičnine sklenjene za obdobje do 5 let.

Slika 16: Struktura lizinga premičnin (v %) v Evropi (notranji krog) in Sloveniji (zunanji krog) v letu 2006

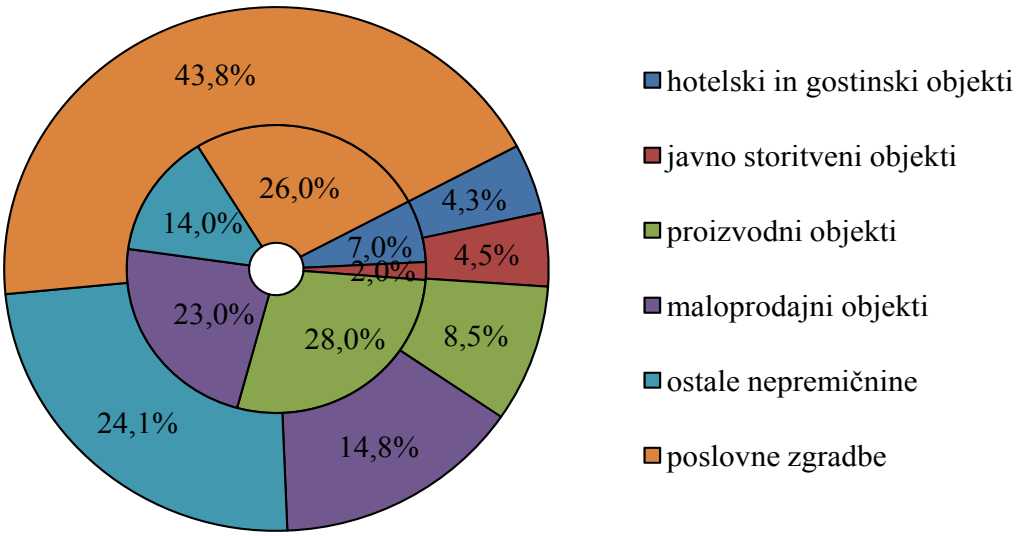


Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 1; Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007.

V Evropi in Sloveniji se lizing nepremičnin po obsegu uporabe precej razlikuje. V Evropi je

najpogostejši lizing proizvodnih objektov, medtem ko je z 8,48% v Sloveniji šele na četrtem mestu. V Sloveniji z veliko prednostjo prevladujejo poslovne zgradbe, in sicer imajo v primerjavi z Evropo za 1,5-krat večji delež (Slika 17). Tako v Evropi (80,6%) kot Sloveniji (66,6%), je največ lizing pogodb za premičnine sklenil privatni sektor. Fizične osebe imajo v Sloveniji (26,02%) pomembnejši delež kot v Evropi (15,7%). Javni sektor ima v Evropi (3,7%) za polovico manjši delež kot v Sloveniji (7,39%). V Evropi in Sloveniji se lizing pogodbe za nepremičnine najpogosteje sklepajo za obdobje nad 10 let.

Slika 17: Struktura lizinga nepremičnin (v %) v Evropi (notranji krog) in Sloveniji (zunanji krog) v letu 2006



Vir: Key Facts & Figures-2006, 2007, str. 2; Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006, 2007.

SKLEP

Lizing je danes že močno zasidran v našem poslovnem in tudi zasebnem življenju, kljub temu da smo Slovenci glede lastništva še vedno precej konservativni in smo zelo radi pravni lastniki tako nepremičnin kot premičnin. To je tudi eden izmed glavnih razlogov, zakaj se ljudje v začetku niso odločali za lizing, saj do zadnjega plačila nisi lastnik predmeta, ampak imaš samo pravico do njegove uporabe. Posledično se zaradi lastništva fizične osebe v večini odločajo za finančni lizing, ker je na koncu poplačila obrokov predmet njihov, podjetja pa se odločajo predvsem za operativnega, katerim je pomemben čim boljši izkoristek sredstev ter zmanjšanje poslovnega tveganja in jim lastništvo ni pomembno. Lizing je bil pred nekaj leti dokaj nepriljubljen tudi zaradi dejstva, da so bila vsa vozila na lizing, registrirana na lizing hišo, danes pa lizingojemalci lahko vozilo registrirajo na svoje ime in nanj namestijo svoje registrske tablice. Prav tako pa lizingojemalci sedaj prosto odločajo o zavarovalnici, pri kateri bodo vozilo zavarovali. Te spremembe so pripeljale do tega, da je še vedno najbolj poznan in

največkrat uporabljen lizing osebnih vozil, sledi pa mu lizing komercialnih vozil.

Med različnimi oblikami financiranja se lizing lahko enakovredno kosa z bančnimi posojili. Lizing ni več tista zadnja, od vseh drugih precej dražja možnost, za katero se odločimo šele, ko odpovedo vse druge. Razmere na trgu so namreč pokazale, da so obrestne mere kredita in lizinga primerljive, poleg tega pa se lizing bolj prilagaja željam in sposobnostim strank. Omogoča nižji mesečni obrok, je fleksibilnejši, postopki odločanja in odobritve lizinga so praviloma tudi hitrejši. Zahteve po lastni udeležbi lizingojemalca so manjše, saj ima lizingodajalec glavno jamstvo za poplačilo svoje naložbe v predmetu lizinga, katerega je kupil po naročilu lizingojemalca in ob dejstvu, da je prodajna cena predmeta v vsakem trenutku izvajanja pogodbe o lizingu večja od vrednosti terjatev, ki jih ima do lizingojemalca lizingodajalec.

Prvi del empiričnega dela temelji na analizi trga lizinga v Sloveniji. Leto 2007 je bilo za Slovenijo, kljub prehodu na evro valuto in s tem posledično povišanju cen ter nemirom na svetovnih finančnih trgih v drugi polovici leta, zopet uspešno, kar je povezano predvsem z visoko gospodarsko rastjo. K napredku je pripomogla ugodnejša davčna politika, saj je odpravila obdavčitev obresti pri finančnem lizingu in s tem privabila predvsem fizične osebe, katere prej niso mogle odvajati davka. To je pozitivno vplivalo tudi na rast nepremičnin. Na omenjeno visoko rast je vplivala tudi živahnost trga novogradenj. Še vedno je največ vseh lizing pogodb sklenil zasebno storitveni sektor, fizične osebe pa so po deležu v strukturi na tretjem mestu. V letu 2007 je prišlo do zmanjšanja obsega pogodb z ročnostjo nad 10 let, največ pa jih je bilo sklenjenih za obdobje do 5 let. Razloge za to lahko vidimo npr. v nestanovitnosti trga, hitremu napredku tehnologije, finančni krizi, spremenljivosti pogojev poslovanja, dvomu v prihodnost itd. Dejstvo je, da ko sklenemo pogodbo za krajše obdobje, imamo možnost, da se ob izteku pogodbenega razmerja glede na tržno dogajanje odločimo ali bomo predmet odkupili, zamenjali ali celo podaljšali pogodbo.

Analiza evropskega lizing trga je pokazala, da je bilo tudi leto 2006, kljub zmanjšanju rasti nepremičnin, spodbudno. Največ lizing pogodb so zopet sklenili v Veliki Britaniji, Slovenija v Leaseurope predstavlja slab odstotek. Pri premičninah prav tako kot v Sloveniji, v letu 2006 vodijo osebna vozila, pri nepremičninah pa v Evropi prevladujejo proizvodni objekti, za razliko od Slovenije, kjer vodijo poslovne zgradbe. Na pomembnost lizinga, kot obliko financiranja, kaže tudi razmerje lizing poslov v bruto investicijah, ki se tako v Sloveniji kot v Evropi skozi leta stalno povečuje. Pomemben je tudi delež lizinga v bruto domačem proizvodu, kateri je v Sloveniji leta 2006 znašal 6,36%. Od vodilnih štirih držav v Leaseurope, pa Sloveniji sledi Italija s polovico manjšim deležem.

Mislim, da bo lizing v prihodnje še povečal svoj obseg, tako na slovenskem kot evropskem trgu. Kot oblika financiranja je že dovolj preizkušena in že samo njena fleksibilnost privlači

tako podjetja kot posameznike za njeno uporabo, še posebno takrat, ko nimajo dovolj sredstev za nakup predmeta ali hočejo ta sredstva uporabiti za druge donosnejše namene. Za razvoj lizinga v Sloveniji in Evropi, bodo v bodoče poskrbeli Odbor za lizing znotraj Združenja bank Slovenije ter evropski združenji Leaseurope in Multilease. Združenja sodelujejo pri oblikovanju zakonodaje, zastopajo skupne interese ter svojim članom svetujejo in zagotavljajo kakovostne informacije in temelje za delovanje.

Na koncu velja omeniti, da je pri lizingu potrebno dobro razmisliti, in sicer o tem, ko nam ga je lizing hiša odobrila, pred tem pa banka zavrnila kredit, ker je ocenila, da nismo plačilno sposobni, moramo pri sebi razmisliti ali si lizing lahko privoščimo ali ne, saj nam v nasprotnem primeru grozi izguba premičnine oz. nepremičnine, visoki stroški ter stres za posameznika in njegovo družino. Pred podpisom pogodbe moramo, prav tako kot vse druge pogodbe, dobro prebrati samo pogodbo ter drobni tisk, katerega največkrat radi spregledamo, pretehtati tveganja, ki so s tem povezana, primerjati med seboj različne ponudnike in se na podlagi tržnih informacij čim bolj racionalno odločiti.

LITERATURA IN VIRI

1. Bajec, S. (2007). Do hiše - z lizingom!. *Kapital,* (412), 60-62.
2. Bergant, Ž. (1995). Možnost uporabe leasinga kot način financiranja podjetij. *Bančni vestnik*, 6, 28.
3. *Bonitetni razredi.* Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. Najdeno 19. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=500.
4. Bustany, A. (1998). Credit Risk Measurement. V *Risk Management and Financial Derivatives*, New York, 697.
5. Crabello, J. D. (1993). The Fundamentals of Leasing and IFC's involment. *Euromoney seminar*, Frankfurt, 1.
6. *Facts & Figures Flash-2005. (2006)*. Leaseurope. Najdeno 5. decembra 2007 na spletni strani http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures.
7. *Finančni lizing z ostankom vrednosti (Hypo Leasing d.o.o.).* Najdeno 8. oktobra 2007 na spletni strani http://www.hypo-alpe-adria.si/si_cms%5CLeasing%5Chome.nsf.
8. Galun Pivka, N. (2005). Lizing alternativa kreditu. *Kapital*, 363, 30-34.
9. Hafner, A. (2008a, 3. marec). Odbor za lažje uresničevanje interesov dejavnosti. *Finance*, str. 25.
10. Hafner, A. (2008b, 19. maj). Prodaj in najemi: preprosteje do virov. *Finance*, str. 38.
11. Hieng, G. (1991). *Gradivo za posvetovanje o leasingu*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije.
12. Hieng, R. (2006). Najemi v novih SRS. *Revija IKS, (*9-10), 85-90.
13. Interno gradivo Združenja lizing podjetij Slovenije 2006.
14. Interno gradivo Združenja bank Slovenije 2007.
15. Jakin, A. (2005). *Leasing v Sloveniji* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Jazbec, S. (2003). *Gradivo za vaje za mednarodne finance.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Jezovšek, M. (2006). Financiranje in zavarovanje avtomobila: S premislekom do prihranka. *Kapital*, 403, 68-72.
18. Kendall, R.A.H. (1998). *Risk management for executives*: A practical approach to controlling business risk. London: Pitman.
19. *Key Facts & Figures-2006. (2007)*. Leaseurope. Najdeno 5. decembra 2007 na spletni strani http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures.

20. Kranjec, S. (2005a, 5. september). Leaseurope – evropsko krovno združenje in lobist. *Finance*, str. 37.
21. Kranjec, S. (2005b, 5. september). Multilease za mednarodno sodelovanje in informacije. *Finance*, str. 37.
22. Kukovič, U. (2008, 15. januar). Tako lizingi kot posojila bodo kmalu postali še dražji. *Finance,* 28-29.
23. Lampič, R. (1997). Finančni najem ali leasing. *Glas gospodarstva*, (2), 13.
24. Letno poročilo Banke Slovenija za leto 2006 (2007). Ljubljana: Banka Slovenije.
25. Logar, J. (1997). Osnovne značilnosti leasinga. *Glas gospodarstva*, (4), 33.
26. *Members.* (združenja Multilease). Najdeno 29. novembra 2007 na spletnih straneh http://www.multilease.org/multilease/members.asp.
27. *Membership.* (združenja Leaseurope). Najdeno 5. decembra 2007 na spletnih straneh http://www.leaseurope.org/index.php?page=member-list.
28. Muhič, M. (2001). Spremljanje likvidnostnega tveganja v bankah. *Strokovno posvetovanje o bančništvu* (str. 127-139). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
29. Pečnik, D. (2005). *Vpliv novega kapitalskega sporazuma (Basel 2) na lizing podjetje* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. Peterlin, J. (2005a). *Obvladovanje finančnih tveganj.* Ljubljana, 398.
31. Peterlin, J. (2005b, september). *Finančna tveganja, tudi v evropskem okolju.* Najdeno 13. decembra 2007 na spletnem naslovu http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/961-6268-64-3/199-214.pdf.
32. Petrovec, K. (2007). Vedno več financiranja nepremičnin z lizingom. *Denar in svet nepremičnin*, 21, 29.
33. *Poročilo o finančni stabilnosti 2007.* (2008). Ljubljana: Banka Slovenije.
34. Porta, A. (2005). *Tveganja lizingodajalca pri lizingu* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
35. Prodnik, F. (1994). Finančni najem – lizing. *Revija IKS,* (10), 34.
36. Ribnikar, I. (1994). Kreditna in druga bančna tveganja. *Bančni vestnik,* Ljubljana, (1/2), 44-45.
37. Saunders, A. (1999). *Credit Risk Measurement.* New York, 3.
38. Sivka, J. (2002). *Najem.* Zaključno delo za strokovni naziv računovodja. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
39. *Slovenski računovodski standardi 2006.* (2007). (2. izdaja). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
40. *Statistični indikatorji 2006. (2008).* Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije. Najdeno 19. maja 2008 na spletni strani http://www.izvoznookno.si/podatki/aut/statisticni_indikatorji/.
41. Tifengrabner, V. (2007). Investicijski lizing za dom. *Denar in Svet nepremičnin,* 21, 25-28
42. Van Horne, J.C. (1992). Financial Management and Policy. (9-th ed.), Englewood Cliffs (N.Y.): Prentice Hall.

43. Zalokar, N. (2007). Osnovna sredstva. *Revija IKS,* (10-11), 108-119.