

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**TVEGANJA LIZINGODAJALCA PRI LIZINGU**

**Ljubljana, september 2005**

**ANJA PORTA**

## **IZJAVA**

Študentka Anja Porta izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Silve Deželan, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 13. septembra 2005

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

# KAZALO

<b>1. UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2. OPREDELITEV LIZINGA</b> .....	<b>2</b>
2.1. Osnovna razlika med lizingom in kreditom .....	4
2.2. Prednosti lizinga pred kreditom.....	4
<b>3. VRSTE LIZINGA</b> .....	<b>5</b>
3.1. Finančni lizing .....	7
3.2. Operativni lizing .....	7
3.3. Druge oblike lizinga .....	8
<b>4. RAZVOJ LIZINGA</b> .....	<b>10</b>
4.1. Razvoj lizinga v svetu.....	10
4.2. Razvoj lizinga v Sloveniji.....	13
<b>5. TVEGANJA PRI LIZINGU NASPLOH</b> .....	<b>16</b>
<b>6. KREDITNO TVEGANJE</b> .....	<b>19</b>
6.1. Merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja v razvitih bančnih sistemih .....	20
6.2. Ocenjevanje bonitete potencialnega lizingojemalca.....	21
6.2.1. Boniteta podjetja.....	21
6.2.2. Uporaba bonitetnih informacij .....	24
6.2.3. Uvrstitev potencialnega lizingojemalca v bonitetni razred .....	26
6.2.4. Oblikovanje mnenja o boniteti potencialnega lizingojemalca in težave pri ocenjevanju bonitete podjetja .....	26
6.3. Zavarovanje kreditnega tveganja.....	27
<b>7. DRUGA TVEGANJA LIZINGODAJALCA</b> .....	<b>31</b>
7.1. Likvidnostno tveganje .....	32
7.2. Tveganje spremembe obrestne mere .....	32
7.2.1. Tveganje refinanciranja .....	33
7.2.2. Tveganje reinvestiranja.....	33
7.2.3. Merjenje tveganja spremembe obrestne mere .....	34
7.2.4. Obvladovanje tveganja spremembe obrestne mere .....	35
7.2.5. Zaščita pred tveganjem spremembe obrestne mere .....	35
7.3. Tečajno tveganje.....	36
7.3.1. Zaščita pred tečajnim tveganjem .....	37
<b>8. SKLEP</b> .....	<b>38</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>40</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>41</b>

## 1. UVOD

Ena izmed metod financiranja nabave osnovnih sredstev, ki s svojo prilagodljivostjo, praktičnostjo, stroškovno učinkovitostjo in z davčnimi prednostmi prispeva k bolj učinkoviti alokaciji kapitala v narodnem gospodarstvu, je tudi lizing<sup>1</sup>. Alternativne metode lizingu so lahko nakup opreme ali financiranje pridobitve z zadolževanjem. Lizing je vedno povezan s prodajo določenega fizičnega izdelka in tako vedno vsebuje z objektom povezano financiranje. Lizingodajalec<sup>2</sup> ima v primerjavi s tradicionalnim kreditorjem načeloma močnejšo pozicijo, saj v razmerju ni samo upnik, temveč je hkrati tudi lastnik predmeta lizinga.

Okolje, v katerem danes poslujejo podjetja, med njimi tudi lizing hiše, se hitro spreminja in postaja čedalje bolj dinamično. Te spremembe zahtevajo hitro in učinkovito prilagajanje. Potrebno je predvideti razvoj dogodkov v prihodnosti in si tako pridobiti konkurenčno prednost. Prav zato lizing hiše posvečajo veliko pozornosti tveganju, saj jim upravljanje in obvladovanje tveganj zagotavlja njihov obstoj. Tveganje predstavlja negotovost izida določenega dogodka, kateremu se ni mogoče popolnoma izogniti, odločitev lizing hiše pa je, v kolikšni meri se bo tveganju izpostavila.

Namen diplomskega dela je analizirati najpomembnejša tveganja, s katerimi se srečuje lizing hiša pri svojem poslovanju, ugotoviti njihovo obvladovanje ter analizirati najpogostejše instrumente, ki se uporabljajo za zavarovanje pred analiziranimi tveganji. Po raziskavah Banke za mednarodne poravnave<sup>3</sup> naj bi največ problemov izviralo prav iz kreditnega tveganja, ki čedalje bolj pridobiva na pomembnosti. Eden izmed elementov upravljanja kreditnega tveganja je ocenjevanje tveganosti potencialnega dolžnika, ki je izražena z boniteto lizingojemalca. Zato je celotno šesto poglavje namenjeno prav analizi kreditnega tveganja, v katerem je podrobno opisano, na kaj mora biti lizing hiša pozorna in na kakšen način se lotiti upravljanja kreditnega tveganja.

Po uvodu je v drugem poglavju opredeljena definicija lizinga in kratka predstavitev razlik med lizingom in navadnim kreditnim poslom. Sledijo glavne prednosti, ki jih ima lizing pred kreditom.

V tretjem poglavju so na kratko opisane številne različice lizinga. Različni avtorji navajajo različne vrste lizinga. Bolj podrobno je razložena okvirna razdelitev na finančni in operativni lizing, ki sta v različnih pravnih, davčnih in računovodskih sistemih različno

---

<sup>1</sup> Turk (1997, str. 368) leasing prevaja kot najem, Mramor (1990, str. 191) pa v zakup, vendar v svojem diplomskem delu izraza ne bom prevajala, ampak bom uporabljala kar izraz lizing.

<sup>2</sup> Slovenski računovodski standardi (v nadaljevanju SRS) uporabljajo izraze najemodajalec in najemojemalec, Mramor pa uporablja izraza dajalec zakupa in zakupnik. Namesto omenjenih izrazov bom uporabljala izraza lizingodajalec oziroma lizing hiša in lizingojemalec.

<sup>3</sup> Banka za mednarodne poravnave (ang. Bank for International Settlements – BIS).

definirana, je pa uvrstitev posla v eno izmed teh dveh oblik ključnega pomena za davčno, računovodsko in pravno obravnavo.

V četrtem poglavju sem analizirala razvoj lizinga v svetu, nato pa še njegov razvoj v Sloveniji.

Kaj je tveganje, je razloženo v petem poglavju. Lizing hiša ima pri svojem poslovanju za upravljanje tveganj na voljo več možnih pristopov. Delitve tveganj bančnega poslovanja različnih avtorjev so opredeljena v drugem delu petega poglavja.

Celotno šesto poglavje namenjam analizi kreditnega tveganja. Podrobno je opisano merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja v razvitih bančnih sistemih, sledi analiza ključnih komponent politike upravljanja kreditnega tveganja. Zadnji del šestega poglavja opisuje opcije zavarovanja kreditnega tveganja, katerih se lahko poslužuje lizing hiša.

Lizingodajalec se pri svoji dejavnosti srečuje ne le s kreditnim, temveč tudi z drugimi vrstami tveganj. V nadaljevanju so podrobneje predstavljena likvidnostno tveganje, tveganje spremembe obrestne mere in tečajno tveganje.

V sklepu povzemam glavne ugotovitve in zaključke.

## **2. OPREDELITEV LIZINGA**

Beseda lizing izhaja iz angleškega glagola »to lease« in pomeni dati v najem ali lizing, oziroma iz samostalnika »leasing«, ki ga prevajamo z najem ali lizing. Besedi »to lease« in »lease« izvirata iz francoske besede »lais«. Kljub takšnemu prevodu v slovenski jezik pa je sam pojem »leasing« neposredno težko prevedljiv. V nekaterih državah uporabljajo svoje izrazoslovje, čeprav tudi izraz leasing ni neznan, v večini držav pa se izraza leasing ne prevaja.

Lizing je posel financiranja investicij, predvsem nabavne opreme, pogodba o lizingu<sup>4</sup> pa je pravno orodje, s pomočjo katerega se uresniči tako ekonomsko razmerje (Grilc, 1993, str. 67). Bistvena značilnost lizinga je, da gre za posel, pri katerem lastnik opreme oz. lizingodajalec predaja njenemu uporabniku oz. lizingojemalcu pravico uporabe predmeta lizinga proti plačilu določene najemnine oz. lizing obrokov<sup>5</sup> za pogodbeno časovno obdobje, in na podlagi nekaterih, posebej za lizing razmerje značilnih pogodbenih določil.

---

<sup>4</sup> Ravno tako kot leasing tudi angleški izraz »leasing contract« domači avtorji različno prevajajo. Sama bom uporabljala izraz pogodba o lizingu. Pogodba o lizingu je definirana kot »pogodba, s katero se lizingodajalec zaveže, da bo kupil stvar, ki jo lizingojemalec izbere pri njem ali pri neki tretji osebi, proizvajalcu, ter mu jo dal v najem, torej v uporabo in uživanje, le-ta pa mu bo uporabo plačal« (Car, 1997, str. 3).

<sup>5</sup> V diplomskem delu bom namesto mesečne najemnine, ki jo mora lizingojemalec plačati za pravico uporabe predmeta lizinga, uporabljala izraz lizing obrok.

Gre torej za pogodbo o uporabi stvari proti odplačilu, ki dopušča, da stvar polagoma preide v popolno razpolagalno sfero uporabnika.

V domači in tuji literaturi obstajajo različne definicije lizinga in njegovih pojavnih oblik, ki se v prostoru in času spreminjajo, in sicer predvsem zaradi njegove raznovrstnosti in izvedbenih oblik (Gerbec, Košir, 1999; Soper et al., 1992; Grant, 1992). Obravnavati ga je potrebno glede na njegove ekonomske, finančne, računovodske, pravne, davčne in druge vidike. Iz vseh teh pogledov ugotovimo, da je lizing posebna oblika financiranja opredmetenih osnovnih sredstev, ki jih lizingojemalec izbere pri proizvajalcu oziroma dobavitelju le-teh, lizingodajalec pa jih na podlagi posebne pogodbe v zameno za določeno nadomestilo daje v koriščenje lizingojemalcu. Lizingojemalec ima ta sredstva v posesti in uporabi, lizingodajalec pa obdrži nad osnovnimi sredstvi pravno lastništvo. V bistvu gre za financiranje uporabe določenega sredstva in ne nakupa, res pa je, da lastništvo lahko preide na lizingojemalca (opisano bo v nadaljevanju).

Pogodbo o lizingu bi lahko poimenovali tudi kot pogodbo modernega gospodarstva, ki je nastala s pomočjo mednarodne prakse, v Sloveniji pa predstavlja mešano rabokupno pogodbo, po nekaterih teoretikih posebno vrsto pogodbe o lizingu oziroma najemne pogodbe.

V slovenski strokovni in drugi literaturi, teoriji in praksi na področju lizinga vlada nedoslednost v poimenovanju. Nedvomno je beseda lizing tujka, ki je prenesena k nam iz anglosaksonskega jezikovnega področja. Vsi poskusi, da bi ta pojem prevedli ali poslovenili, do sedaj niso bili uspešni, saj že zakonodajalec na tem področju ni dosleden. V Zakonu o obligacijskih razmerjih (v nadaljevanju: ZOR) tega pojma ni - uporabljena sta pojma zakup in/ali najem (ZOR: 567. do 599. člen). Tudi SRS-ji uporabljajo besedo najem (SRS: 1, 10, 13, 18, 24 in 30), prav tako tudi Zakon o davku na dodano vrednost<sup>6</sup> (v nadaljevanju: ZDDV). Kljub temu pa Ministrstvo za finance v svojih dodatnih pojasnilih o izvajanju omenjenega zakona uporablja poleg izraza zakup še izraz leasing, ki naj bi bil pojmovno različen od izraza najem.

Lizing ni ne zakup ne najem, čeprav je blizu obema. Prav tako ni prodaja na kredit in ne na obroke, ne lizing z obljubo prodaje, je pa res, da lahko vsebuje elemente vseh naštetih pravnih poslov ter tudi nekaterih drugih, ki tu niso omenjeni.

Dejstvo je, da je potrebno pri lizingu ločiti pravico uporabe ekonomske stvari in pravno lastništvo. Za lizing relacijo je značilno, da uporabnik dejansko ne kupi predmeta lizinga, ampak pravico do njegove uporabe. Lizingodajalcu, ki je pravni lastnik tega predmeta, pa plačuje lizing obroke.

---

<sup>6</sup> Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV, 1998): 4. člen ZDDV navaja pojem najem, 40. člen ZDDV pa pojem lizing.

Večina držav uporablja angleški izraz »leasing«, ki se je do nedavnega uporabljal tudi v slovenski poslovni praksi. V zadnjem času pa so svoje dodali novinarji in angleški izraz »leasing« poslovenili z lizing, kar bom tudi dosledno uporabljala v diplomskem delu. Za lažje razumevanje in ločevanje med lizingom in kreditom bom v nadaljevanju navedla bistvene razlike med lizingom in kreditom.

## 2.1. Osnovna razlika med lizingom in kreditom

Pri kreditni pogodbi je kreditodajalec upravičen, da dobi od kreditodajalca tisto, kar je dal, to je glavnica z obrestmi, pri lizingu pa daje lizingodajalec lizingojemalcu v uporabo stvar, ne pa denar. Dejstvo, da se predmet v času trajanja pogodbe izčrpava oz. popolnoma izčrpa (delno ali popolno amortizira), onemogoči istovrstno ali enako kakovostno vrnitev.

Lizing in kredit se razlikujeta tudi v pojmovanju pravnega lastništva nad predmetom lizinga oz. predmetom, kupljenim na kredit. Pri lizingu je pravni lastnik predmeta lizinga lizingodajalec vse do trenutka odplačila vseh obveznosti do lizingodajalca. Pri kreditni pogodbi pa jemalec kredita postane lastnik predmeta, katerega kupi na podlagi sredstev kredita, takoj. Zaradi tega obstaja poglobljena razlika med lizingom in kreditom v načinu zavarovanja predmeta lizinga oz. predmeta, kupljenega na podlagi kredita. Pri lizingu že sam predmet lizinga predstavlja zavarovanje<sup>7</sup> v dobi trajanja lizinga, zato ni dodatnih stroškov zavarovanja. Pri kreditni pogodbi pa kreditodajalec svojo terjatev zavaruje še posebej, kajti kot sem že prej omenila, kreditodajalec ni pravni lastnik predmeta, kupljenega na podlagi kredita zavarovano s hipoteko oz. zastavo na predmetu, kupljenem na podlagi kredita.

Razlika med lizingom in kreditom je tudi v **obsegu lastnih sredstev**, ki jih jemalec pri nakupu samofinancira. Pri lizingu je potrebno manj lastnih sredstev kot pri kreditu, odvisno sicer od vrste lizinga, toda največ do 30%.

## 2.2. Prednosti lizinga pred kreditom

Vedno večja konkurenca sili lizing hiše k fleksibilnosti pri sklepanju lizing poslov, kar je privedlo do večjega prilagajanja posebnim zahtevam in individualnega obravnavanja komitentov kot katerakoli druga oblika financiranja. Sem sodi tudi čim hitrejša in enostavnejša izvedba vseh administrativnih postopkov, ki so potrebni za sklenitev pogodbe o lizingu, vključno s podpisom pogodbe pri lizingodajalcu ali samem prodajalcu, ki ga izbere lizingojemalec.

---

<sup>7</sup> Pri tem bi opozorila na to, da je zavarovanje v veliki meri odvisno od vrste predmeta lizinga. Pri financiranju vozil se tudi pri lizingu zahteva osnovno in kasko zavarovanje, pri opremi zavarovanje kraje in požara idr.

Za potencialnega komitenta je nedvomno pomembna izognitev inflacijski negotovosti, s katero se je prebivalstvo spopadalo v preteklih desetletjih. Zato lizing hiše sklepajo s svojimi komitenti t.i. dolgoročne pogodbe o lizingu<sup>8</sup> na podlagi devizne klavzule. V omenjenih pogodbah so vse finančne obveznosti nominirane v trdni tuji valuti, npr. EUR, CHF idr., tako da se višina lizing obroka do izteka pogodbe ne spreminja<sup>9</sup>. S tem komitentom omogočimo, da lahko v dobi lizinga čim natančneje načrtujejo svoje izdatke, ki jih bodo morali namenjati za plačevanje obveznosti do lizingodajalca.

Posebej bi izpostavila nekaj prednosti, ki jih lizing omogoča pravnim osebam. Pri tovrstnem poslu namreč ni nujno, da je investicija v osnovna sredstva prikazana v bilanci stanja<sup>10</sup>. V primeru da se komitent, ki nastopa na trgu kot pravna oseba, odloči za financiranje nakupa osnovnega sredstva s sklenitvijo pogodbe o lizingu, se mesečni lizing obrok v bilanci izkazuje kot strošek. Na kakšen način, je odvisno od tega, ali gre za finančni lizing ali za operativni lizing. Pri finančnem lizingu se v izkazu poslovnega izida izkazuje lizing obrok kot strošek, in sicer delno kot amortizacija, delno pa kot strošek financiranja. Pri operativnem lizingu pa se lizing obrok v celoti obravnava kot strošek. Pomembna lastnost operativnega lizinga, po kateri se operativni lizing ločuje<sup>11</sup> od finančnega lizinga, je tudi ta, da se mesečni lizing obrok v bilanci izkazuje le kot strošek, kar pomeni, da to osnovno sredstvo v bilanci ni vidno. Omenjeno investicijo se beleži zunajbilančno.

### 3. VRSTE LIZINGA

Lizing poznamo v najrazličnejših oblikah, katerih število je na prvi pogled neomejeno, saj segajo od osnovnih<sup>12</sup> do najbolj zapletenih oblik<sup>13</sup>. Različni avtorji uporabljajo različna merila, kot so geografski prostor, časovna dimenzija, obseg poslov, posamezni udeleženci, uporabniki lizinga idr., za delitev lizinga na posamezne vrste.

V tuji literaturi pogosto zasledimo osnovno delitev lizinga (Grant, Gent, 1992) na **finančni** in **operativni lizing** ter **prodajno pogodbo o lizingu** (ang. hire purchase), pa tudi bolj podrobne razdelitve, kot je npr. delitev na (Soper, Munro, 1993):

- lizing potrošnih dobrin (ang. small ticket leasing),
- lizing širokega kroga potrošnikov (ang. retail leasing),
- lizing opreme velike vrednosti (ang. large ticket leasing),
- lizing kot pomoč pri prodaji (ang. sales aid leasing).

---

<sup>8</sup> To pomeni da se pogodbo o lizingu sklene za obdobje, ki je daljše od enega leta.

<sup>9</sup> Pod pogojem, da je pogodba o lizingu sklenjena s fiksno obrestno mero.

<sup>10</sup> Odvisno od tega, ali gre za finančni ali operativni lizing.

<sup>11</sup> Več o tem bom opisala v poglavju 3.

<sup>12</sup> Finančni lizing, operativni lizing.

<sup>13</sup> Lizing s finančnim vzvodom (ang. leveraged lease), naložbeni lizing (ang. venture lease).



Drugi avtorji (npr. Gapenski, Brigham, 1996) ločijo operativni lizing, finančni lizing, prodajo in povratni lizing (ang. sale-and-lease back) ter kombinirani lizing (ang. combination leases).

Gerbec in Košir (1999, str. 34) zelo podrobno predstavljata razvrstitev oblik lizinga, zato bom tudi sama predstavila okvirno razdelitev lizinga po njihovi delitvi. Glede na namen in vsebino lahko lizing razdelimo na dve osnovni vrsti, in sicer:

- finančni lizing,
- operativni lizing.

Finančni in operativni lizing sta v različnih pravnih, davčnih in računovodskih sistemih različno definirana, je pa uvrstitev posla v eno izmed teh dveh oblik ključnega pomena za davčno, računovodsko in pravno obravnavo<sup>14</sup>.

Razvrstitev na finančni in operativni lizing je zasnovana na obsegu, v katerem tveganja in koristi, povezana z lastništvom nad predmetom lizinga, bremenijo lizingodajalca ali lizingojemalca. Pri tem se uporablja načelo vsebine pred obliko, saj je bolj pomembna vsebina posla kot oblika pogodbe. Finančni lizing je financiranje določene poslovne transakcije, medtem ko je poslovni lizing predvsem storitev. Razlike med finančnim in operativnim lizingom na splošno so prikazane v tabeli 1 na str. 6.

**Tabela 1: Razlike med finančnim in operativnim lizingom**

Merilo	Finančni lizing	Operativni lizing
Pogodbena doba lizinga	Navadno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta lizinga.	Predmet lizinga se navadno v dobi koristnosti večkrat ponudi v lizing.
Odpuščanje pogodbe	Je ni mogoče odpuščati, lizingojemalec mora ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov.	Pogodbo je mogoče odpuščati brez večjih posledic za lizingojemalca.
Vzdrževanje in zavarovanje predmeta lizinga	Vse stroške krije lizingojemalec.	Odvisno od dogovora med lizingodajalcem in lizingojemalcem.
Tveganja, povezana z lastništvom; to so izguba, okvare, zastarelost, velikost preostale vrednosti nosi	lizingojemalec.	lizingodajalec.
Prodaja predmeta lizinga	Lizingojemalec pri njej sodeluje.	Je v rokah lizingodajalca.
Iztržek od prodaje predmeta lizinga pripada	večji del lizingojemalcu.	izključno lizingodajalcu.

Vir: Grant, Gent, 1992, str. 16-17.

<sup>14</sup> Gre za osnovno delitev na anglosaksonski ter kontinentalni pravni in davčni sistem, ki se v primeru lizinga razlikuje predvsem na področju pravnega in ekonomskega lastništva osnovnih sredstev in s tem tudi posledično davčne obravnave.

### **3.1. Finančni lizing**

Finančni lizing je vsak lastniški posel, pri katerem gre za financiranje uporabe predmeta pogodbe o lizingu za daljši čas njegove življenjske dobe. Lizingojemalec ima pravico do uporabe tega predmeta lizinga, lizingodajalec pa do nje obdrži lastninsko pravico. Razdelitev pravice uporabe in pravice lastništva zaradi financiranja je nujna značilnost finančnega lizinga (Gerbec, Košir, 1999, str. 35). Tu je potrebno dodati, da izraz življenjska doba morda ni najbolj primeren, kajti računovodski standardi običajno opredeljujejo dobo koristnosti (SRS 13) oziroma dobo gospodarnosti (MRS 17), ki se lahko bistveno razlikuje od življenjske dobe. Definicija, ki jo predlagata Gerbec in Košir (1999, str. 35), je najbolj primerna, saj zajema praktično vse pojavne oblike finančnega lizinga. Seveda pa obstaja mnogo različnih pogledov na opredelitev finančnega lizinga.

Grilc (1993, str. 68) opredeljuje finančni lizing kot čisto finančno operacijo angažiranja finančnih sredstev prek specializiranih finančnih organizacij, ki so med proizvajalcem in lizingojemalcem. Traja vso dobo lizinga s pomočjo lizinga financiranega predmeta lizinga, medtem ko operativni lizing traja kratek čas. Finančni lizing je kljub relativno nejasni obrazložitvi v evropski literaturi najbolj imanenten predstavnik pogodb o lizingu, je tipičen in poleg drugega pomeni tudi pogodbo o investiranju. Stranki določita fiksno obdobje trdnosti pogodbe, v katerem je nobena od njiju ne more enostransko razvezati. Ta čas je sorazmeren gospodarsko običajnemu času uporabe opreme. Tipični finančni lizing je t.i. popolnoma amortizacijska pogodba. Seštevek lizing obrokov, ki jih plača lizingojemalec, je večji od nabavne cene predmeta lizinga, kar pomeni, da lizingodajalec amortizira svoje investicijske stroške.

Zgornja definicija dobro opredeljuje tipične značilnosti finančnega lizinga, toda že v prvem stavku je nedosledna, saj Grilc (1993, str. 68) navaja, da gre (izključno) za posredni odnos, in sicer odnos med proizvajalcem in lizingojemalcem preko finančne institucije. V tem konkretnem primeru lahko lizing dodatno opredelimo kot posredni finančni lizing, saj lahko tudi proizvajalec oz. dobavitelj opreme sklene pogodbo o finančnem lizingu z lizingojemalcem. V tem primeru govorimo o neposrednem finančnem lizingu. Zavedati pa se moramo, da je najbolj tipična oblika finančnega lizinga prav posredni finančni lizing.

### **3.2. Operativni lizing**

Pri operativnem lizingu je čas veljavnosti pogodbe krajši od uporabne življenjske dobe predmeta lizinga in zato stroški v lizing danega predmeta 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. Da bi dosegel pričakovano stopnjo donosa na svoj kapitalski vložek, odda sredstvo v lizing večkrat ali pa ga še pred iztekom življenjske dobe proda. Ne sme se torej zanašati le na dobiček, ki ga

prinašajo lizing obroki, temveč mora iskati tudi možnost izvajanja nadaljnjih lizing poslov ali prodaje premoženja ob koncu lizing obdobja. Za dajalca lizinga je operativni lizing sprejemljiv samo, če ima premoženje zagotovljeno sekundarno tržno vrednost. Poslovni lizing običajno zahteva od lizingodajalca, da nosi tudi stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta lizinga ter tveganje v zvezi s tehnološkim zastaranjem opreme.

Za lažjo razmejitev med finančnim in operativnim lizingom je Odbor za finančnoračunovodske standarde v ZDA (ang. Financial Accounting Standard Boards – FASB) postavil štiri pogoje (Amembal, Halladay, 1995, str. 246-249):

- avtomatični prenos lastništva;
- nakupna opcija na koncu lizinga;
- čas lizinga je enak ali večji od 75% ekonomske koristne življenjske dobe sredstva;
- sedanja vrednost minimalnih lizing obrokov je enaka ali večja od 90% poštene tržne vrednosti (izračun ne upošteva davčnih postavk).

Lizing se opredeli kot finančni lizing, če je izpolnjen vsaj eden izmed zgornjih pogojev, v nasprotnem primeru se opredeli kot operativni lizing.

Kriteriji za opredeljevanje konkretnega lizinga na njegovo finančno ali operativno različico se lahko razlikujejo od države do države. Poskusi poenotenja kriterijev razvrščanja na mednarodni ravni bom podrobneje opisala v poglavju o računovodskih vidikih lizinga, kjer bom opredelila tudi kriterije razvrščanja, ki jih navajajo Slovenski računovodski standardi (2001).

### 3.3. Druge oblike lizinga

Poleg osnovne delitve na finančni in operativni lizing je možno slednjega opredeliti še po mnogih drugih vidikih.

Opredelitve **trajanja lizinga** so lahko različne, v grobem pa lizing delimo na:

- **kratkoročni**, ki praviloma traja do treh let, za razliko od kratkoročnih finančnih transakcij, pri katerih je arbitrarno določena meja eno leto;
- **srednjeročni** z obdobjem trajanja od treh do petih let;<sup>15</sup>
- **dolgoročni**, v katerega sodijo posli, sklenjeni nad pet oziroma sedem let.

Sicer pa časovni okvir ni bistvena značilnost lizing poslov, ki naj bi opredeljevala pravno in ekonomsko naravo.

Pri lizing poslu se predmet lizinga lahko zelo podrobno določi in opredeli, lahko pa se določi le vrednostno mejo posla, nato pa lizingojemalec sam izbere predmet posla. V

---

<sup>15</sup> Nekateri avtorji navajajo trajanje tudi do sedem let.

prvem primeru govorimo o individualnem lizingu, v drugem primeru pa o blanketnem lizingu.

**Glede na delitev obveznosti** (kot je na primer vzdrževanje predmeta lizinga) med lizingodajalcem in lizingojemalcem lahko lizing razdelimo na:

- **bruto** (ang. gross) – oblika lizinga, pri kateri lizingodajalec v celoti ali delno (odvisno od medsebojnega dogovora) prevzame obveznosti glede zavarovanj, vzdrževanja, popravil, servisiranja predmeta lizinga in drugo;
- **neto** (ang. net) – oblika lizinga, pri kateri nosi celotno odgovornost glede vzdrževanja predmeta lizinga lizingojemalec.

V literaturi se navaja veliko različnih vrst lizinga, med njimi tudi t.i. »**prodaja in povratni lizing**« (ang. sale and lease back) in **zakup z zadolžitvijo** (ang. leveraged lease). Pri prvem gre v bistvu za finančni lizing, le s to razliko, da kasnejši lizingojemalec najprej proda opremo lizing hiši, nato pa ga vzame od nje nazaj v lizing. V tem primeru je torej kupec premoženja tudi lizingodajalec. Namen prodaje in kasnejšega lizinga je predvsem izboljšanje likvidnosti, saj gre navadno za velika sredstva. To obliko pogosto zaznamo zlasti pri nakupu nepremičnin.

»Leveraged lease« težje prevedem, gre pa le za posebno obliko finančnega lizinga. V takšen lizing so ponavadi vključeni lizingojemalec in lizingodajalec ter dodatni posojilodajalec<sup>16</sup>, ki s posojilom omogoči nakup predmeta lizinga. Pogodbene obveznosti lizingojemalca ostanejo enake kot pri finančnem lizingu, vloga lizingodajalca pa je drugačna. Še vedno prejema davčne koristi zaradi amortizacije, vendar v bolj tveganem položaju. Takšen način lizinga se uporablja pri financiranju večjih in dražjih investicij, ko investitorji z medsebojnim sodelovanjem lažje zberejo potrebna sredstva.

Glede na dogovorjene pogodbene obveznosti po izteku obdobja lizinga večina avtorjev razlikuje<sup>17</sup>:

- **časovno omejen lizing** (ang. term leasing): pri tem lizingu je obdobje natančno opredeljeno in določeno, po izteku tega obdobja pa mora lizingojemalec predmet lizinga obvezno vrniti lizingodajalcu, torej nima možnosti podaljšanja pogodbe o lizingu ali odkupa predmeta lizinga;
- **obnovljiv lizing** (ang. revolving leasing): za ta lizing je značilen izrecen dogovor pogodbenih strank, da se po izteku dogovorjenega roka pogodb o lizingu obvezno obnovi. Pogosto je pri teh pogodbah vključena tudi klavzula, ki določa, da lizingodajalec ob podaljšanju lizing obdobja zamenja dotedanji predmet z novejšim iste vrste;

---

<sup>16</sup> Dodatni posojilodajalec je največkrat institucionalni investitor, ki je hkrati nosilec hipoteke na predmet lizinga. Posojilodajalec odobri posojilo na podlagi odstopljenih terjatev do lizingojemalca. Če lizingojemalec terjatve ne poravnava, lizingodajalec ni zavezan vrniti posojila posojilodajalcu.

<sup>17</sup> Npr. Berden (1978, str. 50).

- **lizing brez nakupne možnosti** (ang. leasing without option to purchase): pri tovrstnem lizingu se je možno dogovoriti o obnovitvi pogodbe pod ugodnejšimi pogoji.

V zadnjem času se pojavljata tudi dve novejši različici lizinga, in sicer t.i. **naložbeni** in **funkcionalni lizing**. **Naložbeni lizing** (ang. venture leasing) je primeren za spodbujanje rasti podjetij, ki so v začetni fazi delovanja, saj lizingodajalec v začetku obračunava nižje lizing obroke, kar bistveno manj obremenjuje lizingojemalca, ta pa v zameno ponudi opcijo nakupa delnic svojega podjetja. S tem lahko lizingodajalec postane udeleženec v kapitalu podjetja lizingojemalca in s tem kot delničar prevzame tudi vlogo lastnika in ne le financerja.

**Funkcionalni lizing** (ang. per-procedure leasing) pa ima v nasprotju z drugimi vrstami lizinga spremenljivo višino obrokov, odvisno od uporabe predmeta lizinga, ali sezonskega značaja poslovanja lizingojemalca. Stroški tovrstnega lizinga so praviloma višji, toda v določenih primerih nižje tveganje oziroma nižja finančna obremenitev v »slabih« mesecih odtehta dodatne stroške, dodatni donos pa večje tveganje dajalca lizinga.

Obstajajo še druge vrste lizinga, ki se v praksi kontinuirano razvijajo, predvsem zaradi stalnega prilagajanja, na eni strani davčnim, pravnim in drugim razmeram, na drugi strani pa tudi konkurenca na trgu sili lizing hiše v uvajanje številnih novih finančnih produktov, ki jih ponujajo potencialnim komitentom.

## **4. RAZVOJ LIZINGA**

### **4.1. Razvoj lizinga v svetu**

Lizing se je pojavil že zelo zgodaj. Njegovi prvi začetki segajo v leto 2000 pr. n. š. (Gerbec, Košir, 1999, str. 15). Prve lizing transakcije so zabeležili sumerski duhovniki iz mesta Ur, ko so na glinaste tablice zapisovali lizing kmetijskega orodja, zemljišč ter živine. Najdragocenejši zapis o lizingu sega v čas znamenitega babilonskega kralja Hamurabija, ko je v svoj obširni izbor zakonov vključil do tedaj poznana pisana in nepisana pravila starih Sumercev in Ahajcev glede lizinga. Kasneje, okoli leta 450 do 400 pr. n. št. (Nemec, 1997, str. 4), je v mestu Nippur družina Murashus pričela z dejavnostjo, ki se je razvila v znano bančno in lizing hišo. Pod tedanjimi ekonomskimi in socialnimi pogoji so zagotavljali finančni servis v Perzijskem imperiju. Največ so se ukvarjali z lizingom zemljišč, kmetijske in volovske opreme ter semen. Ostale antične civilizacije, vključno Grki, Rimljani in Egipčani, so imele lizing za privlačno in včasih edino možno obliko financiranja nabave opreme, zemlje in živine. Antični Feničani so bili dolgo poznani po mojstrstvu v ladjedelništvu in trgovini ter dajanju ladij v čarter. Čarter je bil zelo podoben lizingu opreme. Podrobna pravila, ki so razlikovala med finančnim in poslovnim lizingom,

so bila prvič napisana za časa Rimljanov v Justinjanovem zakoniku v Knjigi III. Tudi velike vojaške odprave so uporabljale lizing kot finančni instrument za zagotovitev potrebnih ladij, osebja in opreme.

Normandijski plemiči, ki so Viljemu Osvajalcu kot lizingojemalcu v lizing dajali ladjevje, so prvi izvedli obsežnejši lizing premičnin. Tako je bila na primer financirana invazija Norvežanov v Anglijo leta 1066. Prvi zabeležen lizing premičnin pa je bil lizing orožja, namenjen za uporabo v sedmi križarski vojni leta 1248 (Soper, Munro, 1992, str. 13).

V baltskih državah se je prvič pojavil lizing za komercialno rabo za dejavnost pomorske trgovine. Prvi zapis o lizingu trgovskih ladij pa je bil narejen leta 1345 v Stockholmu. Zaradi strogega zakona in prepovedi pri dedovanju svobodne lastnine je bil v srednjeveški Evropi popularen finančni lizing zemljišč in stavb. Na teh izkušnjah se je pričel razvoj lizinga v 20. stoletju, ki ga je dejansko povzročil razvoj železnic. V svojih dnevnikih omenja G. Washington lizing mlinov ob reki Potomac in lizing železniških vagonov (Clark, 1990, str. 1). Lizing železniških vagonov v Veliki Britaniji leta 1840 je prvi primer (ang. full-out leasing) lizinga, kjer na koncu pogodbenega roka preide lastnina v last lizingojemalca.

Prvo registrirano lizing podjetje na svetu je bilo ustanovljeno leta 1855, Birmingham Wagon Company, ukvarjalo pa se je predvsem z lizingom železniških vagonov za premogovnike in rudnike za določeno obdobje med petimi in osmimi leti (Clark, 1990, str. 1).

V Evropi kot tudi v ZDA se je z začetkom 20. stoletja pričel razvijati lizing določenih vrst blaga, kot so stroji za čevljarsko industrijo in telefonska oprema. Proizvajalci oz. prodajalci so verjeli, da bodo lahko več prodali, če bodo za svoje blago ponudili tudi primeren način odplačevanja na obroke. Prve izposoje vozil so se pojavile že v letu 1918. Kljub temu pa velja za pravega začetnika lizinga vozil trgovec Zollie Frank iz Chicaga, ki je z lizingom vozil začel na začetku 40. let 20. stoletja.

Razvoj sodobnega lizinga se je pričel leta 1952 (Gerbec, Košir, 1999, str. 17), z ustanovitvijo prvega samostojnega podjetja, ki se je ukvarjalo z lizing posli, in sicer United States Leasing International Inc v San Franciscu. Omenjeno podjetje se je izredno hitro razvijalo, kajti bankam je bilo opravljanje tovrstnega posla prepovedano. Zato je že leta 1959 (Nemec, 1997, str. 4) ustanovilo t.i. »joint venture« v sosednji Kanadi z imenom Canada Dominion Leasing Corporation, leto kasneje pa v sodelovanju z angleško finančno ustanovo Mercantile Credit Company še Mercantile Leasing Company v Londonu. S časom je lizing postajal vedno bolj raznovrsten, vedno bolj prilagojen potrebam lizingojemalcev (ang. tailor made), poleg tega pa so ga naredile še bolj zanimivega različne davčne olajšave in računovodske prednosti (izvenbilančno financiranje). Leta 1963 je bila

o lizingu sprejeta ustrezna zakonodaja, zaradi česar se je obseg lizing poslov še bistveno povečal<sup>18</sup>.

Kljub temu da so v Evropi (Švica) že dalj časa poznali posebne vrste najema pisarniške in gradbene opreme, osebnih avtomobilov, strojev itd., je bilo prvo podjetje, ki se je začelo ukvarjati z lizingom, ustanovljeno šele leta 1958, z imenom Leasing A.G. s sedežem v Baslu (Gerbec, Košir, 1999, str. 17). Par let kasneje so začeli ustanavljati tovrstna podjetja tudi drugod po Evropi – v Veliki Britaniji leta 1960, v Franciji in Italiji leta 1961 in v Nemčiji leta 1962.<sup>19</sup>

V začetku 60. let 20. stoletja se je začelo ustanavljanje lizing podjetij tako rekoč po celem svetu<sup>20</sup>. Lizing dejavnost je vse do leta 1994 strmo naraščala. Po tem letu je zaradi gospodarskih težav največjih evropskih držav začela vse bolj stagnirati. K ustavitvi rasti lizing dejavnosti je najbolj pripomogel upad BDP v Nemčiji.

V Evropi prevladuje lizing vozil pa tudi lizinga opreme je precej več kot pri nas (www.leaseurope.org). Po objavljenih podatkih Evropske federacije združenj lizing podjetij – Leaseurope lizing nepremičnin še vedno zaostaja za lizingom premičnin. Vzrok za to lahko najdemo v neurejenih zemljiških evidencah in razvitem hipotekarnem financiranju. Eden od možnih vzrokov naj bi bil tudi številno nepošiljanje podatkov o doseženem prometu podjetij združenja Leaseurope.

Združenje Leaseurope ima 28 članic in predstavlja 90% lizing dejavnosti v Evropi. Evropski lizing posli so v letu 2004 dosegli skoraj 234 milijard EUR, kar je 7,6 odstotka več kot leto poprej. Med državami so največ novih lizing poslov sklenili v Veliki Britaniji, in sicer za 54,8 milijarde EUR, sledita Nemčija s 40,1 milijarde EUR in Italija s 38,04 milijarde EUR. Največjo rast (www.leaseurope.org) v primerjavi z letom prej so dosegli Poljaki (41,62 odstotka), Švedi (29,78) in Norvežani (25,91 odstotka). Vrednost lizing poslov upada le Češki (6,08 odstotka) in Estoniji (0,41 odstotka).

Skupna vrednost vseh neodplačanih evropskih lizing poslov je dosegla skoraj 546 milijard EUR, kar je 9,72 odstotkov več kot predhodno leto. Pri tem je delež Nemčije znašal 123,5 milijarde EUR, Velike Britanije pa 5,73 milijarde EUR manj. Največjo rast v primerjavi z letom prej je s 45 odstotki dosegla Italija (glej tabelo 2 na str. 13).

---

<sup>18</sup> T.i. Bank Holding Company Act – v ZDA je bilo s tem zakonom tudi bankam dovoljeno ustanavljati lizing podjetja, kar je seveda pospešilo razvoj lizinga, poleg tega pa je lizing s tem pridobil na ugledu.

<sup>19</sup> Deutsche Leasing G.m.b.h., v sodelovanju z US Leasing Corporation in nemškimi finančnimi družbami.

<sup>20</sup> Avstralija, Azija, Afrika.

**Tabela 2: Skupna vrednost evropskih neodplačanih lizing poslov po državah v letu 2004 (v mrd EUR)**

	Vrednost	Rast 2004/2003 (v %)
Avstrija	19,30	18,05
Belgija	8,17	9,82
Češka	6,41	-14,41
Danska	7,13	9,67
Estonija	1,44	5,25
Finska	5,19	8,89
Francija	69,62	-3,48
Italija	87,00	45,00
Nemčija	123,50	10,27
Nizozemska	8,20	-13,68
Norveška	5,66	11,17
Poljska	3,85	-29,03
Portugalska	9,72	11,53
Slovaška	1,55	-3,13
Španija	29,05	15,88
Švedska	11,03	4,31
Švica	11,21	17,96
Velika Britanija	117,77	4,37
Drugo	19,87	9,72
<b>Skupaj</b>	<b>545,67</b>	<b>9,72</b>

Vir: <http://www.leaseurope.org>, 2005.

Skupna vrednost vseh neodplačanih evropskih lizing poslov je dosegla skoraj 546 milijard EUR, kar je 9,72 odstotkov več kot predhodno leto. Pri tem je delež Nemčije znašal 123,5 milijarde EUR, Velike Britanije pa 5,73 milijarde EUR manj. Največjo rast v primerjavi z letom prej je s 45 odstotki dosegla Italija (glej tabelo 2 na str. 12).

## 4.2. Razvoj lizinga v Sloveniji

Prve pogodbe o lizingu pri nas je začel sklepati lastnik in ustanovitelj tovarne Peko iz Tržiča, g. Peter Kozina. Omenjena tovarna je v letih od 1911 do 1942 sklepala lizing posle<sup>21</sup> za strojno opremo za izdelavo čevljev z avstrijskim podjetjem Österreichische Vereinigte Schumaschinen G.m.b.H. z Dunaja in z nemško družbo Deutsche Vereinigte Schumaschinen G.m.b.H. iz Frankfurta (Berden, 1978, str. 15; Gerbec, Košir, 1999, str. 17).

V okviru jugoslovanskih predpisov smo v Sloveniji po drugi svetovni vojni poznali v glavnem lizing letal in računalniške opreme. Pričetek hitrega razvoja sodobnega lizinga pri

<sup>21</sup> Tu ni šlo za posredni, temveč neposredni lizing čevljarjskih strojev s strani proizvajalca, saj je bilo prvo lizing podjetje v Evropi ustanovljeno šele leta 1958 v Švici.



nas se začne v letu 1989, ko je bilo ustanovljeno prvo moderno lizing podjetje KBM Leasing Maribor. Do začetka leta 2000 je bilo ustanovljenih okoli 30 lizing podjetij, od katerih je večina večjih, močnejših podjetij v pretežni ali celotni lasti tujega kapitala, kar jim omogoča dostop do kapitala za refinanciranje svoje dejavnosti po ugodnih pogojih. Nekatera od njih pa so v lasti proizvajalcev ali prodajalcev vozil.<sup>22</sup>

Leta 1993 je bilo ustanovljeno Združenje lizing podjetij Slovenije, ki je postalo tudi članica združenja Leaseurope. Le-te član je bilo od leta 1991 podjetje LB Leasing, od leta 1993 pa samo Združenje lizing podjetij Slovenije. Združenje lizing podjetij Slovenije je imelo konec leta 2004 že 32 članic.

V letu 2004 so člani Združenja opravili za 261,3 milijard SIT lizing poslov, kar pomeni 12% porast glede na predhodno leto (glej tabelo 3 na str. 14).

**Tabela 3: Vrednost novosklenjenih lizing pogodb v Sloveniji v obdobju 1998 - 2004**

Leto	Vrednost (v mio SIT)	Indeks
1998	44.661	-
1999	72.307	161,90
2000	98.458	136,20
2001	124.561	126,50
2002	171.698	137,80
2003	232.739	135,60
2004	261.318	112,30

Vir: [http://www.bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/index/html](http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html), 2005.

V letu 2004 so člani Združenja opravili za 183,7 milijard SIT poslov iz naslova premičnin in 77,6 milijard SIT iz naslova lizinga nepremičnin. V strukturi lizing dejavnosti se je v preteklih letih zmanjševal delež lizinga premičnin in povečeval delež lizinga nepremičnin. V letu 2004 pa je porasel delež lizinga premičnin in je pomenil 70% v strukturi celotne lizing dejavnosti (glej tabelo 4 na str. 15).

Tabela 3 na str. 14 in tabela 4 na str. 15 nam jasno prikazujeta, da se obseg lizing dejavnosti v Sloveniji zadnjih sedem let stalno povečuje. Razlogi za pospešeno uveljavljanje lizinga kot nove oblike financiranja so:

- razvoj zasebnega podjetništva,
- davčni in računovodski predpisi,
- uveljavitev lizinga kot pomoč pri prodaji,
- omejevanje zadolževanja v tujini.

<sup>22</sup> Porsche Leasing, Debis AC Leasing, Avtotehna Leasing itd.

**Tabela 4: Struktura lizing pogodb v Sloveniji glede na lizing premičnin in lizing nepremičnin v obdobju 1998 - 2004**

Leto	Premičnine			Nepremičnine			Skupaj		
	Vrednost (v mio SIT)	%	Indeks	Vrednost (v mio SIT)	%	Indeks	Vrednost (v mio SIT)	%	Indeks
1998	39.855	89,20	-	4.806	10,80	-	44.661	100,00	-
1999	63.501	87,20	159,30	8.806	12,20	183,20	72.307	100,00	161,90
2000	83.288	84,60	131,20	15.169	15,40	172,30	98.457	100,00	136,20
2001	98.695	79,20	118,50	25.866	20,80	170,50	124.561	100,00	126,50
2002	120.630	70,30	122,20	51.069	29,70	197,40	171.698	100,00	137,80
2003	152.406	65,50	126,30	80.333	34,50	157,30	232.739	100,00	135,60
2004	183.716	70,30	120,50	77.602	29,70	96,60	261.318	100,00	112,30

Vir: [http://bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/index/html](http://bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html), 2005.

Struktura lizinga premičnin glede na vrsto opreme (glej tabelo 5 na str. 15) se v letu 2004 ni bistveno spremenila. Največ poslov so člani Združenja opravili iz naslova lizinga osebnih (52%) in komercialnih vozil (22%).

**Tabela 5: Struktura vrednosti sklenjenih pogodb za lizing premičnin v Sloveniji glede na vrsto opreme v letu 2004**

Vrsta opreme	Vrednost (v mio SIT)	Odstotni delež
Stroji in proizvodna oprema	28.770	15,70
Računalniki, pisarniška tehnika	3.143	1,70
Komercialna vozila	40.919	22,30
Osebna vozila	96.286	52,40
Ladje, letala, železnica	2.149	1,20
Ostalo	12.448	6,80
<b>Skupaj</b>	<b>183.716</b>	<b>100,00</b>

Vir: [http://bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/index/html](http://bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html), 2005.

Slovenski trg lizinga skoraj v celoti obvladujejo tujci. Med podjetji v pretežno domačem lastništvu igra na lizing trgu vidnejšo vlogo le LB Leasing (Združenje lizing podjetij Slovenije, 2005). Konec leta 2004 je imel na slovenskem trgu največji, 37,86-odstotni tržni delež Hypo Leasing, sledita mu LB Leasing z 10,08- in Summit z 8,85-odstotnim deležem.

Tržni deleži lizing podjetij v Sloveniji se v letu 2004 glede na leto 2003 niso bistveno spremenili (glej tabelo 6 na str. 16). Hypo Leasing je izgubil četrto odstotno točko, kljub temu pa je lizing posle povečal za 34,6 milijona EUR. Najbolj je v letu 2004 v primerjavi z letom prej svoj tržni delež povečal SKB Leasing, in sicer za 1,75 odstotne točke. Na drugi strani je največ izgubil Summit. Njegov tržni delež se je lani zmanjšal za dobro odstotno točko.

**Tabela 6: Promet in tržni deleži največjih lizing podjetij v Sloveniji v letih 2002, 2003 in v letu 2004**

	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004	
	Promet (v mio EUR)	Tržni delež (v %)	Promet (v mio EUR)	Tržni delež (v %)	Promet (v mio EUR)	Tržni delež (v %)
Hypo Leasing	252,00	33,20	379,60	38,12	414,23	37,86
LB Leasing	53,60	7,06	91,65	9,20	110,31	10,08
Summit	42,02	5,54	98,55	9,90	96,82	8,85
Debis AC Leasing	70,35	9,27	58,45	5,87	76,55	7,00
SKB Leasing	42,77	5,64	48,31	4,85	72,19	6,60
Porsche Leasing	49,11	6,47	60,25	6,05	60,75	5,55
Raiffeisen	64,02	8,43	58,83	5,91	56,38	5,15
VBS Leasing + VBS hiša	19,98	2,63	21,31	2,14	30,28	2,77
Sparkassen Leasing	14,89	1,96	35,82	3,60	30,07	2,75
Aleasing	18,13	2,39	20,67	2,08	22,28	2,04
Gorica Leasing	13,17	1,74	17,14	1,72	17,45	1,60
BKS Leasing	13,17	1,74	23,36	2,35	21,77	1,99
KBM Leasing	9,12	1,20	9,34	0,94	18,54	1,69
Drugi	96,65	12,73	72,60	7,29	66,40	6,07
<b>Skupaj</b>	<b>785,98</b>	<b>100,00</b>	<b>995,88</b>	<b>100,00</b>	<b>1.094,02</b>	<b>100,00</b>

Vir: [http://bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/index/html](http://bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html), 2005.

## 5. TVEGANJA PRI LIZINGU NASPLOH

Tveganje lahko opredelimo kot vsako neželjeno zmanjšanje gospodarskih koristi podjetja. Je torej možnost neprijetnega odmika od načrtovanih ciljev podjetja in je posledica negotovosti ocen razvoja dogodkov v prihodnosti kot tudi nepopolnosti informacij, ki jih vodstvo uporablja za sprejemanje poslovnih odločitev (Berk et al., 2005, str. 9). Tveganja se izražajo kot nezaželeno, tako negativna kot pozitivna gibanja opazovanih spremenljivk, torej je lahko dejanski donos manjši ali večji od pričakovanega (Berk et al., 2005, str. 55).

Posojanje sredstev, še posebno za posameznega varčevalca, ki sredstva posoja neposredno, je tvegana dejavnost. Ne glede na boniteto kreditojemalca (tudi lizingojemalca) obstaja možnost nevrčila izposojenega zneska zaradi negotovosti, ki spremlja vsako investicijo. Hkrati pa je prevzemanje tveganja glavni vir zaslužka za finančno institucijo. Brez prevzemanja tveganja finančne institucije ne bi obstajale.

Lizing hiše so največkrat ustanovljene kot hčerinske družbe domačih ali tujih poslovnih bank. Za svojo dejavnost potrebujejo veliko finančnih sredstev. Ker niso banke, ne morejo sprejemati depozitov, zato se morajo financirati podobno kot vsako drugo podjetje. Glede na to, da so v lasti bank, jih s finančnimi sredstvi v obliki kreditov ali celo lastniškega kapitala oskrbujejo njihovi lastniki – banke. Seveda ni izključeno, da se zadolžujejo pri drugih bankah, izdajajo obveznice ali druge vrednostne papirje.

Tveganje najlažje ponazorimo z verjetnostno porazdelitvijo, največkrat zaradi lažje predstave kar normalno, kjer lahko celotno odklanjanje dogajanja od pričakovane vrednosti opišemo z dvema parametri – pričakovano vrednostjo in standardnim odklonom. Pri takšni porazdelitvi so vse potencialne realizacije za prihodnje obdobje v območju, ki se navzdol in navzgor za tri standardne odklone razlikuje od povprečja. Pri tem je standardni odklon mera za variabilnost oziroma nestanovitnost pojava. Večja ko je vrednost standardnega odklona, večja je variabilnost pojava, kar pomeni, da je merjena spremenljivka bolj tvegana. Tveganju je izpostavljeno vsako podjetje, med seboj pa se podjetja razlikujejo po izpostavljenosti posameznim dejavnikom glede na nagnjenost k tveganju in seveda tudi glede na dosežene izide (Berk et al., 2005, str. 57).

Finančne institucije (tudi lizing hiše) lahko k upravljanju s tveganjem pristopijo na tri načine (Ribnikar, 1994, str. 15):

1. **aktivno sprejemanje tveganja** je najpogostejši pristop bank k izpostavljenosti tveganju. Finančna institucija izkoristi dejstvo, da večina ekonomskih subjektov negativno gleda na tveganje (ang. risk averse) in da je pripravljena plačati instituciji za prevzem tveganja. Finančna institucija služi prav z aktivnim upravljanjem tveganja. Bistveno pri tem je, da zna tveganje izmeriti in s tem določiti ceno, ki jo zaračuna tistim, od katerih prevzame tveganje.
2. **pasivno sprejemanje tveganja**, kjer finančna institucija v upanju, da bo gospodarska situacija stabilna, ne podvzame nikakršnih zaščitnih ukrepov pred tveganjem. Tako se tudi ogne plačilu stroškov zavarovanja pred njim.
3. **prenos tveganja** na druge finančne institucije z uporabo ustreznih finančnih instrumentov, kot so zamenjava (ang. swap), terminske pogodbe in opcije. V praksi je zelo redko mogoče prenesti celotno izpostavljenost tveganju na druge. Poleg tega pa je prenos izpostavljenosti tveganju na druge povezan z velikimi stroški.

Lizing hiša na nek način specializirano pokriva eno izmed dejavnosti poslovne banke, zato je pomembno, da pristopi k upravljanju tveganja na enak način. V prečiščenem besedilu Zakona o bančništvu (2003) so zapisane tri točke, ki določajo, kako mora banka (in prav tako lizing hiša) obvladovati tveganje, in sicer:

1. Banka mora zagotoviti, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom glede na vrste in obseg storitev, ki jih opravlja, ter tveganja, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh storitev.
2. Banka mora poslovati tako, da tveganja, ki jim je izpostavljena pri posameznih oz. vseh vrstah poslov, ki jih opravlja, nikoli ne presežejo omejitev, določenih z zakonom.

3. Banka mora poslovati tako, da je sposobna v vsakem trenutku pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti (likvidnost) ter da je trajno sposobna izpolniti vse svoje sposobnosti (solventnost).

Dejavnost lizing hiše je v veliki meri podobna poslovanju poslovne banke. Zato si pogledjmo, s katerimi vrstami tveganj se pri svojem delovanju soočata poslovna banka in lizing hiša. V strokovni literaturi lahko najdemo različne delitve tveganj bančnega poslovanja:

Ribnikar (1994, str. 17) tako npr. tveganja bančnega poslovanja deli na:

- poslovna tveganja, kamor sodijo: kreditno tveganje in tveganje spremembe obrestne mere;
- tveganje spremembe deviznega tečaja ter likvidnostno, tržno, operativno in fiducirano<sup>23</sup> tveganje;
- finančna tveganja, ki so povezana s kapitalskim tveganjem banke.

Graddy in Spencer (1990, str. 39–41) razdelita bančna tveganja na:

- finančno tveganje, ki predstavlja tveganje za lastnike banke. Čim večji je delež dolžniškega kapitala v banki oziroma čim večji je finančni vzvod (financial leverage), tem hitreje lahko banka zabrede v likvidnostne težave in nesolventnost, saj zaradi majhnosti lastniški kapital nezadostno opravlja svojo funkcijo prvega prestreznika oziroma blažitelja (ang. cushion) izgub na aktivih (lahko govorimo tudi o ang. »air-bag« funkciji lastniškega kapitala),
- poslovno tveganje, ki izvira iz normalnega bančnega poslovanja in se deli na likvidnostno, kreditno, tržno (investicijsko) tveganje, operativno tveganje, tveganje prevare in fiducirano tveganje.

Nedvomno bi lahko našli še veliko vrst tveganj, s katerimi se lizing hiše srečujejo pri opravljanju svoje dejavnosti (Končina, 1997, str. 93–94). Po raziskavah Banke za mednarodne poravnave (BIS) je kreditno tveganje še vedno največjega pomena, saj naj bi kar 50 – 60% vseh problemov izhajalo iz tega naslova. Zato se bom v nadaljevanju podrobneje posvetila analizi kreditnega tveganja, kateremu lizing hiša pri obvladovanju tveganja največkrat posveča največ pozornosti in kateremu je tudi najbolj izpostavljena. Kreditiranje gospodarstva<sup>24</sup> namreč predstavlja glavno dejavnost lizing hiše in z njo ustvarja tudi največ zaslužka.

---

<sup>23</sup> Fiducirano tveganje pomeni, da bo morala banka povrniti škodo v primeru, če se dokaže, da z zaupnimi sredstvi svojih komitentov ni ravnala po načelu dobrega gospodarja.

<sup>24</sup> Lizing hiše financirajo nakupe tako fizičnim kot pravnim osebam.

## 6. KREDITNO TVEGANJE

Kreditno tveganje je najstarejša oblika tveganja na finančnih trgih. Če kredit opredelimo kot vračilo pričakovane vsote denarnih prejemkov v nekem določenem obdobju, predstavlja kreditno tveganje verjetnost, da pričakovanja ne bodo izpolnjena (Harrington, 1993, str. 111). Kreditno tveganje izhaja že iz časa, ko se je na trgu prvič pojavilo kreditiranje, temu dejstvu pa lahko pripišemo najmanj leto 1800 pr. n. št., ko je že Hamurabijev zakonik vključeval poglavja, ki so regulirala kreditno dejavnost v Babilonu.

V strokovni literaturi so definicije kreditnega tveganja zelo različne. Kendall (1998, str. 119) obravnava kreditno tveganje kot verjetnost, da bo transakcija oziroma bodo transakcije z nasprotno stranko zaradi njene nezmožnosti poravnave svojih finančnih obveznosti neizvršene.

Največkrat uporabljena definicija kreditno tveganje opredeli kot možnost, da posojilojemalec ne bo mogel ali ne bo hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti, to je plačila svojih obveznosti ob zapadlosti in v skladu s sklenjeno prodajno pogodbo (Brealey, Myers, 2000, str. 809). Kreditno tveganje sestavljajo tri komponente (Kendall, 1998, str. 157):

- vrednost terjatve, ki je izpostavljena izostanku plačila (kreditna izpostavljenost),
- delež vrednosti, ki ga bo mogoče dobiti nazaj v primeru izostanka plačila,
- verjetnost izostanka plačila.

Iz številnih definicij kreditnega tveganja lahko povzamemo, da gre za stanje, ko posojilojemalec ne bo mogel ali ne bo hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti, to je plačila svojih obveznosti ob zapadlosti in v skladu s sklenjeno prodajno pogodbo iz določenih razlogov.

Pravilno ocenjeno kreditno tveganje lizingodajalca je nedvomno najpomembnejši element pri sklepanju posla, saj se v primeru likvidnosti in solventnosti podjetja v prihodnosti oziroma 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.

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.

Izoblikovana politika aktivnega upravljanja s kreditnim tveganjem je za lizing hišo izredno pomembna. Ta naj bi zajemala sprotno spremljanje odprtih terjatev lizingojemalca, ugodnosti v primeru predplačila, zamudne obresti ter politiko izterjave terjatev. Pri tem je

potrebno poudariti, da prestroga politika upravljanja s kreditnim tveganjem zmanjšuje konkurenčnost lizing hiše, saj lahko le-ta zaradi nje izgubi določen del strank. Po drugi strani pa preveč sproščena politika zvišuje stopnjo kreditnega tveganja (Harrington, 1993, str. 112). Predpogoj upravljanja in izoblikovanja politike upravljanja s kreditnim tveganjem je merjenje kreditnega tveganja. Poglejmo si, kako se tega lotevajo najboljše tuje banke.

## **6.1. Merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja v razvitih bančnih sistemih**

Merjenje kreditnega tveganja je podrejeno trem glavnim komponentam:

- izračunu verjetnosti, da posojiljemalec ne bo pravočasno ali v celoti poravnal svojih obveznosti (ang. default risk);
- izračunu izpostavljenosti finančne institucije iz naslova kreditnega tveganja v določenem časovnem obdobju;
- izračunu dejanske izgube (v %), ki jo finančna institucija realizira potem, ko je že uveljavila zavarovanja za odobreno posojilo oziroma začela postopek izterjave neizplačanega dolga.

Najpomembnejši del postopka merjenja kreditnega tveganja je nedvomno njegova prva komponenta, t.j. izračun verjetnosti, da posamezen komitent ne bo sposoben vrniti posojila. Da bi finančna institucija lahko opravila ta izračun, potrebuje ogromno količino informacij o komitentu, za kar se navadno obrne na specializirane agencije ali pa jim te informacije posredujejo službe znotraj institucije. Pri tem se ne sme mimo tega, da sta tako dostopnost kot natančnost informacij v razvitih sistemih neprimerno večji kot pri nas. Sami izračuni nato temeljijo na najrazličnejših možnih modelih izračunavanja verjetnosti, ki segajo vse od zelo kvantitativnih pa do precej kvalitativnih. Končni rezultat je bodisi izračun odstotne verjetnosti neplačila dolga bodisi razvrstitev komitentov banke v določene razrede tveganosti, ki jim banke že vnaprej pripišejo statistične količnike verjetnosti neporavnave obveznosti.

Med drugim je potrebno vedeti, da statistično obračunana pričakovana izguba finančne institucije ni mišljena kot neko kreditno ovrednoteno tveganje, temveč kot strošek upravljanja tega tveganja, ki bremeni dobiček finančne institucije oziroma obrestno maržo. Resnično kreditno tveganje je v tem primeru tveganje, da bodo dejanske izgube iz naslova nevrnjenih posojil višje od pričakovanih. In zato, da bi bile te fluktuacije izgub minimirane, s tem pa večja tudi stabilnost dobička banke, se morajo rezervacije obračunavati v skladu z asimetrično distribucijo kreditnega tveganja glede na gospodarske cikle. V večini let naj bi obračunane pričakovane izgube v kreditnem portfelju presegale dejanske izgube (še posebno v času gospodarske rasti), kar pomeni, da morajo banke v breme dobička knjižiti večje stroške obvladovanja kreditne izpostavljenosti, kot ti stroški resnično znašajo na koncu. To jim omogoča, da v časih, ko je gospodarska situacija

obrnjena, prek sproščanja svojih »rezervacijskih zalog« na nek način uravnavajo raven dobička in profitabilnosti (Končina, 1997, str. 24–26).

Ključne komponente politike upravljanja kreditnega tveganja v lizing hišah so ocena bonitete potencialnega lizingojemalca, spremljanje plačevanja obrokov lizinga ter nenazadnje določitev ustreznega zavarovanja. Podrobneje si jih bomo pogledali v nadaljevanju tega poglavja.

## **6.2. Ocenjevanje bonitete potencialnega lizingojemalca**

### **6.2.1. Boniteta podjetja**

Beseda boniteta izhaja iz latinske besede »bonus« (dober) oziroma »bonitas« (ugodnost) in pomeni korist, ugodnost, torej lastnost nekaterih oseb in predmetov pa tudi pravnih oseb oziroma podjetij.

Definicije bonitete podjetja se med seboj razlikujejo. Ožje opredelitve enačijo boniteto podjetja s plačilno zanesljivostjo, z njegovo plačilno in/ali kreditno sposobnostjo. Poudarja posamezne lastnosti podjetja, med njimi še posebno likvidnost njegovih sredstev, finančno varnost, donosnost, vse z namenom zmanjševanja finančnega tveganja, in je značilno za tradicionalno pojmovanje bonitete podjetja (Knez – Riedl, 2000, str. 19).

V današnjem času se boniteto podjetja definira kot informacijo o finančnem in premoženjskem stanju podjetja, prav tako nam veliko pove o uspešnosti poslovanja podjetja (Knez – Riedl, 2000, str. 19). Za sodobno presojanje bonitete je značilen sistemski pristop, pri katerem računovodsko-finančno analizo podjetja in panoge dopolnjujemo z drugimi analizami. Rezultat navedenih analiz je sinteza spoznanj o podjetju, o njegovem okolju, pri čemer ugotovimo prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti<sup>25</sup>, ter za podjetje oblikujemo mnenje o boniteti.

Presojanje bonitete podjetja obsega štiri sklope (Knez – Riedl, 2000, str. 48–53), ki si jih bomo v nadaljevanju te točke pogledali bolj podrobno:

- (i) analiza količinskih dejavnikov podjetja,
- (ii) analiza kakovostnih dejavnikov podjetja,
- (iii) analiza povezav dejavnikov podjetja,
- (iv) primerjalna analiza okoliščin in izidov analiziranega podjetja.

---

<sup>25</sup> SWOT je angleška kratica za Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. V slovenski jezik jo prevajamo kot analiza prednosti, slabosti, priložnosti ter nevarnosti.



**(i) Količinski (kvantitativni) dejavniki**

Količinski dejavniki bonitete podjetja so dejavnosti, stanja, izidi in razmerja, ki jih je možno meriti (izraziti številčno, z absolutnimi in relativnimi števili) in zato neposredno primerjati. (Knez – Riedl, 2000, str. 55-56).

Kazalniki odsevajo okoliščine in izide poslovanja v natančnem, merljivem smislu. Cilj sistema kazalnikov je sooblikovati mnenje o količinski plati bonitete podjetja. Pogosto jih zbrane prikazujemo kot sistem kazalnikov, ki so razdeljeni v enajst skupin (glej tabelo 7 na str. 22). Vsi kazalniki pri vseh podjetjih niso vselej enako pomembni. Hkrati se dopušča možnost vključitve novih, za podjetje posebnih kazalnikov. V sistem kazalnikov so vključeni tudi kazalniki denarnega toka ter kazalniki vlaganj v razvoj in inovacijske dejavnosti. Pomembna je povezava med kazalniki, predvsem njihov odsev na kazalnikih poslovnega uspeha (Knez – Riedl, 2000, str. 60).

**Tabela 7: Sistem kazalnikov za analiziranje finančnega stanja podjetja in panoge**

KAZALNIKI ZMOGLJIVOSTI
KAZALNIKI OBSEGA, SESTAVE IN GIBANJA DEJAVNOSTI
KAZALNIKI KAKOVOSTI PROIZVODNJE IN STORITEV
KAZALNIKI SREDSTEV IN OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV
KOEFICIENTI OBRAČANJA
KAZALNIKI POSLOVNEGA IZIDA
KAZALNIKI PRODUKTIVNOSTI
KAZALNIKI DONOSNOSTI
KAZALNIKI DENARNEGA TOKA
KAZALNIKI VLAGANJ V RAZVOJ IN INOVACIJSKE DEJAVNOSTI
OKOLJSKI KAZALNIKI

Vir: Knez – Riedl, 2000, str. 60.

Kazalniki odsevajo okoliščine in izide poslovanja v natančnem, merljivem smislu. Cilj sistema kazalnikov je sooblikovati mnenje o količinski plati bonitete podjetja. Pogosto jih zbrane prikazujemo kot sistem kazalnikov, ki so razdeljeni v enajst skupin (glej tabelo 7 na str. 21). Vsi kazalniki pri vseh podjetjih niso vselej enako pomembni. Hkrati se dopušča možnost vključitve novih, za podjetje posebnih kazalnikov. V sistem kazalnikov so

vključeni tudi kazalniki denarnega toka ter kazalniki vlaganj v razvoj in inovacijske dejavnosti. Pomembna je povezava med kazalniki, predvsem njihov odsev na kazalnikih poslovnega uspeha (Knez – Riedl, 2000, str. 60).

**(ii) Kakovostni (kvalitativni) dejavniki**

S kakovostnimi dejavniki (glej tabelo 8 na str. 23) se opredeljujejo »mehke prvine«, pri katerih je merjenje količin omejeno, pogosto tudi ni smiselno (Knez – Riedl, 2000, str. 54-55). Obravnavamo jih opisno. Pri vsakem od upoštevanih dejavnikov opredelimo njegov vpliv na boniteto podjetja (pozitiven, negativen, nevtralen). S SWOT analizo ugotovimo prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti. Pri analizi kakovostnih dejavnikov se upoštevajo tisti kakovostni dejavniki, ki postajajo vse pomembnejši pri poslovanju podjetja: kultura, strategije, okoljska ozaveščenost, poslovni ugled, organiziranost in informacijski sistem podjetja. Ti kakovostni dejavniki pa ne le da učinkujejo na boniteto podjetja, temveč se njihov vpliv čedalje bolj upošteva tudi pri njeni presoji.

**Tabela 8: Kakovostni dejavniki bonitete podjetja**

NOTRANJI DEJAVNIKI	ZUNANJI DEJAVNIKI
POSLOVODSTVO	ŽIVLJENJSKI CIKEL PROIZVODA / POVPRAŠEVANJE
CILJI IN STRATEGIJE	INTENZIVNOST IN KAKOVOST TEKMECEV
POZNAVANJE TRGA	OBČUTLJIVOST NA MAKROEKONOMSKE DEJAVNIKE
UČINKOVITOST PROIZVODNJE	DELOVNE IN MATERIALNE ZMOGLJIVOSTI
RAZISKAVE IN RAZVOJ	SPREMEMBE TEHNOLOGIJE
PRESOJANJE RAČUNOVODSKIH IZKAZOV	PREDPISI, OBDAVČITVE
FINANČNA PROŽNOST	RAZPOLOŽLJIVOST KAPITALA
RAZNOLIKE DEJAVNOSTI	

Vir: Knez – Riedl, 2000, str. 49.

**(iii) Analiza povezav dejavnikov podjetja**

Količinski in kakovostni dejavniki podjetja se prepletajo in so med seboj povezani. Vpliv se lahko dokončno določi šele po primerjavi obeh vrst dejavnikov, primerjavi s panogo in drugimi podjetji ter s primerjavo v času.

#### (iv) Primerjalna analiza okoliščin in izidov analiziranega podjetja

Številna spoznanja, ki jih je potrebno med seboj primerjati in povezati, pridobimo z analizo podjetja in analizo panoge. Posamezni dejavniki bonitete podjetja, tako količinski kot kakovostni, tako notranji kot zunanji, omogočajo le delna spoznanja.

Pred oblikovanjem mnenja o boniteti podjetja je treba okoliščine in izide analiziranega podjetja primerjati – časovno, primerjava s panogo in druge. Največkrat gre za primerjavo z vodilnimi podjetji v panogi.

V zadnjem času se v praksi uveljavlja t.i. primerjalno presojanje (ang. benchmarking). Lahko gre za interno (primerjava znotraj podjetja) ali eksterno (primerjava s panogo, tekmeci, s podjetji zunaj panoge) primerjavo. Za potrebe presoje bonitete podjetja je smiselna le primerjava z delom panoge ali pa zgolj z nekaterimi podjetji iz panoge.

#### 6.2.2. Uporaba bonitetnih informacij

V Sloveniji ocenjevanje bonitete poslovanja podjetja do nedavnega ni bilo preveč običajno, v zadnjem času pa se pomembnosti dobre bonitetne ocene vse bolj zavedajo tudi domača podjetja. Poznavanje bonitetnih informacij predstavlja dober način preprečevanja neplačila s strani komitentov.

Pri nas lahko bonitetne informacije pridobivamo pri treh specializiranih bonitetnih hišah, in sicer pri podjetju Creditreform, podjetju I poslovne informacije in podjetju Coface Intercredit. Poleg njih tovrstne storitve ponujata še Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) ter Slovenska izvozna družba (SID).

Pogoji poslovanja družb se iz dneva v dan spreminjajo, zato postajajo uporabniki bonitetnih informacij vse bolj zahtevni in zahtevajo vse bolj podrobna poročila o bonitetah. Tako postajajo bonitetna poročila mnogo bolj oprta na kvalitativne dejavnike, ki izražajo notranje in zunanje pogoje poslovanja, širše opredeljene izide, politiko, kulturo, cilje podjetja.

Bonitetna poročila so lahko po vsebini in obliki različna. Razvrstimo jih lahko v tri skupine:

- **kratka poročila**, ki vsebujejo predvsem podatke iz bilanc stanja in uspeha. Takšna poročila izdeluje pri nas AJPES;
- **posebna poročila** največkrat izdelujejo v bankah za poznavanje in razvrščanje svojih komitentov. Običajno so po vsebini krajša in usmerjena predvsem v ocenitev kreditne sposobnosti podjetja, oziroma v oceno stopnje tveganja ob odobritvi kredita;

- **kompleksna bonitetna poročila** prinašajo na nekaj straneh najpomembnejše informacije o podjetju kot tudi mnenje o kreditni sposobnosti podjetja in oceni stopnje tveganja poslov. Ta poročila izdelujejo specializirana podjetja za izdelavo in posredovanje bonitetnih poročil.

Kot bonitetno poročilo neke družbe največkrat zasledimo podatkovne baze z bilancami stanja in izkazi poslovnega izida. Iz velikosti prometa, izkazanega dobička in višine zadolženosti se sklepa o finančnem stanju podjetja, pri čemer pa ne upoštevamo mehkih prvin. Poleg tega ne smemo mimo dejstva, da so bilance enkratni preseki stanj in tokov celotnega leta, ki jih družbe nemalokrat pripravljajo s precejšnjo računovodsko kreativnostjo. Tisto torej, po čemer se popolno bonitetno poročilo razlikuje od zgoraj navedenega, je večji obseg danih informacij ter predvsem izrecno podan raiting (ang. raiting pomeni oceno tveganosti družbe) in priporočena kreditna meja.

Vse pogosteje tudi finančne institucije od svojega potencialnega komitenta zahtevajo predložitev bonitetnih informacij. Za pridobitev tovrstnih podatkov obstaja v Sloveniji kar veliko alternativnih virov:

- **BON-1 in BON-2:** obrazec BON-1, ki ga dobimo pri Agenciji za javnopravne evidence in storitve (AJPES), zajema predvsem podatke iz letnih poročil, ki so jih podjetja dolžna predložiti. Ti podatki so dostopni na spletnih straneh AJPES-a v Javni objavi letnih poročil (JOLP).

Plačilna sposobnost podjetja je razvidna iz obrazca BON-2. Podatke o plačilni sposobnosti lahko podjetje dobi pri bankah svojih partnerjev (potrdila so brezplačna). BON-2 je predvsem uporaben v primerih, kadar ima podjetje, s katerim sodelujemo, več transakcijskih računov. To pa zato, ker so pri BON-2 ti podatki zbrani na enem mestu.

- **FI-PO (FI nančni PO datki):** predstavlja enega izmed novejših produktov<sup>26</sup>, ki daje vpogled v podatke in kazalnike izbranega subjekta v daljšem časovnem obdobju. Za gospodarske družbe so prikazani podatki in kazalniki za zadnjih deset let, za samostojne podjetnike pa za zadnja tri leta. Vključeni so tudi ustrezni podatki in kazalniki za posamezne dejavnosti in regije. Za presojo lastnega poslovanja omogoča primerjavo podjetja z istovrstnimi podatki in kazalniki drugih poslovnih subjektov ali z dejavnostjo, v katero sodi.
- **iBON:** je računalniška zbirka bonitetnih poročil in finančnih podatkov na zgoščenkah, ki jo izdeluje Novi forum iz Ljubljane. Zajema približno enako število poslovnih subjektov kot FI-PO. Pomembno je, da vsi podatki in izračuni temeljijo na Ajpesovi bazi računovodskih izkazov podjetij. iBON ponuja številne splošne, reprezentativne in bilančne podatke o poslovnem subjektu ter kazalnike poslovne uspešnosti,

---

<sup>26</sup> Bazo pripravlja in nadgrajuje AJPES.

likvidnosti in uspešnosti z vidika zaposlenih. Prav tako kot FI-PO tudi iBON omogoča različne primerjave.

### 6.2.3. Uvrstitev potencialnega lizingojemalca v bonitetni razred

Za finančno institucijo je zelo pomembno, da pred sodelovanjem z nekim subjektom, pa najsi bo to fizična ali pravna oseba, ugotovi, v kateri bonitetni razred sodi. Pri tem nam je v pomoč že prej omenjeni Ajpesov FI-PO, ki podatke redno obnavlja in jih ažurira z revidiranimi podatki. AJPES določi, v kateri bonitetni razred spada podjetje glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost. Razredi so označeni pri poslovni uspešnosti s številkami od 1 do 5, pri finančni stabilnosti pa s črkami od A do E (glej tabelo 9 na str. 26).

**Tabela 9: Bonitetni razredi za podjetja glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost**

POSLOVNA USPEŠNOST		FINANČNA STABILNOST	
<i>razred 1</i>	odlična poslovna uspešnost	<i>razred A</i>	trdna finančna stabilnost
<i>razred 2</i>	zelo dobra poslovna uspešnost	<i>razred B</i>	zelo dobra finančna stabilnost
<i>razred 3</i>	povprečna poslovna uspešnost	<i>razred C</i>	dobra finančna stabilnost
<i>razred 4</i>	slaba poslovna uspešnost	<i>razred D</i>	slaba finančna stabilnost
<i>razred 5</i>	poslovna neuspešnost	<i>razred E</i>	zelo slaba finančna stabilnost

Vir: <http://www.ajpes.si>, 2005.

### 6.2.4 Oblikovanje mnenja o boniteti potencialnega lizingojemalca in težave pri ocenjevanju bonitete podjetja

Čimbolj celovito in strokovno presojanje bonitete podjetja se spopada z raznolikimi ovirami in pastmi. Pri oblikovanju mnenja o boniteti potencialnega lizingojemalca je pomembno nakazati, kako se lahko podjetje s svojimi značilnostmi (prednostmi in slabostmi) odzove na možne dogodke. Mnenje o boniteti podjetja omogoča uporabnikom izbirne rešitve in ima zanje večjo informativno vrednost, zato je pomembno, da je podlaga, na osnovi katere se poda mnenje o boniteti podjetja, kakovostna.

Pri ugotavljanju bonitete podjetja finančne institucije velikokrat naletijo na težave:

- **nezadostne ali nepopolne informacije:** takšne težave nastopijo pri povezanih družbah, ki niso dolžne predložiti konsolidiranega letnega poročila. V tem primeru moramo pridobiti bilance za vsa v sistem vključena podjetja ter informacije o medsebojnih terjatvah in obveznostih.
- **novonastala podjetja:** pri novonastalih podjetjih se kapitalska ustreznost in obseg poslovanja hitro spreminjata. Tveganje na strani finančne institucije se pojavi tudi

zaradi neznanja novonastalih podjetnikov na področju finančnega poslovanja. V teh primerih igra zavarovanje terjatev veliko vlogo.

- **finančni tok:** finančni tok v podjetju je težava, ker se ga večinoma ne da določiti vnaprej zaradi pomanjkanja načrtovanih bilanc stanja. Da lahko finančna institucija ugotovi, kakšno je kreditno tveganje, v katerega se spušča, je potrebna temeljita ocena kreditne sposobnosti podjetja. Za pravilno celostno oceno kreditne zmožnosti podjetja je potrebna analiza preteklega, sedanjega in predvidevanje prihodnjega poslovanja.

Pri presojanju bonitete je treba posebno pozornost nameniti kazalnikom. Ti so med pripomočki, s katerimi si je možno pomagati pri odločanju, že dolgo cenjeni. Ob množici podatkov, ki nas zasipajo vsak dan, so kazalniki danes še toliko bolj koristni. V takšnih okoliščinah je njihova vloga še bolj poudarjena. Kazalniki so namreč pomoč pri odločanju, opredeljevalci pomembnih dejstev, orodje za določanje posebnih področij, ki jih je treba posebej preučiti, ter relativna in absolutna števila, ki omogočajo oblikovanje sodbe o predmetu preučevanja.

Previdnost in doslednost sta torej nujni pri oblikovanju, izračunavanju in razlaganju kazalnikov. Kljub zgoraj omenjenim težavam, ki se pojavijo pri presojanju bonitete podjetja, se s smiselnim in dobro premišljenim sistemom kazalnikov lahko omogoči kakovostnejše presojanje.

### 6.3. Zavarovanje kreditnega tveganja

Namen zavarovanja je predvsem dodatna spodbuda lizingojemalca, da poravna obveznosti, ko zapadejo. Gre zgolj za zmanjševanje tveganja. Finančna institucija se bo poplačala z vnovčitvijo zastavljenih sredstev le v primeru, če dolg ne bo vrnjen.<sup>27</sup> Podobno kot poslovne banke se tudi lizing hiše pred kreditnim tveganjem zavarujejo s čim boljšo analizo plačilne sposobnosti lizingojemalca, posebnimi omejitvenimi določili v pogodbi o lizingu in z dodatnim zavarovanjem, čeprav je pri lizing poslu že sam predmet lizinga glavno zavarovanje.

Pred sklenitvijo lizing pogodbe zahteva lizing hiša od lizingojemalca določeno dokumentacijo, saj le na podlagi le-te lahko analizira njegovo boniteto<sup>28</sup>. Preverba bonitete je pri lizing poslu ključnega pomena, saj na ta način ugotovimo finančno sposobnost in disciplino potencialnega lizingojemalca. Lizing hiše sklepajo posle z različnimi pravnoorganizacijskimi oblikami komitentov (lahko so to fizične osebe, pravne osebe ali samostojni podjetniki). V prilogi 1 je predstavljeno, kaj se od posamezne pravnoorganizacijske oblike zahteva.

---

<sup>27</sup> Zavedati se moramo, da pri lizing poslu že sam predmet pogodbe predstavlja glavno zavarovanje, zato v primeru neplačevanja obveznosti s strani lizingojemalca lizing hiša predmet odvzame, ga proda in s tem poplača obveznosti lizingojemalca.

<sup>28</sup> Več o preverjanju bonitete v poglavju št. 6.2.

Lizing hiša se poleg analize plačilne sposobnosti lizingojemalca pred neplačevanjem obveznosti po lizing pogodbi še dodatno zavaruje. V praksi se največkrat poslužuje zavarovanj, kot je skupni znesek plačil ob sklenitvi pogodbe, poroštvo, menica, garancija povratnega odkupa, določila pogodbe o lizingu, zavarovanje predmeta lizinga idr. Našteta zavarovanja bom predstavila bolj podrobno.

- (i) **Skupni znesek plačil ob sklenitvi pogodbe:** eden izmed načinov zmanjševanja kreditnega tveganja je lastna udeležba lizingojemalca pri financiranju nakupa predmeta lizinga. Lizing hiša je le izjemoma pripravljena financirati celotno vrednost predmeta lizinga, zato od lizingojemalca največkrat zahteva določeno soudeležbo. Kreditno tveganje se znižuje s povečevanjem višine lastne udeležbe lizingojemalca, saj se razlika med sedanjo vrednostjo še nezapadlih lizing obrokov in vrednostjo predmeta lizinga zmanjšuje ali je celo negativna, kar za lizingodajalca pomeni, da tveganja praktično ni. Toda kljub visoki lastni udeležbi se lizingodajalec lahko odloči, da možnemu lizingojemalcu predmeta ne bo financiral.
- (ii) **Poroštvo:** je posebna oblika osebnega zavarovanja, ki je vezano na osebo (lahko je pravna oseba, samostojni podjetnik ali pa tudi fizična oseba) poroka<sup>29</sup>. Poroštvo tako predstavlja utrditev neke obveznosti, saj sta v razmerju do upnika dva dolžnika – lizingojemalec in porok. Porok s posebno izjavo (v pisni obliki) pristopa kot porok in kot plačnik ter solidarno jamči za vračilo zneska, ki si ga je sposodil lizingojemalec. Učinkovitost poroštva je seveda odvisna od plačilne sposobnosti poroka. Pri tem se mi zdi smiselno opozoriti na dejstvo, da porokova obveznost glede na zakonsko opredelitev poroštva ni samostojna obveznost, temveč je akcesorna v razmerju do zavarovane obveznosti. Brez glavne obveznosti poroštvo ne more nastati niti ne more obstati veljavno. Ta oblika zmanjševanja kreditnega tveganja je v praksi velikokrat prisotna.
- (iii) **Menica:** je bila do nedavnega najpomembnejši, razvit plačilni in kreditni instrument. Nastanek menice sega že v srednji vek. Sestavne dele menice, pravice in dolžnosti meničnih zavezancev ter način uveljavljanja pravic določa Zakon o menici, ki loči dve vrsti menic, in sicer trasirano in lastno menico. Pri trasirani menici (trata) izdajatelj menice (trasant) pozove drugo osebo (trasata), da plača meničnemu upniku (remitentu) menično vsoto. Trasatova zaveza plačila menice velja šele, ko jo akceptira. Trasirana menica se uporablja predvsem v plačilnem prometu, včasih pa služi za zavarovanje bančnih posojil. Pri lastni menici se izdajatelj menice (trasant) obveže, da bo sam plačal menično vsoto upniku (remitentu). Njena funkcija je predvsem v zavarovanju vračila posojila, manj pa se uporablja kot plačilno sredstvo.

---

<sup>29</sup> Porok je oseba, ki se zavezuje, da bo plačal določen znesek, če lizingojemalec ne bo izpolnil svoje pogodbene obveznosti, in s tem nadomestil škodo, ki bi v tem primeru nastala.

Kot instrument zavarovanja terjatve se v poslovni praksi uporablja bianco menica, kjer je na meničnem blanketu le podpis dolžnika, hkrati pa je upniku dano pooblastilo, da ga izpolni z vsemi bistvenimi elementi in uporabi v svojo korist. Ob predložitvi v plačilo mora biti menica opremljena z vsemi bistvenimi sestavinami. Neizpolnjene menične elemente vpiše naknadno v pooblastilo za izpolnitev menice (menična listina, menična izjava) menični upnik. V pooblastilu so lahko navedeni tudi drugi pogoji za izpolnitev menice<sup>30</sup>.

Bianco menica je različica trasirane menice, ki se uporablja za zavarovanje prihodnjih terjatev, katerih obseg in ročnost nista določena.

Za zavarovanje izpolnitve tekočih obveznosti je dolžan lizingojemalec ob podpisu te pogodbe izročiti lizing hiši dve bianco podpisani in avalirani menici s pooblastilom za izpolnitev ter poravnati lastno udeležbo. Vsako morebitno izpolnjeno menico mora jemalec lizinga nadomestiti z novo, sicer ima lizing hiša pravico zadnjo menico takoj unovčiti za celotno preostalo pogodbeno vrednost, t.j. tudi za še nezapadle anuitete in vse stroške povezane z izterjavo (Žiberna, 1999, str. 51-84).

Vsekakor je menica učinkovit instrument zavarovanja le v primeru, ko je izdajatelj menice prvovrstni komitent, v nasprotnem primeru je potrebno terjatev zavarovati še z drugimi oblikami zavarovanj.

- (iv) **Garancija povratnega odkupa:** pri povratnem odkupu gre za obvezo dobavitelja predmeta lizinga, da bo v primeru, da lizing hiša predmet lizinga odvzame lizingojemalcu, ta predmet odkupil od lizing hiše po vnaprej dogovorjenih pogojih. Če lizingojemalec tudi po odvzemu ne poravna svojih zapadlih obveznosti, lizing hiša proda predmet lizinga na trgu. Ker pa lizing hiša ni prodajalec predmeta lizinga in mu prodaja samo povečuje obseg njegovega dela, se največkrat dogovori s prvotnim prodajalcem tega predmeta, da ga odkupi nazaj. Cena, po kateri ga odkupi, je dogovorjena že ob prodaji oziroma sklenitvi pogodbe o lizingu in je največkrat določena s preostankom vrednosti predmeta<sup>31</sup> v skladu z odplačilnim načrtom v pogodbi o lizingu. V slovenski praksi velja, da se o višini morebitnega povratnega odkupa dogovorita dobavitelj (prodajalec) in lizing hiša že ob sklepanju pogodbe o povratnem odkupu<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> Npr. navedba temeljnega posla, višina zneska, do katerega je upnik upravičen izpolniti menico, dospelost menice, izpolnitev klavzule »brez protesta« (v primeru neizpolnjevanja obveznosti se upnik lahko odloči za regresiranje menice ali za vložitev menične tožbe proti izdajatelju ali akceptantu menice) in domicilne klavzule.

<sup>31</sup> Preostanek vrednosti ni nujno enak tržni vrednosti predmeta lizinga, kajti odvisen je od pologa, ki ga lizingojemalec plača ob sklenitvi pogodbe. Le-ta je večji od morebitne izgube vrednosti predmeta in višine lizing obroka, ki še dodatno znižuje vrednost neodplačane glavnice.

<sup>32</sup> Dogovor je zelo enostaven. V primeru neplačevanja obveznosti s strani lizingjemalca se predmet lizinga odvzame in proda dobavitelju po ceni v višini neodplačane glavnice tega predmeta ali pa po kakšni drugi



- (v) **Določila pogodbe o lizingu:** Pogodba o lizingu, ki ima značilnosti posojilne pogodbe, je urejena v Zakonu o potrošniškem kreditiranju. Ta določa, da mora biti lizingojemalec v Sloveniji seznanjen z vsemi določbami v pogodbi (Pavlin, 2005, str. 34).

Lizingojemalec mora biti pri sklepanju pogodbe o lizingu posebno pozoren predvsem na trajanje lizinga, skupna plačila ob sklenitvi pogodbe, vrednost obroka in ali je ta enak skozi celotno obdobje ali je dinamika dogovorjena drugače (Prelesnik, 1997, str. 614-634). Paziti mora tudi na način in stopnjo revalorizacije obrokov med trajanjem najema, kakšni ukrepi sledijo morebitnemu neplačevanju obrokov, kakšne so zamudne obresti, ko morda s plačevanjem zamuja, in kdo krije stroške v primeru okvar predmeta lizinga med trajanjem najema.

Pisna pogodba o lizingu mora v preprostem in razumljivem besedilu določati (Pavlin, 2005, str. 35):

- čisto vrednost lizinga;
- efektivno obrestno mero (EOM) in pogoje, pod katerimi je dopustno spremeniti EOM;
- način obrestovanja, pogostost kapitalizacije, način prilagajanja obrestne mere in uporabljen indeksacijski mehanizem;
- stroške, ki v skladu z 18. členom Zakona o potrošniškem kreditiranju niso zajeti v izračunu EOM-a;
- pogoje plačila, ki so naloženi lizingojemalcu, zlasti predvidene zneske posameznih plačil, število plačil, natančen datum zapadlosti plačil in če je mogoče, skupen znesek plačil;
- zavarovanja, ki jih mora zagotoviti lizingojemalec;
- pravico, da lizingojemalec odplača lizing pred zapadlostjo, in pravico, da lahko v takem primeru zahteva znižanje zneskov po pogojih iz 12. člena Zakona o potrošniškem kreditiranju;
- pri pogodbah o lizingu, kjer je obračun vezan na uporabo tuje valute, navedbo tuje valute in vrsto tečaja, po katerem se izračunava vrednost v domači valuti.

- (vi) **Zavarovanje predmeta lizinga:** vsebovati mora določilo, kakšne obveznosti mora za veljavnost sklenjene pogodbe izpolniti lizingojemalec. Lizingojemalec se vedno obveže:
- da bo za predmet lizinga (v primeru da gre za sklenitev pogodbe o lizingu za vozilo) sklenil pri zavarovalnici, ki jo sam izbere ob soglasju lizing hiše:

---

vnaprej dogovorjeni ceni. Dobavitelj odvzet predmet vedno odkupi po ceni, ki je nekoliko nižja od tržne vrednosti, nato pa ta predmet z določenim dobičkom proda.

- obvezno (AO) zavarovanje, in sicer tako, da bo plačana premija zagotavljala realno odškodnino pri tovrstnem zavarovanju in
- kasko zavarovanje brez odbitne franšize oz. z največ 1% odbitno franšizo. Zavarovanje vsebuje vse možne poškodbe, uničenje, krajo in popolno izgubo vozila v obdobju trajanja pogodbe in zavarovanje vinkuliral na lizingodajalca pred registracijo vozila.
- da bo za čas trajanja lizinga oz. do spremembe lastništva zavaroval predmet lizinga (v primeru da gre za sklenitev pogodbe o lizingu za opremo) za njegovo polno vrednost proti strojelomu, požaru, kraji itd.) pri zavarovalnici, ki jo sam določi in s katero se predhodno strinja lizing hiša. Zavarovalno polico lizingojemalec vinkulira v korist lizing hiše.

## 7. DRUGA TVEGANJA LIZINGODAJALCA

Na lizingodajalca pri opravljanju njegove dejavnosti poleg kreditnega tveganja, ki sem ga opisala v prejšnjem poglavju, vplivajo tudi druge vrste tveganj. Posamezna tveganja so v praksi med seboj povezana in se prepletajo. Le redko posamezno tveganje nastopi povsem samostojno.

Dokument Temeljna načela za učinkovit bančni nadzor<sup>33</sup> poleg kreditnega tveganja opredeljuje tudi druge vrste tveganj, ki nastajajo pri opravljanju finančnih posrednikov (med drugim tudi lizing hiš), in sicer:

- tveganje spremembe obrestne mere;
- deželno tveganje in tveganje prenosa;
- likvidnostno tveganje;
- pravno tveganje;
- tveganje poslovnega ugleda;
- operativno tveganje;
- tečajno tveganje;
- tržno tveganje.

Dejstvo je, da se vsaka institucija, ki opravlja finančne posle, srečuje z vsemi navedenimi vrstami tveganj, razlika je le v intenziteti le-teh. Pri obvladovanju tveganj je lizing hiša poleg kreditnega tveganja v večji meri izpostavljena likvidnostnemu tveganju, tveganju spremembe obrestne mere in tečajnemu tveganju, ki jih bom podrobneje predstavila v nadaljevanju.

---

<sup>33</sup> Avtor dokumenta Temeljna načela za učinkovit bančni nadzor je Bazelski odbor za nadzor bank, ki je bil ustanovljen leta 1975. Odbor so ustanovili guvernerji Skupine desetih gospodarsko najrazvitejših držav.

## **7.1. Likvidnostno tveganje**

Za nemoteno poslovanje morajo institucije nedvomno imeti na voljo dovolj sredstev, saj v primeru pomanjkanja le-teh lahko zelo hitro izgubijo svoje komitente in s tem tržni delež. Prav zato je potrebno paziti na pravilno razmerje med višino obveznosti do virov sredstev ter višino investicije, saj je prevelika izpostavljenost do posameznega posla oziroma komitenta lahko tudi usodna, če lizingojemalec ni zmožen več poravnati svojih pogodbenih obveznosti (Saunders, 2000, str. 358).

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 lizingjemalci. Zato lahko prevelik razkorak povzroči lizing hiši hude likvidnostne težave (Muhič, 2001, str. 129). Če lizingjemalci svoje obveznosti poravnajo mesečno, je to tveganje nekoliko manjše, saj so redni prilivi zelo predvidljivi, če pa gre v veliki meri za polletna ali celo letna odplačila, lahko zamuda s plačilom povzroči resne težave s strani lizingodajalca pri odplačevanju dolga do svojih upnikov.

V primeru da je likvidnostna pozicija lizing hiše neto pozitivna, se ji seveda ni treba zatekati k dodatnim virom likvidnosti. V takem primeru je njeno likvidnostno tveganje minimalno in se lahko nadzoruje brez posebnih težav.

## **7.2. Tveganje spremembe obrestne mere**

Tveganje spremembe obrestne mere sodi v tako imenovano skupino tržnih tveganj. Ponavadi precej široko definirana tržna tveganja bančnega poslovanja se v najnovejši strokovni literaturi opredeljujejo kot tveganja izgub pri bilančnih ali zunajbilančnih pozicijah lizing hiš, pri čemer te izgube nastajajo zaradi gibanja tržnih cen. Eden izmed ključnih dejavnikov pri tem so obrestne mere, kateri uravnavanje oziroma spreminjanje ni samo osnovni instrument vsake sodobne monetarne politike, pač pa tudi tisti element, ki zelo pomembno vpliva na poslovno politiko in rezultate poslovanja vsake lizing hiše (Saunders, 1994, str. 91).

Tveganje spremembe obrestne mere pomeni izpostavljenost finančnega stanja lizing hiše neugodnim spremembam obrestne mere. Tisto, na kar želim opozoriti, je, kako lizing hiše merijo in obvladujejo tveganje izgube pri svojih obrestno občutljivih bilančnih in zunajbilančnih postavkah, to pa izhaja iz naslova spremembe ravni tržnih obrestnih mer.

Samo tveganje spremembe obrestne mere je namreč sestavljeno iz več komponent oziroma zvrsti tveganj, ki jim lizing hiša ni izpostavljena hkrati, temveč povsem v odvisnosti od sestave svoje aktive in pasive. Sprememba ravni obrestnih mer v sistemu tako lizing hišo

lahko izpostavi bodisi **tveganju refinanciranja** ali **reinvestiranja** (ne pa obema hkrati) bodisi **tveganju spremembe tržne vrednosti** naložbe ali obveznosti lizingodajalca.<sup>34</sup>

### 7.2.1. Tveganje refinanciranja

Lizing hiša največkrat financira dolgoročne obrestno občutljive naložbe<sup>35</sup> s pretežno kratkoročnimi viri sredstev<sup>36</sup>. 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).

Poglejmo si primer tveganja refinanciranja: Če lizing hiša npr. financira najem, za katerega se sklene pogodba o lizingu z obrestnim obdobjem štirih let (po fiksni obrestni meri 6,5% na leto), enoletnim kreditom, za katerega lizing hiša plačuje banki 3% fiksne obrestne mere, je lizing hiša ob dani ravni obrestnih mer na začetku obdobja navidezno »zaklenila« 3,5% obrestno maržo. Neusklajena ročnost teh dveh protipostavk pa pomeni, da mora lizing hiša zaradi usklajevanja svoje bilance po koncu enega leta svoj kredit obnoviti oziroma ga skušati podaljšati še za eno leto, za kar mora seveda plačati tisto raven obresti, ki takrat veljajo na trgu. Če se raven obrestnih mer skozi obdobje enega leta zviša npr. za 0,5%, obrestna marža v drugem letu še ne postane negativna. Toda v primeru (hipotetično razmišljanje) da se raven obrestnih mer enoletnega obdobja (v skupni dobi štirih let) vsako leto zvišuje npr. za 1%, postane obrestna marža za opisani posel v četrtem letu negativna, temu primerno pa se zmanjša tudi dobiček iz naslova tega posla.

### 7.2.2. Tveganje reinvestiranja

Prav obratna bilančna struktura (kadar npr. lizing hiša financira kratkoročne obrestno občutljive naložbe s pretežno dolgoročnimi viri sredstev) pa izpostavlja lizing hišo drugi komponenti tveganja spremembe obrestne mere, t.j. **tveganju reinvestiranja** (Saunders, 1994, str. 125). Poglejmo si enostaven primer: Če npr. lizingodajalec financira nakup, za katerega se sklene pogodba o lizingu za obdobje enega leta<sup>37</sup> (po fiksni obrestni meri 6% na leto), s srednjeročnim dveletnim kreditom, za katerega plačuje 3,5% fiksno obrestno mero, je ob dani ravni obrestnih mer na začetku obdobja spet navidezno obračunala 2,5% obrestno maržo svojega posredništva. Vendar pa lizing hišo v tem primeru prizadene padec obrestnih mer v prvem letu (npr. za 3%), saj lizingodajalec sredstev, zasluženih z

---

<sup>34</sup> Ker tveganju spremembe tržne vrednosti lizing hiša ni posebej izpostavljena, je posebej ne bom predstavila.

<sup>35</sup> V našem primeru je to sklepanje pogodbe o lizingu, katere se navadno sklepa za obdobja, daljša od enega leta.

<sup>36</sup> Lizing hiše oskrbujejo s finančnimi sredstvi v obliki kreditov največ njihovi lastniki – banke.

<sup>37</sup> Obdobja do enega leta po SRS sodijo v kratkoročno obdobje.

enoletnim najemom, zdaj ne more več investirati po takšni obrestni meri, da bi mu uspelo pokriti stroške izposoje denarja na daljši rok.

Kljub temu da lizing hiša lahko teži k uskladitvi ročnosti svojih obrestno občutljivih virov in naložb, se še vedno ne more izogniti tveganju spremembe obrestne mere. Odgovor najdemo v analizi denarnih tokov, kajti upoštevati je potrebno, da viri in naložbe teh virov v praksi običajno nimajo uravnanih denarnih tokov. Ker se sredstva, dana v lizing navadno ne odplačujejo v enem znesku na koncu obračunskega obdobja, temveč periodično skozi celotno obdobje, obresti za najeti kredit pa se obračunavajo običajno na koncu obdobja, se pokaže, da spremembe ravni obrestnih mer vplivajo na obrestno maržo tudi ob usklajeni ročnosti bilančne strukture.

### 7.2.3. Merjenje tveganja spremembe obrestne mere

Ugotavljanje stopnje izpostavljenosti glede na gibanje obrestnih mer je za vsako lizing hišo izredno pomembno. Neugodne spremembe ravni obresti lahko privedejo lizing hišo, ki se proti temu ni predhodno ustrezno zavarovala, ne le do izničenja dobička, temveč celo do nesolventnosti oziroma do izničenja njenega jamstvenega kapitala (Philippe, 2001, str. 209). Temeljni, v praksi uporabljeni model merjenja spremembe obrestne mere, je t.i. **model VAR**<sup>38</sup> (ang. value at risk), ki v bistvu generira neko vrednost potencialne izgube. Le-to lizing hiša lahko utrpi v določenih okoliščinah, ki temeljijo na statistični analizi in simulaciji nekega preteklega gibanja (Stephens, 2002, str. 89-116).

V ozadju izračunavanja kapitalske ustreznosti iz naslova tveganja spremembe obrestne mere se skriva svetovno priznan koncept, katerega izraz se v Sloveniji prevaja kot **povprečni čas vezave** (ang. duration model). Povprečni čas vezave<sup>39</sup> je namreč neke vrste mera obrestne elastičnosti posamezne naložbe ali obveznosti in matematično gledano pomeni ponderiran povprečni čas do zapadlosti neke naložbe ali obveznosti, kjer so ponderji izraženi kot relativne sedanje vrednosti denarnih pritokov, ki jih generira ta naložba. V bistvu gre za to, da se skuša uskladiti povprečne čase vezav svojih aktivnih in pasivnih postavk in ne njihovih ročnosti. Višji povprečni čas vezave tako pomeni večjo obrestno občutljivost posamezne bilančne postavke za spremembo obrestnih mer (Saunders, 1994, str. 124).

Model VAR in koncept povprečni čas vezave nikakor nista edina načina, ki se uporabljata v modelih merjenja obrestne izpostavljenosti, v praksi pa sta daleč najbolj priznana in uporabna.

---

<sup>38</sup> Namen diplomskega dela ni podrobno predstaviti delovanje modela VAR, zato podrobnosti ne bom predstavljala. Več o VAR je predstavljeno v Stephens (2002).

<sup>39</sup> V praksi se velikokrat uporablja t.i. rahlo modificiran povprečni čas vezave (angl. modified duration).

#### 7.2.4. Obvladovanje tveganja spremembe obrestne mere

Pri obvladovanju tveganja obrestne mere je potrebno ločiti med (Saunders, 1994, str. 144):

- obvladovanjem obrestne izpostavljenosti, ki izvira iz **posamezne pozicije** lizing hiše,
- obvladovanjem obrestne izpostavljenosti, ki izvira iz **celotnega portfelja** ali celotne bilance.

Za pristop k obvladovanju obrestne izpostavljenosti celotne bilance ali portfelja je značilno, da je zelo odvisen od modela, ki smo ga uporabili za merjenje tega tveganja, saj nam prav rezultati tega modela nakazujejo možnosti, kako prestrukturirati bilanco, da bo njena izpostavljenost spremembam tržnih mer čim manjša oziroma takšna, kakršno si želimo.

Obvladovanje obrestne izpostavljenosti zahteva odlično razumevanje bilance oziroma njenih »reakcij«, do katerih pride, če se odločimo, da bomo spremenili strategijo pri poslovanju s posameznimi obrestno občutljivimi postavkami v njej. S pomočjo izbranega modela sicer lahko izračunamo izpostavljenost tveganju spremembe obrestne mere za celotno bilanco in nato na podlagi teh rezultatov ali povečamo ustrezen jamstveni kapital ali oblikujemo nove rezervacije. Toda to še ne pomeni, da obvladujemo tveganje spremembe obrestne mere. Institucija bo samo pripravljena na možno spremembo, saj bo imela dovolj denarja za pokritje morebitnih izgub. Zavedati se je potrebno, da obvladovanje obrestne izpostavljenosti bilance pomeni poseganje v strukturo bilance, torej sklepanje novih poslov, ki zmanjšujejo obrestno izpostavljenost, in prestrukturiranje ali odpravo obstoječih naložb in obveznosti, ki so povzročile, da je institucija preveč izpostavljena gibanju obrestnih mer na trgu. Poglavitno pri tem je, da se ukrepa hitro in pravilno.

#### 7.2.5. Zaščita pred tveganjem spremembe obrestne mere

Za tisti del bilanc, ki je denominiran v tuji valuti, lahko finančne institucije z vidika obvladovanja obrestne izpostavljenosti naredijo marsikaj. Eden, izmed pogostih načinov, h kateremu nekatere institucije na primer težijo, je prekvalificirati svoje kreditne plasmaje v tuji valuti v plasmaje, ki se obrestujejo v skladu s temeljno obrestno mero. Kljub temu, da v ozadju takšnih prestrukturiranj bilanc ne stoji ravno direktna potreba po obvladovanju obrestne izpostavljenosti, pa gre vendarle za posle, ki dosegajo tudi ta cilj.

Eden izmed najenostavnejših poslov, ki je finančnim institucijam na voljo pri zaščiti pred tveganjem spremembe obrestne mere, je t.i. **klasični obrestni swap posel**.<sup>40</sup> Pri tem poslu se dve stranki zavežeta, da si bosta v določenem obdobju (običajno več let) in na točno

---

<sup>40</sup> Celoten potek posla je opisan v Saunders (1994, str. 488-512).

določene dneve izmenjevali denarni tok, ki izhaja iz naslova obveznosti obeh strank. Ta denarni tok ne predstavlja nič drugega kot zneske obresti, ki sta jih stranki dolžni plačevati za določene obveznosti iz svoje pasive. Pri tem ena stranka (kupec swapa) plačuje drugi obresti, ki se izračunavajo glede na fiksno obrestno mero, druga stranka pa prvi na iste obračunske dneve plačuje obresti, ki se izračunavajo glede na določeno variabilno obrestno mero. V tem primeru gre torej za fiksno-variabilni swap, ki ga pogojuje različna obrestna izpostavljenost sodelujočih strank.

### **7.3. Tečajno tveganje**

Pogodbe o lizingu so navadno denominirane v tuji valuti. Izjema so le pogodbe, sklenjene za čas, krajši od enega leta, nominirane v slovenskih tolarjih.

Tečajno tveganje opredelimo kot tveganje izgube, ki jo lizing hiša lahko utрпи zaradi spreminjanja tečajev tujih valut, te pa v različnih oblikah izkazuje v aktivnih in pasivnih postavkah svoje bilance stanja. Na gibanje tečajev ima izredno velik vpliv monetarna regulativa (sem sodijo ukrepi centralne banke) v neki državi, realnost finančnega in kapitalnega trga ter predvsem specifičnost gibanja tečaja denarne enote države.

Tečajno tveganje izvira iz dveh dejavnikov. V prvi vrsti je to neuskkljenost med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev v posameznih tujih valutah vključno z valutno klavzulo ter neuskkljenost denarnih tokov v tujih valutah. Pomembna sestavina skrbnega in varnega poslovanja lizing hiš, ki imajo izpostavljenost v tujih valutah, je upravljanje s tečajnim tveganjem (Soderlind, 1997, str. 27). Od lizing hiš se pričakuje, da preudarno upravljajo s pozicijami v tuji valuti z namenom obvladovanja posledic sprememb deviznih tečajev na finančno pozicijo lizing hiše znotraj postavljenih omejitev. Pomembni elementi upravljanja s tečajnim tveganjem so: pogostost in smer sprememb deviznih tečajev, obseg izpostavljenosti v tujih valutah in zmožnost lizingojemalcev poravnati obveznosti do lizing hiše.

Nadziranje poslovanja v tuji valuti se med lizing hišami razlikuje glede na naravo in obseg teh poslov. Glavni namen nadziranja poslovanja v tuji valuti je zaščititi lizingodajalca pred morebitnimi izgubami zaradi prekoračitev pooblastil in nespoštovanja politik in postopkov.

Poznavanje velikosti tečajnega tveganja in posledic sprememb deviznih tečajev glede na izpostavljenost je za obvladovanje tečajnega tveganja zelo pomembno. Le ob sprotnem spremljanju velikosti tveganja in sprememb deviznih tečajev je možno hitro ukrepanje.

Vsaka finančna institucija, ki opravlja posle v tuji valuti, mora imeti učinkovit sistem računovodstva in poročanja, ki sproti natančno knjiži in meri izpostavljenost tečajnemu tveganju in vpliv potencialnih sprememb deviznih tečajev na finančno institucijo. V praksi

se največkrat uporablja merjenje odprte pozicije lizing hiše glede na posamezno valuto in glede na celotno valutno strukturo ter model VAR (Soderlind, 1997, str. 31).

**Merjenje odprte pozicije lizing hiše glede na posamezno valuto in glede na celotno valutno strukturo** predstavlja enostavnejši način izračunavanja izpostavljenosti lizing hiše tečajnemu tveganju<sup>41</sup>. Tako imenovana »odprta«<sup>42</sup> pozicija v posamezni valuti, na podlagi katere se tuje finančne institucije navadno odločijo za določen sistem valutnih limitov, se običajno izračunava po načelu seštevanja naslednjih postavk:

- najprej se seštejejo vse spot pozicije v tej valuti<sup>43</sup>;
- temu seštevku se doda neto odprta pozicija po ang. forward in ang. futures pogodbah, glavnice pri valutnih swap pogodbah in še neto odprte pozicije pri nekaterih ostalih izvedenih finančnih instrumentih, vse devizne garancije in akreditive v tej valuti, za katere je že jasno, da jih bo potrebno izplačati, vse prihodnje zanesljive prilive/odlive v tej valuti ter še nekatere postavke, ki vplivajo na izkaz uspeha posamezne institucije.

Po končanem izračunavanju teh postavk lahko finančna institucija ugotovi, kolikšna je njena celotna odprta pozicija v posamezni valuti. Celoten proces se ponovi še za celotno valutno strukturo in potem te odprte pozicije preračuna<sup>44</sup> v domačo valuto ali valuto, v kateri izkazuje svojo izpostavljenost, ter tako končno dobi agregatno odprto valutno pozicijo svoje bilance stanja.

Drugi način izračunavanja izpostavljenosti tečajnemu tveganju pa povečini temelji na **metodi VAR**, katere uporabnost je še posebno velika pri merjenju v zelo kratkih časovnih obdobjih<sup>45</sup> in v finančnih institucijah z velikim obsegom aktivnega trgovanja s tujimi valutami. Končni rezultat te metode je neke vrste statistična ocena vrednosti, ki jo institucija v določenem obdobju (npr. enega dne) in z določeno verjetnostjo lahko izgubi, v primeru da nastanejo določene spremembe v medvalutnih razmerjih.

### 7.3.1. Zaščita pred tečajnim tveganjem

Finančna institucija ima za zavarovanje pred tečajnim tveganjem na voljo kar nekaj možnosti. Glede na višino odprte pozicije bodisi oblikuje primerne predpisane rezervacije

---

<sup>41</sup> Ta način se v tujini uporablja predvsem v manjših finančnih institucijah.

<sup>42</sup> Ko pišemo o odprti poziciji, lahko govorimo o »dolgi« ali »kratki« poziciji finančne institucije v posamezni valuti: do kratke pozicije pride takrat, ko imamo negativno razliko med aktivnimi in pasivnimi postavkami v kaki valuti. Kratka pozicija je za finančno institucijo ugodnejša takrat, ko vrednost te valute v primerjavi z obračunsko valuto pada, pri dolgi poziciji pa je ravno nasprotno.

<sup>43</sup> Spot pozicija v tej valuti je celotna razlika med aktivnimi in pasivnimi postavkami v tej valuti ter morebitne pripisane obresti iz naslova kreditnih poslov ali pozicij v tujih vrednostnih papirjih.

<sup>44</sup> Za preračun mora finančna institucija v skladu z navodili baselskih standardov uporabiti tekoče devizne tečaje.

<sup>45</sup> Zaradi hitrih sprememb v današnjem času je prav zelo kratek reakcijski čas ena največjih prednosti.



ali pa začne uveljavljati svojo izpostavljenost v skladu s politiko svojih limitov. Pri tem seveda za znižanje svoje odprte pozicije lahko uporablja številne instrumente, ki jih ponuja razviti finančni trg – gre predvsem za izvedene finančne instrumente (Veselinovič, 1998, str. 115-240) kot so ang. »forward« pogodbe, ang. »futures« pogodbe, valutne opcije, valutne swap pogodbe, obrestne kapice (ang. interest caps), obrestne ovratnice (ang. interest collars)<sup>46</sup> in podobno.

Deregulacija, globalizacija in harmonizacija finančnih trgov po svetu posledično povzročajo potrebo po integralnem sistemu upravljanja vseh tveganj, ki jim je finančna institucija pri svojem poslovanju izpostavljena. Tako je v zadnjih dvajsetih letih v modernem bančništvu prišlo do premika pri samem pristopu k upravljanju tveganj, in sicer od neformalnih procesov pri upravljanju tveganj v posameznih enotah bank k izgradnji integralnih sistemov za upravljanje tveganj.

## **8. SKLEP**

Lizing predstavlja alternativno obliko financiranja premičnin in nepremičnin. V diplomskem delu sem ga predstavila skozi oči institucije, ki tovrstno storitev opravlja. Podrobno sem predstavila posamezne vrste tveganj, katerim so lizing hiše pri svojem poslovanju najbolj izpostavljene, njihovo obvladovanje, merjenje in upravljanje. To je v poslovni praksi nadvse pomembno, saj je prepoznavanje tveganja osnova dobremu sistemu obvladovanja tveganja v podjetju. Dandanes je aktivno upravljanje tveganj nujno za vsako podjetje, katerega cilj je dolgoročni obstoj in konkurenčnost na trgu.

Poglavitna razlika med lizingom in kreditom je v tem, da je pri lizingu pravni lastnik predmeta lizinga lizingodajalec vse do trenutka odplačila vseh obveznosti do lizingodajalca. Pri kreditni pogodbi pa jemalec kredita postane lastnik predmeta, katerega kupi na podlagi sredstev kredita, takoj. Zaradi tega obstaja pomembna razlika med lizingom in kreditom v načinu zavarovanja predmeta lizinga oz. predmeta, kupljenega na podlagi kredita. Pri lizingu že sam predmet lizinga predstavlja zavarovanje v dobi trajanja lizinga, pri kreditni pogodbi pa kreditodajalec svojo terjatev zavaruje še posebej, kajti kot kreditodajalec ni pravni lastnik predmeta.

Za potencialnega komitenta je nedvomno pomembna izognitev inflacijski negotovosti, zato lizing hiše s svojimi komitenti sklepajo t.i. dolgoročne pogodbe o lizingu na podlagi devizne klavzule. Na ta način želijo pridobiti in še bolj utrditi zaupanje potencialnih lizingojemalcev.

---

<sup>46</sup> V primeru obrestnih kapic je kreditna pogodba sklenjena s spremenljivo obrestno mero, katere rast (ali zniževanje) je omejena.

Če je pogodba sklenjena s spremenljivo obrestno mero, katere gibanje je omejeno navzgor in navzdol, gre za obrestno ovratnico.

Lizing postaja čedalje pomembnejši vir financiranja, kar potrjuje vrednost obsega lizing poslov tako v svetu kot pri nas. V Evropi prevladuje lizing vozil pa tudi lizinga opreme je precej več kot na slovenskih tleh.

Posojanje sredstev nedvomno pomeni tvegano dejavnost. Ne glede na boniteto lizingojemalca obstaja možnost nevrčila izposojenega zneska. Hkrati pa je prevzemanje tveganja glavni vir zaslužka za finančno institucijo. Nedvomno obstaja veliko vrst tveganj, s katerimi se lizing hiše srečujejo pri opravljanju lizing dejavnosti. Po raziskavah Banke za mednarodne poravnave je kreditno tveganje še vedno največjega pomena, saj naj bi kar 50 – 60% vseh problemov izhajalo iz tega naslova. Zato sem se v diplomskem delu podrobneje posvetila analizi kreditnega tveganja, kateremu lizing hiša pri obvladovanju tveganja največkrat posveča največ pozornosti in kateremu je tudi najbolj izpostavljena. Ključne komponente politike upravljanja kreditnega tveganja v lizing hišah so ocena bonitete potencialnega lizingojemalca, spremljanje plačevanja obrokov lizinga ter nenazadnje določitev ustreznega zavarovanja. Za sodobno presojanje bonitete je značilen sistemski pristop, pri katerem računovodsko-finančno analizo podjetja in panoge dopolnjujemo z drugimi analizami. Rezultat navedenih analiz je sinteza spoznanj o podjetju, o njegovem okolju, pri čemer ugotovimo prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti, ter za podjetje oblikujemo mnenje o boniteti. Pri oblikovanju mnenja o boniteti potencialnega lizingojemalca je pomembno nakazati, kako se lahko podjetje s svojimi značilnostmi odzove na možne dogodke. Mnenje o boniteti podjetja omogoča uporabnikom izbirne rešitve in ima zanje večjo informativno vrednost, zato je pomembno, da je podlaga kakovostna.

Ne glede na to, da je kreditno tveganje pri lizing poslovanju najbolj prepoznavno, se lizingodajalec pri svoji dejavnosti srečuje tudi z drugimi vrstami tveganj. Posamezna tveganja so v praksi med seboj povezana in se prepletajo. Le redko posamezno tveganje nastopi povsem samostojno. Razmere na trgu lizing hišo silijo k upravljanju tudi drugih, ne tako izrazitih in pomembnih tveganj, kot je likvidnostno tveganje, tveganje spremembe obrestne mere in tečajno tveganje. V diplomskem delu so razloženi principi, ki predstavljajo, na kakšen način se lotiti upravljanja tovrstnih tveganj, in možnosti zavarovanja pred njimi.

Obvladovanje tveganja pri lizingu nedvomno predstavlja pomembno komponento, saj še posebno dandanes pogojuje uspeh sklenitve posla prav natančna preverba bonitete potencialnega lizingojemalca. Med lizingojemalci, še posebno tistimi v finančni krizi, je v zadnjem času prisotnih vedno več goljufij in nezakonitih namenov. Tako obvladovanje kreditnega tveganja v finančnem svetu vedno bolj pridobiva na pomenu.

## LITERATURA

1. Berk Aleš, Peterlin Jožko, Ribarič Peter: Obvladovanje tveganja: Skrivnosti celovitega pristopa. Ljubljana : GV založba, 2005. 280 str.
2. Berk Aleš, Lončarski Igor, Zajc Peter: Poslovne finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 290 str.
3. Brealey Richard, Myers Stewart: Principles of Corporate Finance. Boston : Irwin / Mc Graw – Hill, 2000. 1093 str.
4. Brigham F. Eugene, Gapenski, C. Louis: Intermediate Financial Management. Fort Worth (TX) Orlando : The Dryden Press. 1996. 1018 str.
5. Clark Tom: Leasing Finance. London : Euromoney Publications PLC Nestor House, 1990. 147 str.
6. Gerbec Franci, Košir Borut: Pogodbe o leasingu. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1999. 340 str.
7. Graddy Duane B., Spencer Austin H.: Managing commercial banks: community, regional, and global. Englewood Cliffs (N.J.) : Prentice – Hall International, 1990. 769 str.
8. Grant Richard, Gent David: Asset Financing and Leasing Handbook. New York : Woodhead-Faulkner, 1992. 203 str.
9. Grilc Peter: Pravna narava pogodbe o leasingu. Zbornik znanstvenih razprav – LIII. letnik. Ljubljana : Pravna fakulteta Univerze v Ljubljani, Uradni list RS, 1993, str. 67-90.
10. Harrington Diana R.: Corporate Financial Analysis: Decisions in a global environment. Boston : Irwin, 1993. XI, 387 str.
11. Kendall Robin A.H.: Risk management for executives: A practical approach to controlling business risk. London : Pitman, 1998. 252 str.
12. Knez-Riedl Jožica: Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2000. 205 str.
13. Končina Miro: Pregled bančnih tveganj. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 47(1997), str. 93-94.
14. Končina Miro: Zavarovanje bančnih tveganj. Bančni vestnik, Ljubljana, 46(1997), 5, str. 24-26.
15. Muhič Mateja: Spremljanje likvidnostnega tveganja v bankah. Strokovno posvetovanje o bančništvu. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 2001, str. 127-139.
16. Nemeč Anica: Računovodsko izkazovanje najema - leasinga v svetu in pri nas. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 103 str.
17. Pavlin Barbara: Sklepanje lizinških pogodb je pregledno. Finance, Ljubljana, 29.3.2005, str. 23.
18. Prelesnik Andraž: Najpomembnejše pogodbene klavzule pri leasinski pogodbi v praksi. Ljubljana : Podjetje in delo, 5(1997), str. 614-634.

19. Ribnikar Ivan: Kreditno in druga bančna tveganja. Ljubljana : Bančni vestnik, 34(1994), 1-2, str. 44-45.
20. Ribnikar Ivan: Denar, denarna politika in bančni sistem. Ljubljana : Bančni vestnik, 43(1994), str. 13-18.
21. Saunders Anthony: Financial institutions management: a modern perspective. Burr Ridge : Irwin, 1994, XVIII. 614 str.
22. Saunders Anthony: Financial institutions management: a modern perspective. Boston (Mass) : Irwin/McGraw Hill, 2000, XX. 742 str.
23. Soper Derek, Munro Robert, Cameron Ewen: The leasing Handbook. London : McGraw - Hill Book Company Europe, 1993. 359 str.
24. Stephens John Joseph: Managing interest rate risk: using financial derivatives. New York : J. Wiley, 2002. 184 str.
25. Turk Ivan: Poslovodno računovodstvo. 1. izdaja. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1997. 620 str.
26. Turk Samo: Leasing kot oblika financiranja s poudarkom na leasingu vozil. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001, 83 str.
27. Veselinovič Draško: Opcije in drugi terminski (izvedeni) finančni instrumenti. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1998. 341 str.
28. Žiberna Jožko: Menica. Ljubljana : GV založba, 1999. 262 str.

## VIRI

1. Bilten Banke Slovenije: Finančna statistika. Ljubljana : Banka Slovenije, marec 2005.  
[URL: [http://www.bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/ft\\_2005\\_03.pdf](http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/ft_2005_03.pdf)], 2005
2. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije, 3(2005), 1, 140 str.
3. Evropska federacija združenja lizing podjetij.  
[URL: <http://www.leaseurope.org/pages/Statistic/Leaseurope%202004%20European%20Leasing%20Market.pdf>], 2005
4. Mednarodni računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2001. 1357 str.
5. Publikacije Banke Slovenije o finančnih trgih.  
[URL: [http://www.bsi.si/html/publikacije/financni\\_trgi/index/html](http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html)], 2005
6. Slovenski računovodski standardi (Uradni list RS, št. 107/01).
7. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/03).
8. Zakon o potrošniškem kreditiranju (Uradni list RS, št. 70/00).

## **PRILOGA**

## **Priloga 1: Dokumentacija, ki jo lizing hiše zahtevajo pred odobritvijo posla od posameznih potencialnih pravnoorganizacijskih oblik:**

### **Fizična oseba**

- potrdilo o državljanstvu in osebni dokument,
- potrdilo o redni zaposlitvi, zadnje tri plačilne liste, upokojenci obvestilo Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (ZPIZ),
- potrdilo banke o prilivih na transakcijski račun za zadnje tri mesece,
- EMŠO in potrdilo o davčni številki,
- predračun prodajalca oziroma dobavitelja, naslovljen na lizingodajalca.

### **Pravna oseba**

- kopijo izpisa iz sodnega registra, ki ne sme biti starejša od 10 dni,
- registracijo podjetja in razvrstitve po dejavnosti – statistični list,
- overjeni karton pooblaščenih podpisnikov pri banki,
- BON-1, ki ga izda AJPES<sup>47</sup>, in BON-2, ki ga izda banka, pri kateri ima pravna oseba odprt transakcijski račun,
- bilanco stanja in izkaz poslovnega izida za zadnje poslovno leto, ki ga potrdi AJPES,
- potrdilo oziroma registracijo o tem, da je davčni zavezanec,
- predračun prodajalca oziroma dobavitelja, naslovljen na lizingodajalca,
- osebni dokument zastopnika,
- izjavo o povezanosti podjetnika v skupino povezanih oseb.

### **Samostojni podjetnik**

- obrtno dovoljenje in priglasitveni list oziroma z Davčne uprave Republike Slovenije (DURS) potrjeno kopijo ali pri njih izdano potrdilo o stanju v registru samostojnih podjetnikov, ki ne smejo biti starejši od 10 dni,
  - davčna napoved za preteklo leto (obrazec, ki ga potrdi Durs),
  - potrdilo o plačanih davčnih obveznostih,
  - overjeni karton pooblaščenih podpisnikov pri banki,
  - BON-2, ki ga izda banka, pri kateri ima podjetnik odprt transakcijski račun,
  - bilanco stanja in izkaz poslovnega izida za zadnje poslovno leto, ki ga potrdi AJPES,
  - davčno številko z izjavo,
  - predračun prodajalca oziroma dobavitelja, naslovljen na lizingodajalca,
  - osebni dokument,
  - izjavo o povezanosti podjetnika v skupino povezanih oseb.
-