

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

LEJLA BRATIĆ

KOPER, 2014

2014

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

LEJLA BRATIĆ

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Zaključna projektna naloga

VPLIV RECESIJE NA LEASING PONUDBO
V IZBRANEM PODJETJU

Lejla Bratić

Koper, 2014

Mentor: doc. dr. Igor Stubelj

POVZETEK

Zaključna projektna naloga obravnava leasing kot posebno obliko financiranja, ki se je v svetu začela razvijati po drugi svetovni vojni. V prvem delu naloga opredeljujemo leasing, njegovo definicijo, kjer navajamo mnenja in spoznanja različnih avtorjev, nastanek, razvoj in vrste ter primerjavo med klasičnim kreditom in leasingom. Po letu 2008, v času recesije, je v Sloveniji povpraševanje po leasingu strmo padlo pri vseh predmetih, financiranih preko leasinga. Empirični del naloge obsega raziskavo na primeru družbe Aleasing, ki je do leta 2009 poslovala pozitivno, od leta 2010 pa je zaradi omenjenih težav, beležila izgubo pri poslovanju, kar je privedlo do zmanjšanja števila zaposlenih in tudi do zaprtja poslovne enote v Kopru.

Ključne besede: leasing, kredit, Aleasing, finančni in operativni leasing, gospodarska kriza.

SUMMARY

This final project assignment addresses Leasing as a special form of financing with its beginnings after World war 2. The first part of the assignment discusses the definition of Leasing together with opinions and recognitions from different authors as well as the invention and development of Leasing. It also discusses various types of Leasing and the comparison between classic Credit and Leasing. After 2008, during recession, the demand for leasing in Slovenia decreased for all items financed through Leasing. The empirical part of this assignment is based on the case study of Aleasing, a slovenian leasing company making profits up to 2009, but started experiencing losses in 2010 due to before mentioned problems that led to downsizing and closing the branch in Koper.

Keywords: Leasing, Credit, Aleasing, financial and operational leasing, economy crisis.

UDK: 338.124.4:658.91(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev obravnavanega problema in teoretična izhodišča	1
1.2	Namen in cilj diplomskega dela	3
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela	3
1.4	Predvidene predpostavke in omejitve diplomskega dela	4
2	Leasing	5
2.1	Definicija pojma leasinga	5
2.2	Razvoj leasinga v svetu	6
2.3	Leasing v Sloveniji	7
2.4	Vrste leasinga	12
2.4.1	Finančni leasing	16
2.4.2	Poslovni (operativni) leasing	19
2.4.3	Sale in lease back	22
2.5	Primerjava med klasičnim kreditom in leasingom	22
3	Praktični vidik leasinga– družba Aleasing d.o.o.	26
3.1	Predstavitev družbe Aleasing	26
3.1.1	Zaposleni	28
3.1.2	Upravljanje s tveganji	29
3.2	Postopek pridobitve leasinga v Aleasing	30
3.2.1	Potrebna dokumentacija za pridobitev leasinga	30
3.2.2	Priprava in sklenitev pogodbe ter prevzem leasinga	32
3.2.3	Obvezno zavarovanje predmetov leasinga	33
3.3	Analiza poslovanja podjetja Aleasing za obdobje 2007–2011	33
3.3.1	Finančni podatki in viri financiranja Aleasinga	33
3.3.2	Aleasing na tržišču	36
3.3.2	Struktura Aleasing po vrstah naložb	38
3.4	Predlog ukrepov za izboljšanje poslovanja Aleasing	39
4	Sklep	41
	Literatura in viri	43
	Priloge	47

PONAZORILA

Slika 1: Financirana vrednost leasinga od leta 2006 do 2012 (v mio EUR)	9
Slika 2: Obseg novih poslov leasing financiranja premočnin in nepremičnin za obdobje 2002 – 2012.....	10
Slika 3: Pregled vrste financiranja preko leasinga v letu 2012	12
Slika 4: Shema delitve na poslovni in finančni najem	13
Slika 5: Gibanje Euriborja od januarja leta 1999 do maja 2014.	25
Slika 6: Pregled števila zaposlenih v Aleasingu za obdobje 2007–2011	28
Slika 7: Gibanja kapitala – bilančni dobiček od 2006 do 2011	35
Slika 8: Naložbe in ročnost pogodbe Aleasinga za obdobje 2005–2011	37
Slika 9: Obseg novih naložb Aleasing za obdobje 2002–2011	38
Preglednica 1: Financirana vrednost in tržni delež leasing podjetij za obdobje januar – september 2013	8
Preglednica 2: Pregled financiranja predmetov preko leasinga za obdobje 2008–2012.....	10
Preglednica 3: Pregled financiranja nepremičnin preko leasinga za obdobje 2008–2012.....	11
Preglednica 4: Temeljne razlike med finančnim in poslovnim najemom	16
Preglednica 5: Povzetek razlik med finančnim in poslovnim leasingom.....	21
Preglednica 6: Primerjava leasinga in kredita 11. 5. 2014.....	24
Preglednica 7: Pregled finančnih podatkov za obdobje 2005–2008	34
Preglednica 8: Finančni podatki Aleasinga za obdobje 2008–2011	35
Preglednica 9: Obseg tržnega deleža Aleasinga v obdobju 2007–2011.....	36
Preglednica 10: Struktura Aleasing po vrsti naložb za obdobje 2007–2011.....	39

KRAJŠAVE

d. d.	Delniška družba
d. o. o.	Družba z omejeno odgovornostjo
DDV	Davek na dodano vrednost
Mio	Milijon
Mlrd	Milijarda
pr. n. št.	pred našim štetjem
ROA	Donosnost na vsa sredstva
ROE	Donosnost na lastniški kapital
SRS	Slovenski računovodski standardi
st.	stoletje
t. i.	Tako imenovani
ZBS	Združenje bank Slovenije
ZDA	Združene države Amerike
ZPotK	Zakon o potrošniških kreditih
ZPS	Zveza potrošnikov Slovenije

1 UVOD

Leasing je oblika financiranja, ki se je v Sloveniji najbolj uveljavila po letu 1991. Vse do leta 2009 je povpraševanje po njem bilo veliko, nato je gospodarska kriza povzročila njegov upad. Da bi ugotovili, kakšen vpliv je imela recesija na leasing smo v nalogi predstavili podjetje Aleasing d. o. o. Ljubljana, ki je prav v tem času prvič zabeležilo izgubo pri poslovanju.

1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretična izhodišča

Obdobje recesije, ki se je začelo po celem svetu po letu 2008, je zaznamovalo krizo tudi na področju leasinga v Sloveniji. Statistični podatki Združenja leasing, podjetij Slovenije (Združenje) kažejo, da je financiranje s pomočjo leasinga naraščalo vse do leta 2009, nato pa je s svetovno finančno in ekonomsko krizo, začel obseg leasinga upadati (Združenje 2014).

Prvi zametki leasinga segajo že v čas pr. n. št., saj se ga omenjajo v strokovni literaturi že 4000 let pr. n. št. v Egiptu in Babilonu. Najstarejši zapisi, ki so jih našli arheologi, naj bi bili stari 2000 let pr. n. št. Zapisi o nastanku prve banke in leasing hiše, ki je posojala zemljišče, izhajajo iz Perzijskega imperija v času od 450 do 400 pr. n. št. (Slonep 2009). Sodobne oblike so se v svetu začele razvijati šele v 19. st., ko je družba Birmingham Wagon Company začela z najemom železniških vagonov leta 1855. V Sloveniji segajo prve najemne pogodbe v leto 1911, ko je tovarna Peko iz Tržiča, sklepala posle z avstrijskim podjetjem o najemu strojev, ki je trajal vse do leta 1942 (Filipič in Mlinarič 1999, 121). V Evropi je prvo leasinsko podjetje bilo osnovano leta 1958 v Švici, na Japonskem leta 1963, najhitreje pa se je leasinga razvijal v Združenih državah Amerike po II. sv. vojni (Gerbec in Košir 1999, 16–18). V tedanji Jugoslaviji je leasing bil dovoljen šele od leta 1967, pospešeno pa se je začel razvijati šele konec osemdesetih let in v začetku devetdesetih let. Razvoj zasebnega podjetništva, administrativno zapleteni postopki pridobivanja osnovnih sredstev in omejitve zadolževanja v tujini so povzročili hitrejšo rast leasinga (Gerbec in Košir 1999, 22).

Prva najstarejša leasing hiša v Sloveniji je bila ustanovljena leta 1989 z imenom KBM Leasing d. o. o. Maribor. Leasing se je najbolj uveljavil po osamosvojitvi, saj so strogi predpisi v tedanji Jugoslaviji in visoka inflacija onemogočili njen razvoj. Leta 1993 je bilo ustanovljeno Združenje, ki je spodbujalo in razvijalo leasing kot posebno gospodarsko dejavnost (Gerbec in Košir 1999, 23). Vanjo so vključena leasinska podjetja, ki imajo kot svojo dejavnost, registriran leasing, sprejet statut in druge akte Združenja. V letu 2013 je Združenje imelo 15 članic leasing podjetij in 22 članic bank (Združenje 2013). Uveljavljanje leasinga so zaznamovala tri obdobja, in sicer se prvo obdobje nanaša na čas pred uvedbo davka na dodano vrednost (DDV), drugo z njegovo uvedbo, tretje pa se je začelo 2007, ko so bile sprejete spremembe Zakona o DDV–ju. Posledica sprememb je bila ta, da se obresti iz

naslova leasinga ne obdavčujejo več, kar je omogočilo leasingu enakovreden položaj na finančnem tržišču Slovenije (Slonep 2009).

Pri sami definiciji, kaj sploh je leasing, so mnenja strokovnjakov deljena. Dejstvo, da sama beseda "leasing" izhaja iz angleškega glagola "to lease", kar pomeni "dati v najem", nam že nakazuje njegov pomen. Gerbec in Košir (1999, 31) navajata, da lahko gre za zakupno, najemno ali pa kakšno drugo pogodbo v gospodarstvu. Glavna značilnost leasinga je, da uporabnik izdelka ne kupi, ampak plačuje njegov najem, dokler ne izplača vseh dogovorjenih obrokov. Grilc (1996, 158) pravi, da gre za posel financiranja investicij glede nabave opreme, sama pogodba o leasingu pa je pravno orodje, s katerim se uresniči ekonomsko razmerje.

Danes poznamo v teoriji različne oblike leasinga, ki jih v osnovi delimo na finančni in operativni leasing. Pri obeh vrstah gre za pogodbeni odnos, kjer je leasingodajalec pravni lastnik predmeta, s tem da je pri finančnem leasingu leasingojemalec običajno ekonomski lastnik predmeta in postane pravni lastnik, ko odplača svoj zadnji obrok, pri operativnem leasingu pa leasingojemalec po poteku pogodbe vrne predmet in ne postane lastnik (Stupica 2005, 189). Pri tem mu leasingodajalec za svoje usluge zaračuna določene stroške. Dandanes je v Sloveniji velika ponudba leasing storitev s strani bank in leasing hiš, zato ne preseneča dejstvo, da je leasing najbolj razširjena oblika financiranja (Zupan 2011, 511). Banke oz. leasing hiše svojim strankam nudijo različne pogoje. Možnost financiranja temelji na razpoložljivem lastnem deležu – pologu, plačilni sposobnosti leasingojemalca – osebnem dohodku ter na zahtevah prilagojenosti splošnim pogojem finančnih ustanov – splošnih pogojih leasing hiš. Prednost leasinga je v njegovi prožnosti pri odobravanju financiranja, saj za njegovo odobritev ni tako strogih meril, kot je to pri odobritvi bančnih kreditov. Postopki pri odobritvi leasinga so tudi bistveno krajši, hitrejši in preprostejši (Zupan 2011, 514).

Ena izmed družb, ki ponuja leasing, je Aleasing s sedežem v Ljubljani. Delovati je začela leta 2000 s sedežem v Slovenj Gradcu, pod imenom Eurofin leasing. z vstopom Abanke Vipa d. d. kot večinskega lastnika pa, pod imenom Aleasing, deluje od 1. 4. 2004 dalje. Svoje poslovne enote je do leta 2013 imela v Šempetru pri Gorici, Ljubljani in Kopru, kjer pa je svojo enoto leta 2013 zaprla. Leta 2011 so se v Aleasingu soočili s finančno nelikvidnostjo, kar je bila posledica vedno večjega števila podjetij, ki so uvedla stečaj in vedno večjega števila brezposelnih, kar je vplivalo na finančno nedisciplino fizičnih oseb (Abanka 2012, 2). Aleasing je del tretje največje banke v Sloveniji in kot taka tudi ena od vodilnih družb na področju leasinga. V praktičnem delu projektne naloge želimo prikazati povpraševanje po leasing storitvah podjetja Aleasing v času pred in v recesiji od leta 2005 do 2011.

1.2 Namen in cilj diplomskega dela

Že v času študija na Fakulteti za management sem opravljala študentsko delo v leasing hiši ter od blizu spremljala dinamike pridobivanja leasinga v Sloveniji. Osebne izkušnje v času študentske in zadnje zaposlitve pri Aleasingu so me pripeljale do tega, da se posvetim trenutnemu stanju leasing hiš v Sloveniji in podrobneje opišem, kako je recesija vplivala na ponudbo in povpraševanje po leasingu. Namen moje projektne naloge je primerjati leasing ponudbo Aleasinga in povpraševanje po produktih Aleasinga pred in v recesiji oz. natančno za obdobje od leta 2005 do 2011. Prepričana sem, da bom le tako lahko dobila potrebne informacije za izdelavo naloge. Glede na to, da leasing zaseda pomemben delež finančnega trga predvidevam, da so se v Aleasingu odzvali z določenimi ukrepi za izboljšanje poslovanja za leto 2014, saj so zaradi nelikvidnosti bili prisiljeni celo zapreti eno izmed poslovalnic v Sloveniji, in sicer v Kopru.

Raziskovalna vprašanja, na katera želim odgovoriti, so:

- Ali so pogoji za pridobitev leasinga pred recesijo in danes enaki?
- Kakšna je struktura leasinga v Sloveniji od leta 2006 do 2012?
- Kakšna je razlika ponudbe potrošniškega kredita A banke in leasinga družbe Aleasing?
- Kako je recesija vplivala na povpraševanje po leasing storitvah v družbi Aleasing?

Cilji zaključne projektne naloge so:

- Opredeliti, kaj je leasing,
- prikazati pravice in obveznosti leasingodajalca in leasingojemalca,
- analizirati ponudbo in povpraševanje po leasingu v Sloveniji,
- ugotoviti razliko med potrošniškim kreditom in leasingom,
- predstaviti družbo Aleasing,
- analizirati pogoje za pridobitev leasinga pred nastopom recesije in danes v družbi Aleasing,
- analizirati, ponudbo in povpraševanje v družbi Aleasing od leta 2005 pa do leta 2011,
- ugotoviti namene leasingojemalcev za sklenitev leasinga,
- podati predloge za izboljšanje poslovanja.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela

Pri pisanju projektne naloge smo:

- opisali in pojasnili leasing na podlagi relevantne literature. Izbira gradiva v Sloveniji na izbrano temo je večinoma napisana že pred letom 2008 oz. pred recesijo, zato smo informacije poiskali tudi na spletnih straneh. Uporabili smo prispevke, članke, razprave in drugo gradivo, ki se nanaša na obravnavano temo.
- iz virov smo zajeli podatke o leasingu na splošno ter podatke o poslovanju Aleasinga,

- primerjali podatke ponudbe in povpraševanja po leasingu v obdobju 2006–2012 v Sloveniji,
- analizirali pridobljene podatke o ponudbi in povpraševanju družbe Aleasing od leta 2005 do leta 2011.

1.4 Predvidene predpostavke in omejitve diplomskega dela

Pri pisanju zaključne naloge predvidevamo, da bomo pridobili potrebno relevantno gradivo. Poleg razpoložljive literature v knjižnici smo uporabili tudi spletne vire, kjer smo pridobili najbolj aktualne informacije s področja raziskovane tematike. Predpostavljamo, da se leasing hiše niso mogle izogniti slabemu gospodarskemu položaju, tako v svetu kot v Sloveniji. Prav tako predpostavljamo, da so leasing hiše zašle v krizo tudi zaradi neplačila pogodbenih obveznosti s strani fizičnih oseb, ki so v času recesije ostale brez dohodka. Omejitev, ki lahko nastane pri pisanju naloge, je nedosegljivost podatkov o leasingu drugih ponudnikov, zato se bomo predvsem omejili na podatke družbe Aleasing.

2 LEASING

Samo pojmovanje oz. razumevanje leasinga se spreminja v času in prostoru, v odvisnosti od trenutnih potreb, namenov ter trenutne naravnosti glede obravnave njegovih pravil, davčnih, finančnih, ekonomskih, marketinških, računovodskih in drugih vidikov. Razlike v razumevanju izhajajo iz različnih objektivnih okoliščin in iz različnih izvedbenih oblik leasinga (Gerbec in Košir, 1999, 31). Po drugi strani pa se pri obravnavi leasinga v svetu poskuša doseči poenotenje, kjer naj omenimo Unidroitovo Konvencijo o mednarodnem finančnem leasingu in poskusu uvajanja mednarodnih računovodskih standardov in pravil na področju leasinga, ki je bila sprejeta v Ottawa 28. maja 1988 (Kronke 2011, 25).

2.1 Definicija pojma leasinga

Sama beseda "leasing" izhaja iz angleškega glagola "to lease", ki pomeni "dati v najem" ali "zakup", oz. iz francoske besede "to lease", ki ga prevajajo kot najem ali zakup (Pivka Galun 2005, 30). Sam izraz leasing se načeloma v državah ne prevaja, razen v Franciji, kjer so kasneje leasing prevajali tudi z izrazom "credit-bail", kar pa pomeni kreditni zakup (Gerbec in Košir 1999, 31).

Glede same definicije, kaj je leasing, imajo avtorji različna mnenja, tako npr. Mičić (1972, po Gerbec in Košir 1999, 32) opozarja, da ameriški ekonomisti z leasingom mislijo na srednjeročne in dolgoročne zakupe opreme, kar je v nasprotju z "rentingom", kjer je mišljen kratkoročni najem ali zakup. Podobnega mišljenja je tudi Rosenberg (1971, po Gerbec in Košir 1999, 32), ki leasing zajema kot pogodbeno razmerje, v katerem se prepletajo najemno pravni odnosi v najširšem pomenu besede. Leasing je metoda financiranja nabave premičnin ali nepremičnin, kjer se sestavi pogodba med leasingodajalcem in leasingojemalcem. Pri tem se določi višino nadomestila za čas najema, čas uporabe, dokler ne preide v lastništvo leasingojemalcu.

Bergant (2006) opredeljuje leasing kot najem in kot posel, pri katerem lastnik sredstva daje sredstvo v najem najemniku, pri čemer sredstvo ostaja v lasti najemodajalca, najemnik pa lahko to sredstvo uporablja skladno s svojimi interesi. Tudi Zakon o bančništvu (ZBan Uradni list RS, št. 131/06, 1/08, 109/08, 19/09, 98/09, 79/10, 99/10 in 52/11) definira leasing kot dajanje sredstev v najem za toliko časa, kolikor je pričakovana življenjska doba predmeta, danega v zakup.

Kot poudarjata Filipič in Mlinarič (1999, 121–122), se v Sloveniji šele s prehodom v nov politično–ekonomski sistem srečamo z najemom kot posebno obliko financiranja. V Slovenskih računovodskih standardih (SRS Uradni list RS, št. 118/05, 119/08, 90/10 in 2/12) in Kodeksom poslovno finančnih načel ne zasledimo izraza leasing, ampak se uporablja izraz

zakup oz. najem. Najem je po svojih oblikah zelo raznolik, saj gre pri tem za kombinacijo kreditnega in najemnega odnosa, ki poskuša združiti pozitivne lastnosti obeh.

Vse različne razlage avtorjev pa so enotne v tem, da je leasing posebna vrsta poslovne operacije, pri kateri leasingodajalec preda uporabniku (leasingojemalcu) določen predmet v uporabo za pogodbeno časovno obdobje in na podlagi nekaterih, posebej za leasinško razmerje značilnih pogodbenih določil. Omenjena definicija se je v preteklosti že spreminjala, in se bo tudi v prihodnje. Te spremembe so povezane z razlikami v pravnih sistemih države, hkrati pa so tudi odsev na spreminjajoče okoliščine na svetovnih trgih (Gerbec in Košir 1999, 32–33).

2.2 Razvoj leasinga v svetu

Leasing naj bi imel že dolgo tradicijo v takšni ali drugačni obliki, ki naj bi se pojavila že 4000 let pr. n. št. v Egiptu in Babilonu. Najstarejši zapisi pa segajo v čas 2000 leto pr. n. št., ko naj bi Sumerci uporabljali določen leasing, ko so poljedelsko orodje in druge kmetijske potrebščine, menjavali. Prvi leasingodajalci naj bi bili sumerski duhovniki, prve banke in leasing hiše, ki so bile specializirane za posojanje zemljišč pa izhajajo iz Perzijskega imperija v času med 450 in 400 let pr. n. št. (Slonep 2009).

V času rimskega imperija se v 3. knjigi Institutes prvič pojavljajo podrobnejše opredelitve leasinga. Tudi v času Feničanov obstajajo pisni viri o najemu ladij, v srednjem veku pa se je zaradi togega zemljiškega prava in omejevanja dedovanja svobodne lastnine razvijal tudi leasing zemljišč in zgradb. Prvi primeri leasinga so se v Združenem kraljestvu pojavili leta 1840 kot t. i. "fullpay-one leasing" železniških vagonov, medtem ko se je prvo leasinško podjetje registriralo leta 1855. To je bilo podjetje Birmingham Wagon Company, ki se je ukvarjalo z leasingom železniških vagonov različnim premogovnim družbam in rudnikov za določen čas od 5 do 8 let. V Združenih državah Amerike (ZDA) so se prve ideje o leasingu pojavile šele proti koncu 19. stoletja, ko je podjetje The Bell Telephone System organiziralo posojanje teleprinterskih aparatov različnim uporabnikom. Kasneje so tak način posojanja uporabila še druga, finančno močna podjetja (Gerbec in Košir 1999, 15).

Kot sodobni leasing pa se je le-ta uveljavil šele po II. svetovni vojni z ustanavljanjem samostojnih, neodvisnih leasinških družb. Najbolj se je leasing razvijal v ZDA, kjer se je opazila močna težnja po najemanju kapitala. Glede na to, da so se z leasingom lahko ukvarjali le najmočnejši proizvajalci, so nastale zamisli o oblikovanju samostojnih leasinških podjetij. Ta so začeli ustanavljati po letu 1952, ko je v ZDA nastala prva sodobna leasinška družba United States Leasing Corporation. Berden (1978, po Gerbec in Košir 1999, 17) navaja, da je bilo ob koncu leta 1960 v ZDA okoli 800 leasinških hiš, ko je v prvih desetih letih obstoja vrednost sklenjenih poslov narasla iz 10 mio \$ na 1.35 mlrd \$. V Evropi je prvo leasinško podjetje Leasing A. G. bilo ustanovljeno leta 1958 v Švici, s sedežem v Baslu. Leta 1961 so v Franciji in Italiji, leta 1962 pa še v Nemčiji in Belgiji ustanovili prva leasinška podjetja. Na

Japonskem je leta 1963 bila ustanovljena leasinska družba, imenovana Orient Leasing Company. Do leta 1966 so se leasing hiše ustanovile še po drugih zahodnoevropskih državah. V socialističnih državah so delovala posebna podjetja, ki so uspešno razvijala leasing (Gerbec in Košir 1999, 17–18).

Hiter razvoj leasinga v svetu je spodbudil tudi razlog za nastanek združenj, ki bi poenotili pravila poslovnih praks. Med najpomembnejše sodijo naslednja združenja (Gerbec in Košir 1999, 27–28):

- Unidroit (angl. International Institute for the Unification of Private Law) – mednarodni inštitut za poenotenje zasebnega prava, ustanovljen leta 1974. Svoj sedež ima v Rimu, ukvarja pa se s problematiko poenotenja prava, ki ureja leasing opremo v mednarodnem gospodarskem prometu. Rezultat njene dejavnosti je Konvencija o mednarodnem finančnem leasingu, ki smo jo že omenili v začetku tega poglavja;
- IFC (angl. International Finance Corporation) – mednarodna finančna korporacija, ki priporoča leasing kot metodo financiranja v državah članicah v okviru svoje strategije razvoja kapitalnih trgov;
- UNIDO (angl. United Nations Industrial Development Organization) – organizacija združenih narodov za industrijski razvoj.

Na področju leasinga so se poleg omenjenih organizacij ustanovljala tudi različna mednarodna leasing združenja, kot so Leaseurope (evropska federacija združenj leasinskih družb za opremo), Asialease (azijsko leasinsko združenje), Felalease (latinskoameriška leasinska federacija) pa tudi različni klubi ter vrsta zasebnih institucij, ki nudijo vse storitve, povezane z leasingom (naj omenimo le izhajanje številnih nads nacionalnih publikacij s področja leasinga, kot npr. World Yearbook) (Gerbec in Košir 1999, 28).

2.3 Leasing v Sloveniji

Oblika leasinga naj bi se v Sloveniji pojavila že leta 1911, ko naj bi tovarna Peko iz Trziča najemala čevljarne stroje od avstrijskega podjetja Oesterrichische Vereinigte Schumaschien Gesellschaft, m. b. H. z Dunaja in nemške družbe Deutsche Vereinigte Schumaschien Gesellschaft, m. b. H. iz Frankfurta. Teh pogodb naj bi bilo več kot 100, posel pa je trajal vse do II. sv. vojne leta 1942. Po vojni pa do leta 1975 sta se v nekdanji Jugoslaviji razvijali dve obliki leasinga, in sicer na področju elektronske opreme in letal. Zaradi zakonskih določil, ki so v tistem času veljala v nekdanji Jugoslaviji, je bil leasing v mednarodnem poslovanju bil dovoljen šele od julija 1967, ko so začeli veljati predpisi o vlagateljih tujih partnerjev v jugoslovanska podjetja (Gerbec in Košir 1999, 22–23).

Kot nova oblika financiranja se je leasing začel pospešeno razvijati ob koncu 80. let in v začetku 90. let. V Sloveniji se je leasing v začetku 21. st. uveljavil kot ena izmed najbolj pogostih možnosti financiranja predvsem zaradi prednosti pred alternativnimi viri

financiranja. Pogodba o leasingu je pogodba modernega gospodarstva, ki je v Sloveniji nastala s pomočjo mednarodne prakse, poudarja Pivka Galun (2005, 30).

Na začetku razvoja je leasing potekal brez sodelovanja med posameznimi podjetji, ki so se ukvarjala s tovrstno dejavnostjo. Tako je leta 1993 bilo ustanovljeno Združenje leasing podjetij Slovenije (Združenje), ki je spodbujalo, razvijalo leasing kot posebno gospodarsko dejavnost ter zagotavljalo ustrezno obravnavo in ureditev le-tega v pravnem sistemu slovenske države. V Združenju so včlanjene tako banke kot družbe, ki se ukvarjajo z leasingom. Leta 1999 je na slovenskem leasinskem trgu nastopalo več kot 70 leasinskih podjetij (Gerbec in Košir 1999, 23), danes pa je ta številka precej nižja. Po podatkih Združenja je v letu 2013 delovalo 21 leasing podjetij, ki so razvidna iz preglednice 1., ki nam prikazuje financirano vrednost leasing hiš in njihov tržni delež za obdobje od 1. 1. 2013 do 30. 9. 2013. Vse omenjene hiše so tudi članice Združenja, razen Finor, Micra T in BKS Leasing (Združenje 2013).

Preglednica 1: Financirana vrednost in tržni delež leasing podjetij za obdobje januar–september 2013

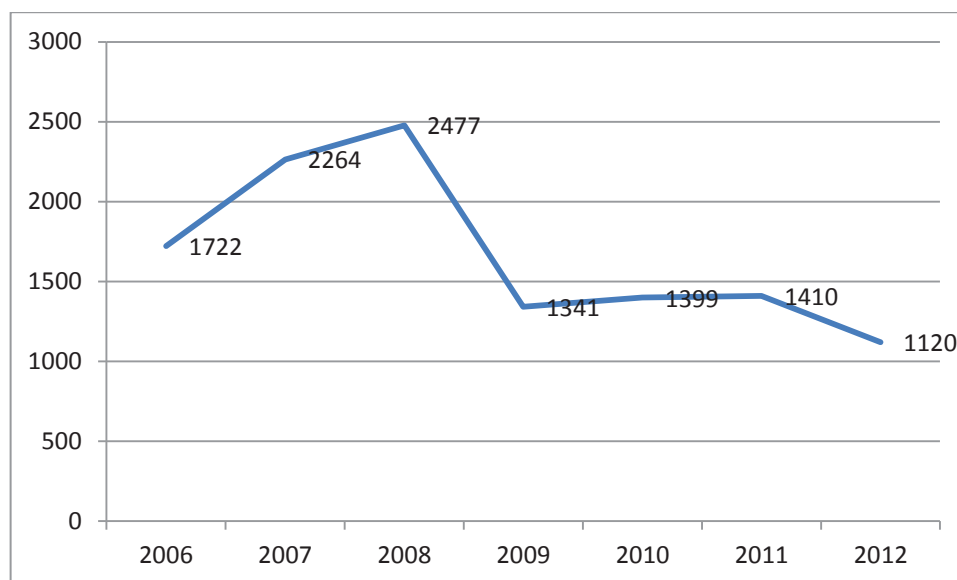
Leasing podjetja	Financirana vrednost v mio EUR	Tržni delež v %
SUMMIT	115,21 EUR	40,99
SKB–SKUPINA SG	248,60 EUR	21,34
PORSCHE LEASING	114,93 EUR	11,18
HYPO LEASING	122,57 EUR	6,88
VBS LEASING+VBS HIŠA	53,50 EUR	6,85
SKUPINA NLB LEASING	39,61 EUR	6,19
UNICREDIT leasing	64,92 EUR	3,15
ALEASING	10,75 EUR	1,13
FINOR	22,47 EUR	1,08
BKS–LEASING	11,19 EUR	0,53
VBKS LEASING	3,60 EUR	0,25
SPARKASSEN	6,77 EUR	0,19
MICRA T	0,43 EUR	0,1
DBS leasing	1,06 EUR	0,07
PROBANKA LEASING	0,79 EUR	0,04
SKUPINA KBM LEASING	1,72 EUR	0,02
RAIFFEISEN	0,71 EUR	0,01
DAIMLER AC LEASING	0,00 EUR	0
AVTOTEHNA leasing	0,00 EUR	0
INTERRA	0,00 EUR	0
KOVINTRADE	0,00 EUR	0
SKUPAJ	818,83 EUR	100

Vir: Združenje 2013.

Iz preglednice 1 izhaja, da je leta 2013 najvišji tržni delež v Sloveniji zabeležila družba Summit Leasing s 40,99 %, sledi mu SKB–Skupina SG z 21,34 %, na tretjem mestu pa

Porsche leasing z 11,18 %. Vse preostale leasing hiše so imele manj kot 7 % oz. štiri niti enega odstotka.

Vpliv recesije po letu 2008, se je pokazal tudi na področju leasinga v Sloveniji. Po podatkih Združenja se je obseg financiranja preko leasinga zmanjšal v obdobju od 2008 do 2012, kot je razvidno iz slike 1.

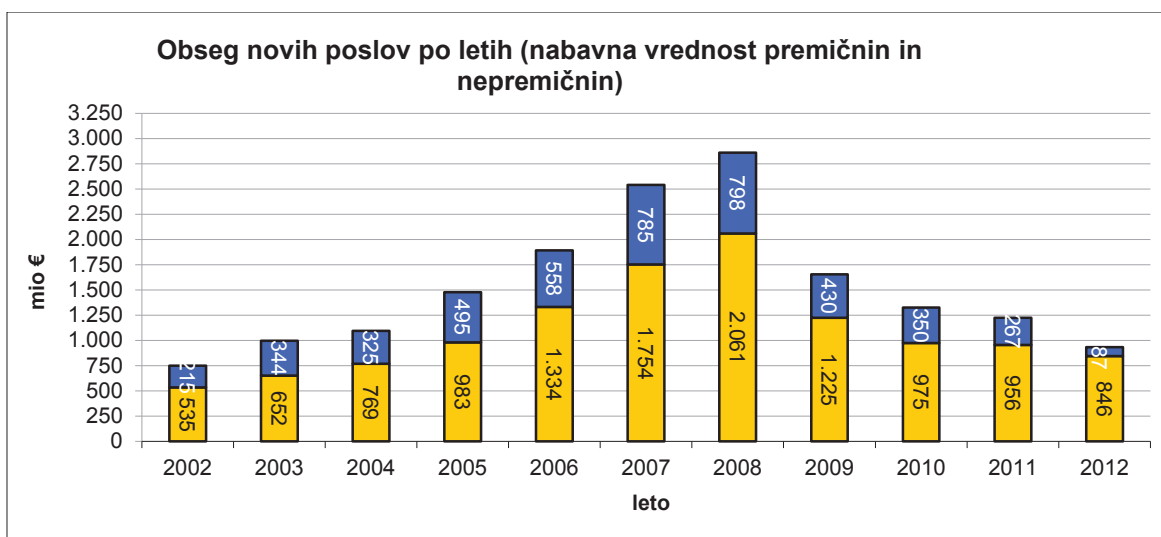


Slika 1: Financirana vrednost leasinga od leta 2006 do 2012 (v mio EUR)

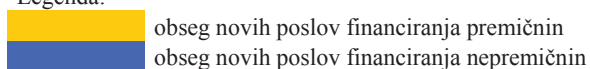
Vir: Združenje 2008a, 2008b, 2009, 2010, 2011, 2012 in 2013a.

Slika 1 nam prikazuje višino leasing financiranja od leta 2006 do leta 2012. Od leta 2006 do 2008 se je leasing financiranje povečalo za 43 %. V letu 2009 pa se zmanjšalo za 46 % glede na leto 2008, celo na nižjo vrednost kot leta 2006. V letih 2010 in 2011 ni bilo večjih sprememb vrednosti glede na leto 2009. V letu 2012 se je vrednost leasinga ponovno znižala glede na predhodno leto. Leta 2012 je bila vrednost leasing financiranja za 55 % nižja kot v letu 2008.

Obseg na novo sklenjenih poslov, financiranih z leasingom se je v zadnjih desetih letih spreminjal. Slika 2 nam prikazuje, kakšen je bil obseg novih poslov pri financiranju premoženja in nepremičnin za obdobje 2002 do 2012.



Legenda:



Slika 2: Obseg novih poslov leasing financiranja premičnin in nepremičnin za obdobje 2002 – 2012.

Vir: Združenje 2013b.

Iz slike 2 ugotovimo, da je obseg novih poslov na področju financiranja premičnin in nepremičnin od leta 2002 do 2008 rasel, nato pa strmo padel. Njegov padec zaznamo tudi v letu 2012. Iz statističnih podatkov Združenja lahko ugotovimo tudi obseg leasing financiranja po posameznih predmetih - premičninah za obdobje 2008–2012, tako kot izhaja iz preglednice 2.

Preglednica 2: Pregled financiranja predmetov preko leasinga za obdobje 2008–2012
(v mio EUR)

PREMIČNINE	2008	2009	2010	2011	2012
Proizvodna oprema, stroji	279,13	143,50	110,85	76,19	74,86
Računalniška in druga poslovna oprema	16,38	7,99	4,62	4,5	3,07
Lahka komercialna in tovorna vozila (<3,5 t) – nova	87,17	75,46	30,32	30,69	31,53
Lahka komercialna in tovorna vozila (<3,5 t) – rabljena	3,91	6,42	6,94	4,85	6,01
Težja komercialna in tovorna vozila (>3,5 t) – nova	292,20	86,05	65,49	86,66	97,63
Težja komercialna in tovorna vozila (>3,5 t) – rabljena	59,30	38,10	26,09	23,61	22,39
Osebna vozila – nova	739,94	501,99	353,98	369,46	336,39
Osebna vozila – rabljena	336,47	256,39	182,39	166,72	204,08
Ladje, vlaki, letala	54,43	17,33	6,76	14,89	8,61
Drugo	192,03	91,69	65,62	55,67	61,7
SKUPAJ	2.060,96	1.224,92	853,06	833,24	846,27

Vir: Združenje 2013b.

Iz preglednice 2 razberemo, da se je financiranje preko leasinga premičnin v obravnavanem obdobju znižalo pri vseh predmetih, razen pri lahkih komercialnih in tovornih rabljenih vozilih, kjer se je odstotek v primerjavi 2008– 012 zvišal za 53 %. Največje znižanje financiranja smo zabeležili pri financiranju proizvodne opreme in strojev, kjer je znižanje znašalo kar 73 %, pri osebnih rabljenih vozilih 65 %, v postavki ladje, vlaki, letala pa je ta odstotek znižanja znašal 53 %. Tudi na področju računalniške in druge poslovne opreme je zaznati znižanje za 43 %, pri drugih pa se je ta odstotek nihal med 12 in 20 % (Združenje 2013).

Če pogledamo še nihanja financiranja preko leasinga na področju nepremičnin, prav tako ugotovimo znižanje financiranja v obdobju od leta 2008 do 2012, kot izhaja iz preglednice 3.

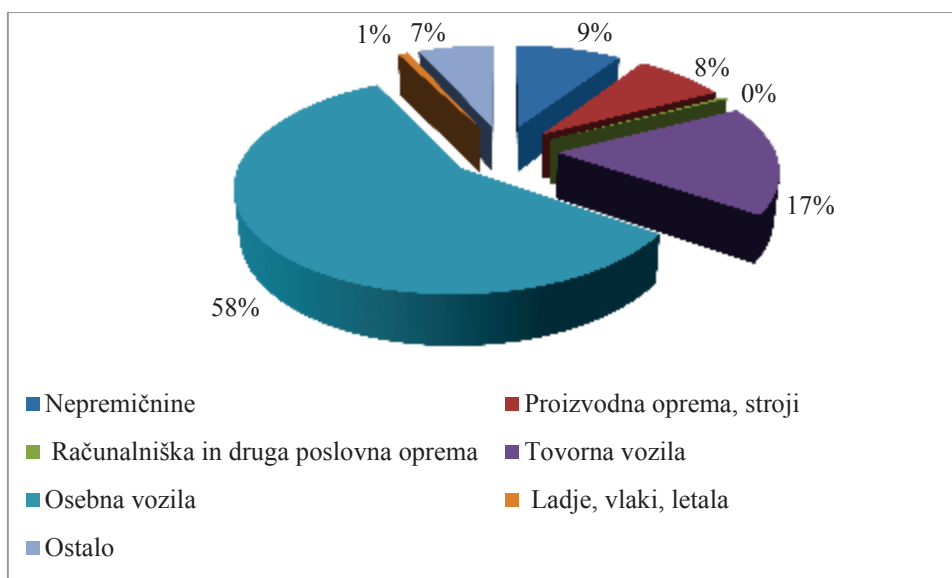
Preglednica 3: Pregled financiranja nepremičnin preko leasinga za obdobje 2008–2012
(v mio EUR)

<i>NEPREMIČNINE</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>
Proizvodni objekti	28,10	14,85	8,81	16,69	12,42
Maloprodajni objekti	179,09	62,4	99,5	62,47	8,75
Poslovne zgradbe	389,74	222,97	157,75	154,09	39,92
Hotelski in gostinski objekti	32,40	9,55	14,1	4,52	6,45
Javno storitveni objekti	13,54	0,89	14,98	4,1	0
Drugo	154,81	72,08	55,28	24,98	19
<i>SKUPAJ</i>	<i>797,68</i>	<i>382,74</i>	<i>350,42</i>	<i>266,85</i>	<i>86,54</i>

Vir: Združenje 2013b.

Iz podatkov v preglednici 3 ugotovimo, da je financiranje nepremičnin preko leasinga, v obdobju od 2008 do 2012 na vseh vrstah objektov, upadlo. V segmentu javno storitvenih objektov ni bilo v letu 2012 sklenjenega niti enega posla, največje znižanje pa je zaslediti pri maloprodajnih objektih, kjer je financiranje preko leasinga iz 179,09 mio EUR zdrsnilo na 8,75 mio EUR. Prav tako lahko ugotovimo velik padec financiranja preko leasinga pri poslovnih zgradbah, in sicer iz 389,74 na 39,92 mio EUR, pri hotelskih in gostinskih objektov pa iz 32,40 mio EUR na 6,45 EUR.

Gerbec in Košir (1999, 24) navajata, da med značilnostmi slovenskega trga leasinga predstavlja poseben delež nakup osebnih vozil, ki je prikazan na sliki 3.



Slika 3: Pregled vrste financiranja preko leasinga v letu 2012

Vir: Združenje 2013b.

Iz slike 3 je razvidno, da je leta 2012 bilo največ financiranja preko leasinga za osebna vozila (58 %), nato sledijo tovorna vozila s 17 %, nepremičnine z 9 %, 8 % delež je bil namenjen financiranju proizvodne opreme in strojev, najmanjši 1 % pa predstavljajo ladje, vlaki in letala.

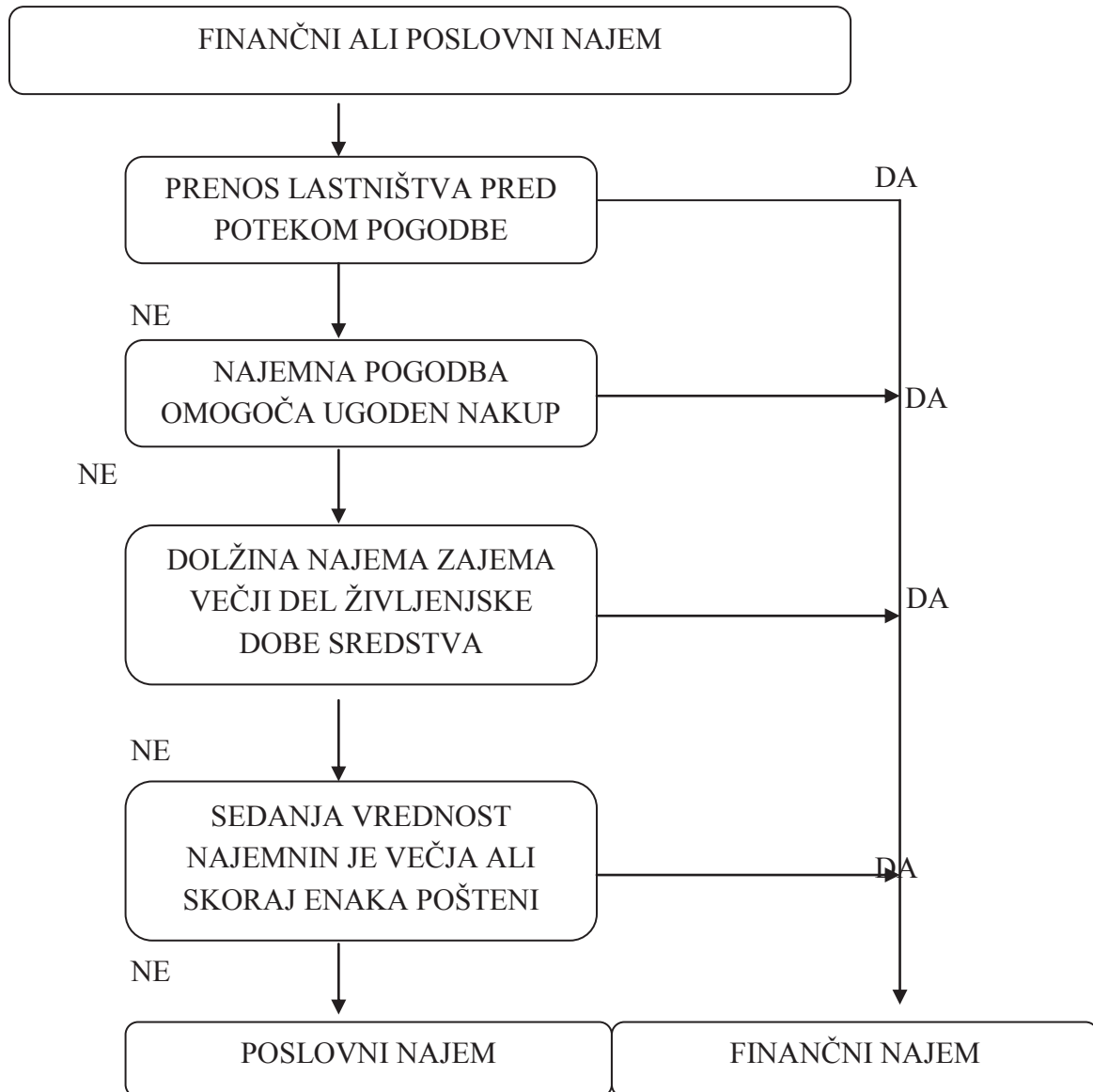
Iz statističnih podatkov lahko povzamemo, da je leasing, kot oblika financiranja bil zelo priljubljen in se je po obsegu povečeval do leta 2009. Najvišji delež smo iz vseh pregledanih podatkov ugotovili v letu 2008, nato pa je z začetkom svetovne finančne in ekonomske krize, strmo padel v letu 2009. Prav tako ugotavljamo, da je financiranje z leasingom najbolj priljubljeno pri osebnih in lahkih tovornih vozilih, saj le-ta skupaj dosegajo dve tretjini celotnega deleža financiranja v Sloveniji. Taka ugotovitev niti ne preseneča, saj imajo večje avtomobilске hiše (kot npr. Porsche Leasing, ki je na tretjem mestu po tržnem deležu vseh leasing hiš) svoje leasing hiše, kjer lahko stranka sklene pogodbo o financiranju neposredno pri njih.

Kakšne vrste leasinga pa bodo stranke sklenile, je predvsem odvisno od naložbenega tveganja med leasingodajalcem in leasingojemalcem.

2.4 Vrste leasinga

Da bi se podjetje razvijalo in rastlo, so potrebna vlaganja v osnovna sredstva. Za nakup strojev, opreme in drugih potreb mora podjetje imeti dovolj finančnih sredstev. Če pa teh nima, se lahko odloči za posojilo. Posojilodajalec želi za vrnitev posojenih sredstev imeti določena jamstva, ki pa so prav tako povezana s stroški in zapletenimi postopki. Rešitev pri tem je vsekakor vrsta posojila, kjer se prenos lastništva opravi šele, ko kupec odplača dogovorjeni znesek. Zaradi tega so bili oblikovani različni najemni odnosi, ki so prilagojeni

poslovnim interesom. Mayr in Zupanič (2014, 1) jih delita na finančni in poslovni najem. Vsebino konkretnega najema prikazuje slika 4.



Slika 4: Shema delitve na poslovni in finančni najem

Vir: Mayr in Zupanič 2014, 2.

Slika 4 prikazuje shemo, ki jo je razvil Odbor za mednarodne računovodske standarde (angl. International Accounting Standards Committee – IASC) in služi le kot napotek, saj tako poslovne kot finančne najeme lahko opredelimo tudi drugače, kjer pa je najbolj pomembna vsebina (Mayr in Zupanič 2014, 2). Bistvo pri poslovnem in finančnem najemu je vprašanje lastništva. Pri poslovnem najemu se lastništvo pred potekom pogodbe ne more urediti, pri finančnem pa je to obratno. Prav tako iz slike izhaja, da je najemna pogodba pri finančnem najemu ugodna, kar pa ne velja za poslovni najem.

Leasing lahko razvrščamo z najrazličnejših vidikov. Bergant 2006 (3–4) omenja obravnavo leasinga iz finančnega, ekonomskega, tehnično–tehnološkega, razvojnega, tržnega, organizacijskega vidika razvršča pa jih:

1. glede na vrsto predmeta najema, kjer gre za najem:
 - a. trajnih potrošnih dobrin, kot je avtomobil, čoln, jahta, ki predvsem ustreza zadovoljevanju občasnih potreb,
 - b. investicijskih dobra, ki zajema posamezno opremo, prevozna sredstva, večja postrojenja, obrate in celo tovarne,
 - c. nepremičnin, kjer so zajeta zemljišča in zgradbe,
 - d. rabljenih sredstev, ki zajemajo tudi tista sredstva, ki so že bila predmet najema, vendar niso bila izrabljena v celoti;
2. z vidika položaja najemodajalca, kjer razlikujemo neposredni in posredni najem. Pri neposrednem je proizvajalec sredstva hkrati tudi najemodajalec, pri posrednem pa je najemodajalec posebno podjetje, ki se ukvarja z nudenjem najemnih storitev in je posrednik med proizvajalcem in najemnikom;
3. z vidika trajanja najema poznamo kratkoročni (short - term lease, renting), srednjeročni (od 3 do 5 let) in dolgoročni najem (nad 5 let);
4. z vidika obsega storitev najemodajalca, kjer poznamo najem s polnim servisom, kar pomeni, da najemodajalec zagotavlja tudi celotno vzdrževanje in zavarovanje ter vse datjatve, ki so povezane s posedovanjem predmeta najema in čisti najem, kjer pa vse stroške nosi najemojemalec;
5. z vidika odplačila razlikujemo najem s popolnim in nepopolnim odplačilom. Pri prvem govorimo o pokritju vseh stroškov premoženja, ki je predmet najema do konca najemnega obdobja, pri drugem pa najemodajalec ne nadomesti celotne nabavne vrednosti sredstva in drugih stroškov;
6. z vidika možnega preklica prav tako razlikujemo dve vrsti, in sicer preklicni in nepreklicni najem. Pri preklicnem najemu lahko obe stranki prekličeta pogodbo v določenem roku, pri tem pa se dogovorita tudi glede pogodbenih kazni oz. odškodnin, nepreklicni najem pa je običajen zlasti pri poslovnih najemih;
7. z vidika možnosti odkupa razlikujemo:
 - a. najem z nakupno opcijo, kjer lahko najemojemalec po preteku najema odkupi najeto sredstvo ali pa obnovi najem pod ugodnejšimi pogoji,
 - b. najem brez nakupne opcije,
 - c. najem z nakupom, kjer s plačilom zadnjega obroka najema, najemojemalec postane tudi lastnik predmeta, ki ga doo tedaj imel v najemu.
8. z vidika pogodbenih strank razlikujemo:
 - a. domači najem, kjer sta vsaj dva udeleženca od treh iz iste države (Gmúr 1981, 106 po Bergant 2006, 4),
 - b. meddržavni najem, kjer sta najemojemalec in najemodajalec iz različnih držav,
 - c. mednarodni najem, kjer nastopa večje število udeležencev iz različnih držav, ki olajšajo probleme zaradi razlik v davčnih in pravnih sistemih (Gmúr 1981, 107 po Bergant 2006, 4);

9. z vidika povezanosti s prodajo poznamo prodajo in povratni nakup, kjer najemodajalec najprej proda del premoženja, potem ga vzame nazaj v najem, kjer je kupec premoženja hkrati tudi najemodajalec. Pri tem gre za visoke vrednosti zemljišč, zgradb itd. za daljša obdobja. Drugi najem z vidika povezanosti pa je še najem, ki povečuje prodajo. V tem primeru proizvajalec nudi v najem svoje proizvode in s tem povečuje tudi obseg svoje prodaje;
10. z vidika načina financiranja razlikujemo najem brez finančnega vdora (najem je v celoti financiran s strani najemodajalca) in najem s finančnim vzvodom, pri katerem nakup sredstev najemodajalcu financira finančna institucija.
11. z vidika možnosti po končani dobi pa razlikujemo terminski in obnovitveni najem;
12. z vidika določenosti predmeta je lahko individualni najem, kjer je predmet najema vnaprej natančno določen in blanketni najem, kjer predmet najema ni natančno določen;
13. z vidika položaja najemnika oziroma prenosa tveganja (zato ju drugače obravnavajo tudi računovodski standardi) razlikujemo finančni in poslovni (operativni) najem. Čeprav je v različnih pravnih sistemih delitev med tema dvema oblikama včasih nejasna, pa je ravno od uvrstitve določenega posla v eno do teh dveh oblik, odvisna njegova računovodska, davčna, pravna itd. obravnava. S to razvrstitvijo se bolj podrobno ukvarjajo tudi Mednarodni računovodski standardi Leaseurope¹, SRS pa razlikujejo med finančnim in poslovnim najemom (Gerbec in Košir 1999, 34–35).

Kljub vsem omenjenim razvrstitvam se leasing v osnovi deli na finančni in poslovni najem, ki ju bomo bolj podrobno spoznali v nadaljevanju naloge. Kakšne so temeljne razlike med tema dvema razvrstitvama, je prikazano v preglednici 4.

¹ Je Evropsko združenje leasing družbe, ustanovljeno leta 1972, ki od aprila 2006 predstavlja krovno organizacijo na področju leasinga. Vanjo je vključenih 44 članic iz 34 držav, med katerimi je tudi Slovenija (Leaseurope 2008).

Preglednica 4: Temeljne razlike med finančnim in poslovnim najemom

Finančni najem	Poslovni najem
Najemnik nosi tveganja, povezana z lastništvom (na primer: izguba, okvare, zastarelost, preostala vrednost).	Vsa tveganja povezana z lastništvom ostanejo pri najemodajalcu.
Najemno obdobje navadno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta najema.	Najemodajalec ponudi sredstvo v času njegove koristnosti večkrat v najem.
Najemne pogodbe ni možno odpovedati brez večjih stroškov najemnika.	Najemno pogodbo je možno odpovedati brez večjih posledic za najemnika.
Stroški vzdrževanja, popravil in zavarovanja bremenijo najemnika.	Te stroške običajno nosi najemodajalec, lahko pa so v pogodbi posebna določila.
Najemnik sodeluje pri odtujitvi in prodaji predmeta najema.	O prodaji predmeta najema odloča Najemodajalec.
Večji del iztržka od prodaje predmeta najema pripada najemniku.	Iztržek od prodaje predmeta najema pripada izključno najemodajalcu.
Je instrument bilančnega financiranja, na predmet najema se obračunava amortizacija.	Je instrument zunaj bilančnega financiranja, amortizacija se ne obračunava.
Strošek je amortizacija in obresti.	Strošek je najemnina.
Stroški so običajno višji v začetnem obdobju.	Stroški so enakomerno porazdeljeni.
DDV se plača ob sklenitvi najema.	DDV se plača ob plačilu najemnin.
Investicija predstavlja davčno olajšavo.	Davčne olajšave za najemnika ni.

Vir: Bergant 2006, 7.

Če pogledamo z računovodskega vidika, je najemnina tista, ki najemniku predstavlja poslovni odhodek, ki pa časovno bremeni izkaz poslovnega izida, ne glede na to, kako se plačuje. Najemnik razkriva podatke o nepreklicnih poslovnih najemih v različnih rokih (kratkem, srednjem in dolgem), višino odhodkov za najemnine ter morebitna pomembna določila iz najemnih pogodb, kar pomeni, da se v poslovni najem ne izkazuje v bilanci stanja, kljub temu, da ga uporablja pri svojem poslovanju. Iz tega naprej sledi, da je poslovni najem s finančnega vidika pomemben zunaj bilančni finančni instrument za razliko do bilančnega financiranja v primeru finančnega najema, kar je tudi pokazano v preglednici 4 (Bergant 2006, 7).

2.4.1 Finančni leasing

SRS 1 (2005, 13501) opredeljujejo finančni najem kot najem, kjer se pomembna tveganja in pomembne koristi, ki so povezane z lastništvom nad najetimi osnovnimi sredstvi, prenesejo na najemnika. Lastniška pravica lahko preide na najemnika ali pa tudi ne. Takega najema praviloma tudi ni mogoče enostransko razveljaviti, najemodajalcu pa zagotavlja povrnitev naložb v najem in še dobiček.

Stupica (2005, 190) navaja finančni leasing kot obliko financiranja, kjer je leasingodajalec lastnik predmeta, dokler leasingojemalec ne poravnava vseh obrokov, ki so določeni s pogodbo. Zupan (2010, 513) pa še dodaja, da se pri finančnem leasingu že na začetku leasingojemalec odloči, da bo postal lastnik predmeta leasinga po končani pogodbi, do takrat pa ima le ekonomsko pravico do uporabe predmeta leasinga. Pri tej obliki financiranja amortizacijo obračunava leasingojemalec, ki ob podpisu pogodbe vplača tudi znesek lastne udeležbe. Višina lastne udeležbe je odvisna od predmeta leasinga in bonitete leasingojemalca ter stroškov priprave pogodbe.

Finančni leasing, Turk (2009, 90) definira kot najem, kjer je pomembno lastništvo, povezano s tveganjem in koristnostjo leasingodajalca, zato le-ta odda v najem določena osnovna sredstva iz tega naslova pa pridobi finančne naložbe. Res je, da je pravni lastnik predmeta leasingodajalec, po drugi strani pa je leasingojemalec tisti, ki ima določena tveganja in koristi, ki so povezane z najetim predmetom (Brealey in Myers 2003, 294).

Gerbec in Košir (1999, 35) navajata, da je finančni leasing vsak leasinski posel, kjer gre za financiranje uporabe predmeta pogodbe za daljši čas njegove življenjske dobe, kljub temu, da finančni leasing vsebuje elemente prodajne pogodbe. Kranjc (2006, 226) poudarja, da gre pri tem za posebno pravno razmerje, kjer finančnega leasinga ni mogoče podrediti pravilom tako prodajne kot zakupne pogodbe. Filip in Mlinarič (1999, 122) prav tako opozarjata, da pri finančnem leasingu ni mogoče enostransko prekiniti pogodbe. Naložbeno tveganje preide na leasingojemalca, ki plačuje obroke najema in zahteven donos leasingodajalca. Gospodarski namen finančnega leasinga je predvsem v financiranju dela premoženja in ne le v pokrivanju občasnih potreb.

Finančni leasing je izredno priljubljena oblika financiranja. Uporabljajo ga tako pravne kot fizične osebe, ki običajno niso kreditno sposobne za pridobitev kredita. Da bi izpolnile svoje želje, so pripravljene vzeti tudi leasing. Zupan (2010, 513) omenja, da prav kreditno nesposobnost pravnih in fizičnih oseb izkoriščajo leasing podjetja, ki odobrijo leasing tudi tistim, ki finančno niso sposobni pridobiti financiranja na obroke.

Finančni leasing v slovenski zakonodaji ni urejen tako, da bi bile z enim predpisom urejene vse bistvene značilnosti takšnih pogodb. Večina pogodbenih elementov je prepuščena pogodbenim strankam oz. pogajanjem, kjer je šibkejša stranka potrošnik oz. leasingojemalec (Carotta 2011, 36). Zato tudi ne preseneča dejstvo, da leasingojemalec nosi več tveganja kot leasingodajalec. Njune pravice in koristi navajata Mayr in Zupanič (2014, 4–5):

- pravice leasingojemalca so običajno vsa pomembnejša tveganja in koristi. Tveganja, ki so povezana z uporabo sredstev in jih prevzame leasingojemalec, so vezana predvsem na možnost izgube zaradi: neizrabljene zmogljivosti sredstev, tehnološke zastarelosti opreme, padanja tržnih cen opreme enake vrste, nihanj v donosu, ki so posledica gospodarskih razmer ali drugih sprememb. Koristi povezane z uporabo pogodbenega predmeta pa so predvsem dobički zaradi večje donosnosti, povečanja vrednosti sredstva, ki je predmet

leasinga, večje iztržene preostale vrednosti od pričakovane ali drugih okoliščin. Obveznosti, ki jih ima leasingojemalec, izhajajo iz naslova vzdrževanja predmeta, iz naslova davkov in drugih dajatev, iz naslova zavarovanja pogodbenega predmeta ter drugih obveznosti, do katerih pride v zvezi z uporabo pogodbenega predmeta;

- pravice leasingodajalca so povezane z lastninsko pravico in pravico do povrnjenih vloženih sredstev s pripadajočimi obresti.

Finančni leasing ima vrsto prednosti, kjer med najbolj kakovostne dejavnike sodi prilagodljivost (Filipič in Mlinarič, 1999, 124). S tem se strinja tudi Carotta (2011, 36) ki je na podlagi izkušenj iz redne svetovalne prakse ugotovila, da so leasingodajalci precej fleksibilnejši pri ocenjevanju potrošnikove finančne sposobnosti za sklenitev pogodbe o leasingu, kot so banke pri ocenjevanju potrošnikove kreditne sposobnosti. Leasingodajalci pri ocenjevanju sposobnosti pri odplačevanju obrokov upoštevajo ne samo redno plačo, ampak tudi druge potrošnikove prihodke. Na določene prednosti finančnega leasinga opozarjajo tudi v Aleasingu (2014a), ki so:

- priložnost za majhna in srednje velika podjetja ter kmete, ki jim je dostop do drugih načinov financiranja otežen,
- obroki se med odplačilno dobo ne spreminjajo,
- prilagodljivost leasinga, ki se v primerjavi z drugimi oblikami financiranja, lahko najbolj prilagodi zahtevam kupcev; jemalec leasinga ima možnost, da si glede na finančne zmožnosti prilagodi višino obroka ter dolžino trajanja leasinga,
- prihranek likvidnih sredstev, ker pri financiranju nakupa z leasingom potrebuje jemalec leasinga le manjši začetni del lastnih sredstev za polog; prosta sredstva so tako na razpolago za naložbe ali poslovne odločitve, ki zagotavljajo večji donos kot znašajo stroški leasinga,
- brez dodatnih oblik zavarovanja, ker je vozilo v primeru finančnega leasinga hkrati tudi zavarovanje.

Na prednosti najema leasinga opozarja tudi Schallheim (1994, 4), ki je prednosti razvrstil v štiri skupine, in sicer so to:

- davčni prihranki,
- čisti finančni prihranki,
- zmanjšanje transakcijskih in informacijskih stroškov,
- razporejanje tveganja.

Prihranki z uporabo leasinga za podjetje ne pridejo sami od sebe, saj vsak posel zahteva izračun, poudarja Schallheim (1994, 14). Z izkoriščanjem davčnih možnosti lahko pride le do različnih obremenitev leasingojemalca in leasingodajalca, kakšen pa bo finančni prihranek z davčnega vidika, je odvisno tudi od velikosti davčnega ščita podjetja in možnosti njegovega prenašanja na drugo podjetje.

Pri finančnem leasingu obstajajo tudi določene slabosti, na katere opozarja Zupan (2010, 515). V tem poslu je leasingodajalec dobro zavarovan in s tem tudi izkorišča svoj nadrejeni

položaj na tržišču, predvsem v obdobju, ko je likvidnost podjetij slaba, banke pa ne nudijo dovolj kreditov ter tudi zaostrejejo pogoje za njihovo pridobitev. V tem obdobju leasing hiše lahko pridejo do visokega dobička, vendar je to poslovanje odraz le trenutnega stanja. Vsaki recesiji sledi obdobje ekspanzije, kjer bodo lahko uspevala tudi tista podjetja, ki so v slabih časih pripomogla k izboljšanju poslovanja svojih strank. Naslednja slabost leasinga je v možni tehnološki zastarelosti predmeta, ki ga je leasingojemalec vzel v najem, saj postane njegov lastnik šele, ko odplača zadnji pogodbeni obrok. Tehnološka zastarelost je vsekakor pogojena z lastnostmi predmeta in časom odplačevanja.

2.4.2 Poslovni (operativni) leasing

Operativni leasing se v praksi pojavlja tudi pod imenom poslovni leasing oz. poslovni najem. V nadaljevanju naloge bomo uporabljali izraz operativni leasing. Z razliko od finančnega leasinga, stroški v leasing dane opreme praviloma niso v celoti pokriti z obročnimi odplačili leasingojemalca, saj je pogodbeno obdobje krajše od uporabne življenjske dobe predmeta pogodbe. Leasingodajalec se v tem primeru zanaša na t. i. preostalo vrednost opreme, ki nastopa v bilanci neto investitorja in kot postavka tudi v obliki dobička. Ena od značilnosti operativnega leasinga je v neomejeni možnosti preklica pogodbe na podlagi običajnih odpovednih rokov (Gerbec in Košir 1999, 35).

Po celem svetu podjetja in posamezniki iščejo najrazličnejše oblike financiranja. Ena od teh je prav gotovo operativni leasing, ker lastništvo nad sredstvi imetnikom prinaša negotovost. Predmeti, ki jih lastniki uporabljajo pri svojem delu, lahko hitro zastarajo glede na hiter razvoj sodobne tehnologije in s tem jih ne morejo izkoristiti do kraja, kar jim tudi onemogoči, da so konkurenčni. Če podjetja nimajo sodobne opreme, jih lahko čaka padec produktivnosti in s tem tudi nižji dohodek. Zaradi tega je lastništvo nad sredstvi v razvitih državah vedno manj pomembno, bolj je pomembna njihova uporaba. Da bi se podjetja izognila poslovnim tveganjem oz. jih zmanjšala z nakupi opreme, se jim ponuja operativni leasing. Ta je primeren predvsem za investitorje, ki želijo predmet leasinga le uporabiti za določeno obdobje, zato jih nakup oz. lastništvo omenjenega predmeta ne zanima (Moj denar 2014).

Tako kot pri finančnem leasingu, se tudi pri poslovnem sklence pogodba, s katero se leasingodajalec in leasingojemalec dogovorita o obveznostih in pravicah. Mayr in Zupanič (2013, 7) navajata naslednje medsebojne pravice in obveznosti:

- leasingodajalec se obveže, da bo izročil predmet najema v roku in stanju, kot je določeno v pogodbi. Prav tako se obvezuje, da bo vzdrževal predmet pogodbe v takem stanju, da ga je mogoče uporabljati za namen, določen v pogodbi ter morebitna popravila, ki so potrebna na predmetu najema. Temeljna pravica, ki jo ima leasingodajalec je pravica do najemnine, določene v pogodbi ter pravico do odstopa od pogodbe, v primeru, če leasingojemalec ne izpolnjuje svojih pogodbenih obveznosti
- leasingojemalec se obveže, da bo plačeval najemnino, določeno v pogodbi, da bo plačeval tudi druge stroške, ki so povezani z uporabo predmeta (kot npr. električna, ogrevanje, ipd.),

da bo predmet uporabljal le v namene, določene v pogodbi. Prav tako se leasingojemalec obveže, da bo s predmetom ravnal z vso poklicno skrbnostjo, v primeru poškodb predmeta pa tudi poravnal stroške, ki jih je sam povzročil. Po prenehanju pogodbe bo leasingojemalec izročil predmet leasingodajalcu v stanju, v kakršnem ga je prevzel. Pravici, ki ju ima leasingojemalec, sta uporaba predmeta, določenega v pogodbi in ta, da ne odgovarja za poslabšanja, ki so posledice slabega vzdrževanja predmeta najema, ker jih leasingodajalec ni izvedel.

Če pogledamo še knjigovodski vidik poslovnega najema, lahko omenimo, da ima leasingodajalec sredstvo, ki je predmet najema še naprej evidentirano v svojih knjigah med premoženji, do leasingojemalca pa vsak mesec izkaže terjatev v znesku mesečne najemnine. Tako leasingojemalec knjiži mesečne obroke kot svoje poslovne stroške, kjer je vključen tudi DDV. Na višino najemnine ima velik vpliv preostanek vrednosti predmeta leasinga po pogodbenem roku uporabe, zato je najemnina lahko konkurenčna in tudi nižja (Moj denar 2014).

Tako finančni kot operativni leasing imata nekatere podobnosti, pa tudi nekaj razlik. Podobnost pri obeh je v sami osnovi, saj gre v obeh primerih za najem, le da pri finančnem leasingu postane leasingojemalec lastnik predmeta pogodbe, ko izplača znesek, dogovorjen s pogodbo, pri operativnem leasingu pa gre le za najem, kjer leasingojemalec plačuje le najemnino in ne postane lastnik. Operativni leasing tudi ni tako dostopen kot finančni leasing, saj nekatere leasing hiše kot npr. Aleasing nudijo operativni leasing le pravnim osebam in samostojnim podjetnikom. Preglednica 5 prikazuje povzetek glavnih razlik med finančnim in operativnim leasingom.

Preglednica 5: Povzetek razlik med finančnim in poslovnim leasingom

	FINANČNI LEASING	POSLOVNI LEASING
Pogodba, ki jo je treba skleniti	Leasing pogodba	Najemna pogodba
Pogodbene stranke	Leasingodajalec in leasingojemalec	Najemodajalec in najemojemalec
Opredelitev najema	Najem, pri katerem gre za prenos vseh pomembnih oblik tveganja in koristi, povezanih z lastništvom najetega predmeta.	Vsak najem, ki ni finančni.
Kdo daje predmet v najem	Specializirane organizacije, ki predmet kupijo z namenom, da ga oddajo.	Podjetja, ki so lastniki predmetov, vendar jih trenutno ne potrebujejo.
Ekonomsko lastništvo	Se prenese na jemalca s podpisom pogodbe.	Se ne prenese na jemalca.
Lastninska pravica	Ob sklenitvi pogodbe jo zadrži dajalec, ob preteku pogodbe se lahko prenese na jemalca.	Cel čas pogodbe in tudi po preteku pogodbe jo ima dajalec.
Pravica, ki jo ima jemalec v zvezi s predmetom najema	Neomejena pravica do uporabe oz. izkoriščanja predmeta najema.	Pravica do uporabe stvari, ne pa tudi njenega uživanja.
Kaj vključuje obrok najemnine	Del poštena tržne vrednosti predmeta najema in del obresti (skladno z amortizacijskim načrtom).	Stroške zaradi uporabe predmeta najema.
Vključitev v poslovne knjige – dajalec	Predmeta nima več med svojimi osnovnimi sredstvi.	Predmet najema še naprej ostaja med njegovimi osnovnimi sredstvi.
Vključitev v poslovne knjige – jemalce	Predmet je vključen med enaka ali podobna sredstva.	Predmet ni vključen v poslovne knjige (razen morda za bilančno zaradi evidence).

Vir: Mayr in Zupanič 2014, 8.

Če pogledamo preglednico 5, lahko najbolj izpostavimo lastništvo predmeta pogodbe. Pri finančnem leasingu pridobi leasingojemalec lastništvo nad predmetom, pri operativnem pa prenosa lastništva ni. Katero vrsto bo podjetje ali posameznik uporabil pa je odvisno od različnih dejavnikov, vsekakor se posamezniki odločajo za finančni leasing, saj kot smo že zapisali, operativni leasing ni mogoče pridobiti pri vseh leasing hišah.

V nadaljevanju naloge se bomo dotaknili še ene oblike financiranja in to je Sale and Lease back, kar pomeni "prodaj in vzemi nazaj v leasing" oz. prodati in znova najeti.

2.4.3 Sale in lease back

Sale in lease back je posebna oblika financiranja, ki se najbolj pogosto uporablja pri leasingu nepremičnin. Lastniki nepremičnin ali opreme se odločajo za tovrstno financiranje predvsem iz naslednjih razlogov (Gerbec in Košir 1999, 309):

- zaradi potrebe po zagotovitvi tekočih likvidnih poslovnih sredstev za različne namene na podlagi preoblikovanja opredmetenih stalnih sredstev z njihovo prodajo in njihovim hkratnim poslovnim najemom ali finančnim leasingom,
- zaradi zagotovitve lastnih sredstev za financiranje novih naložb v bolj donosne posle,
- za razbremenitev prezadolženosti zaradi kreditov, ki so bili najeti pod slabšimi pogoji,
- za dezinvestiranje zaradi pokritja izgub v preteklem poslovanju.

Eden izmed razlogov za izvedbo posla po načelu Sale in lease back je tudi reševanje problemov kreditodajalcev, ki niso več sposobni vračati najetih kreditov banki ali kakemu drugemu kreditodajalcu. V takšnih primerih se kreditodajalec in kreditodajalec dogovorita, da kreditodajalec odkupi od kreditodajalca nepremično ali opremo in jo da nazaj v poslovni finančni najem dotedanjemu kreditodajalcu. Na tak način kreditodajalec poplača kredit, presežek pa mu omogoči, da si izboljša svojo likvidnost. Pomembni razlogi za izvedbo omenjenega posla so v praksi zelo pogosti, posebno v državah z razvitim tržnim gospodarstvom in davčnim sistemom, ki pozna olajšave pri določanju davčne osnove za obdavčitev dobička zaradi vlaganj v investicije, zlasti na strani kupca nepremičnine (Gerbec in Košir 1999, 310).

Poleg naštetega razloga za Sale in lease back Stupica (2005, 196–197) navaja še druge razloge, kot so:

- povečanje denarnega toka – pri tem podjetja želijo vlagati denar v posle, ki prinašajo dobiček in ne v sredstva, ki izgubljajo vrednost zaradi amortizacije,
- izogibanju plačevanja vnaprej – podjetja želijo vlagati v opremo le toliko, kot jim oprema to omogoča,
- uporabljati predmet in ne ga posedovati, saj dobiček prihaja iz uporabe predmeta in ne iz njegovega posedovanja.

2.5 Primerjava med klasičnim kreditom in leasingom

V letu 2010 je začel v Sloveniji veljati novi Zakon o potrošniških kreditih (ZPotK Uradni list RS, št. 70/00, 41/04, 77/054, 111/07 in 59/10), ki povzema ureditev evropske direktive, katere cilj je, čim bolj poenotiti zakonodajo v vseh državah članicah EU. Novi zakon zagotavlja potrošnikom pravice le za nekatere tipe kreditnih pogodb, pri katerih zakon ščiti potrošnika. Kot izjemo navaja tudi leasing pogodbe, pri katerih je določeno, da po izteku pogodbe leasingodajalec ne postane lastnik predmeta, zato ZPotK posebej opozarja na previdnost pri sklepanju operativnega leasinga.

Pri primerjavi kredita in leasinga lahko ugotovimo prvo pomembno razliko v zvezi z lastništvom. Pri finančnem leasingu se lastništvo običajno pridobi šele po plačilu vseh obrokov, pri operativnem leasingu pa lastništva najemnik ne pridobi. Pri kreditu kreditojemalec pridobi pravno in ekonomsko lastništvo že ob podpisu pogodbe.

Omenili smo, da so postopki pridobivanja leasinga praviloma kratki, sam vložek leasingojemalca je majhen in ni zahteve po dodatnem zavarovanju pri zavarovalnici. Pri najemu kredita pa so banke veliko bolj stroge. Krisper in Meško (2013, 25) navajata, da banke še vedno namenjajo veliko pozornosti preverjanju kreditne sposobnosti prosilcev. Ne zanimajo jih le redni dohodki, ampak tudi, koliko znašajo druge njihove obveznosti. Nekatere banke odobrijo le tolikšen znesek, da ostane na računu znesek minimalne neto plače (599,73 EUR). Prav tako banke preverjajo podatke o prosilčevem kreditnem poslovanju v zbirki podatkov SISBON². Ocena kreditne sposobnosti je v današnjem času nujna, glede na to, da se je v zadnjem času pogosto dogajalo, da so potrošniki zašli v težave pri odplačevanju kredita, ker jim je ponudnik slabo pojasnil lastnosti kredita in tveganja, povezanih z njim. Skladno z novim ZPotK mora kreditodajalec oceniti kreditne sposobnosti kreditojemalca, v nasprotnem primeru mu grozi globa (ZPS 2010, 8).

Tudi pri sklenitvi pogodbe obstajajo razlike pri leasingu in kreditu. Kot smo že omenili, je leasing fleksibilen, pogodbe niso natančno predpisane, saj lahko vsaka leasing hiša oblikuje lastne pogoje. Vsebina kreditne pogodbe pa je natančno določena z ZPotK, sklenjena mora biti na papirju ali na drugem trajnem nosilcu podatkov, vsebovati mora vsaj tiste elemente, ki jih določa ZPotK (ZPS 2010, 10).

Naj omenimo še eno razliko med leasingom in kreditom. Pri leasingu se mesečni obroki praktično ne spreminjajo, pri kreditih pa so le-ti odvisni od obrestne mere, pa tudi od valutnega razmerja, če je kredit najet v tuji valuti, npr. v švicarskem franku.

V preglednici 6 smo prikazali praktično primerjavo najema finančnega leasinga pri Aleasingu in kredita pri Abanki. Za primerjavo smo vzeli nakup vozila z namenskim potrošniškim kreditom v višini 10.000,00 EUR z odplačilno dobo 36 mesecev in finančni najem vozila.

²Je elektronski sistem izmenjave informacij o boniteti strank, ki so fizične osebe in je bil vzpostavljen z namenom upravljanja s kreditnim tveganjem bank, hranilnic ter drugih dajalcev kreditov. V SISBON-u se zbrani podatki nanašajo na zadolženost posameznikov in njihovo korektnost pri izpolnjevanju pogodbenih obveznosti. SISBON je organiziran v okviru Združenja bank Slovenije in deluje od začetka leta 2008 (ZBS 2014).

Preglednica 6: Primerjava leasinga in kredita 24. 5. 2014 (zneski so v EUR)

	I	ALEASING	ABANKA	
		Finančni leasing vozila	Potrošniški namenski kredit	
		II	III	IV
A	Cena vozila	10.000	10.000	10.000
B	Polog	2.000	/	/
C	Višina zneska (A–B)	8.000	10.000	10.000
D	Odplačilna doba	36 mesecev	36 mesecev	36 mesecev
E	Mesečna anuiteta	262,35	313,83	301,94
F	Obrestna mera	/	8,100 % *	5,494 %**
G	EOM***	11,690 %	12,360 %	9,510 %
H	Interkalarne obresti	/	15,53	10,54
I	Stroški odobritve	250,00	200,00	200,00
J	Stroški zavarovanja	/	318,60	328,27
K	Skupni stroški odobritve (I+J)	250,00	518,60	528,27
L	Skupni znesek, ki ga plača lesangojemalec oz. kreditojemalec	B + (D x E) + K 11.694,60	(D x E) + H + K 11.832,01	(D x E) + H + K 11.408,65

Vir: Abanka/Aleasing 2014b in 2014c.

*NOM = Letna fiksna obrestna mera

**EURIBOR+fiksni prib. (spremenljiva obrestna mera). EURIBOR= kratica (Euro Inter Bank Offered Rate), ki označuje obrestno mero za denarna sredstva v medbančnem sektorju evroobmočja.

***EOM = Efektivna obrestna mera

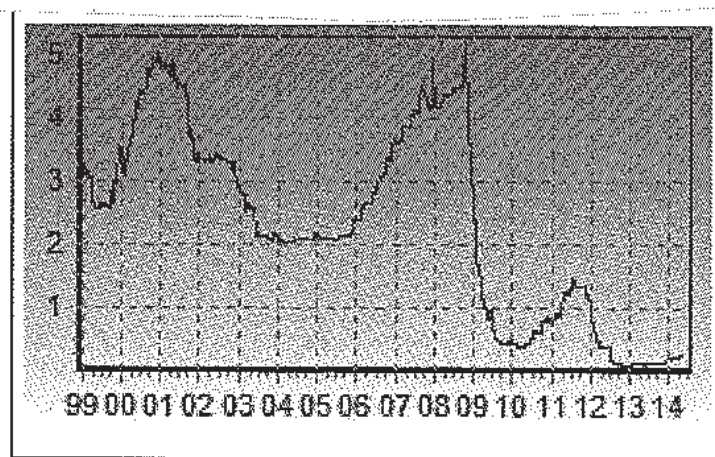
Bistvena razlika, ki smo jo ugotovili pri informativnih izračunih finančnega leasinga in kredita, se je pokazala že na samem začetku. Finančnega leasinga namreč ne moremo dobiti, če nimamo razpoložljivih sredstev za polog³, pri odobritvi kredita pa le-ta ni potreben. Skladno s tem so tudi obroki leasinga nižji od obrokov potrošniškega namenskega kredita. Pri finančnem leasingu je tudi določena letna efektivna obrestna mera, zato so obroki ves čas enaki, kot je razvidno iz priloge 1. Višina zneska leasinga je sicer 8.000,00, vendar je skupni znesek plačila višji zaradi efektivne obrestne mere in znaša 9.694,60 € (36 mesecev x 262,35), če pa k temu prištejemo še lastni polog, znaša celoten skupni znesek 11.694.60 €.

Pri primerjavi med leasingom in kreditom, smo naredili izračun kredita na dva načina, in sicer s fiksno in spremenljivo obrestno mero, kjer so možne spremembe in osnova Euriborja. Stolpec III, v preglednici 6, prikazuje kredit s fiksno letno obrestno mero, stolpec IV pa s

³Znesek minimalnega pologa pri nakupu vozila je 20 % od cene vozila (Abanka/Aleasing 2014c).

spremenljivo obrestno mero. V obeh primerih sta EOM in skupni znesek, ki ga plača kreditojemalec, izračunana skladno z Zakonom o potrošniških kreditih in se lahko spremenita. Začetna referenčna vrednost obrestne mere je 6–mesečni Euribor ACT/365 v višini zadnje objave v mesecu pred odobritvijo kredita. Anuiteta se spreminja vsakega prvega aprila in vsakega prvega oktobra na višino, ki je bila zadnja objavljena pred mesecem spremembe (Abanka in Aleasing 2014b). Stroški odobritve leasinga znašajo 250,00 €, pri kreditih pa je ta znesek 200 €. Če pa k stroškom odobritve kredita prištejemo še stroške zavarovanja, sta zneska pri odobritvi kredita bistveno višji, in sicer 518,60 € oz. 528,27 €.

Če pogledamo skupne zneske plačila leasinga oz. kredita ugotovimo, da je kredit, naveden v stolpcu IV trenutno najugodnejši, vendar se višina mesečnega obroka, zaradi spremenljive obrestne mere lahko hitro spremeni, kar pomeni večje tveganje kreditojemalca. V primeru povišanja Euriborja v času odplačila kredita, bi se obrestna mera povežala in s tem obrok ter skupni znesek odplačila. Trenutno je Euribor na zelo nizki ravni, v preteklosti je dosegal tudi veliko višje vrednosti. Slika 5 prikazuje gibanje Eurborja od njenega nastanka leta 1999 pa do danes.



Slika 5: Gibanje Euriborja od januarja leta 1999 do maja 2014 v %.

Vir: Euribor, 2014.

Ob začetku leta 1999 je znašal Euribor 3,245 %, leta 2008 je bila njegova vrednost višja, in sicer je znašala 4,124 %, ob začetku leta 2009 je vrednost Euriborja padla na 2,357 %, ob koncu istega leta pa je vrednost zdrsnila na 0,379 %. Najnižjo vrednost je Euribor dosegel januarja 2013, ko je znašal 0,080 %, v maju 2014 pa se je njegova vrednost ponovno zvišala, in sicer na 0,225 %. Pri leasingu pa te bojazni ni, saj, kot smo že navedli, je obrok enak skozi celotno obdobje odplačila. Če primerjamo skupni znesek plačil (brez upoštevanja časovnega razporeda denarnih tokov) med leasingom in kreditom s fiksno obrestno mero, lahko ugotovimo, da je leasing bolj ugoden. Pri leasingu je tudi EOM nižja.

3 PRAKTIČNI VIDIK LEASINGA – DRUŽBA ALEASING D. O. O.

V praktičnem delu zaključne projektne naloge bomo predstavili družbo Aleasing, ki deluje pod okriljem Abanke, tretje največje banke v Sloveniji. Aleasing je univerzalna leasing hiša, ki se ukvarja s financiranjem premičnin in nepremičnin, kamor sodita tudi finančni in operativni leasing, ki sta cenovno in kakovostno konkurenčna klasičnim oblikam financiranja. Vedno bolj pomembna in iskana oblika financiranja sta tako pri pravnih kot tudi fizičnih osebah. Finančni leasing se nudi vsem na področju vozil, opreme in nepremičnin, operativni pa le pravnim osebam na področju vozil in to v manjšem obsegu (Abanka/Aleasing 2012, 11).

3.1 Predstavitev družbe Aleasing

Družba Aleasing d. o. o. (Aleasing) je bila ustanovljena leta 2000 s sedežem v Slovenj Gradcu. Takrat je družba delovala na slovenskem trgu pod imenom Eurofin leasing. Namen ustanovitve družbe je bila ponudba financiranja z leasingom na področju Slovenije. S tem so v Abanki želeli zaokrožiti celovitost svoje ponudbe, ki svoje storitve trži tako na področju finančnega kot operativnega leasinga. V okviru svoje osnovne dejavnosti aktivno trži prodajo zavarovanj ter lastnih poslovnih in stanovanjskih nepremičnin (Abanka 2013, 23).

Aleasing je majhna družba po zakonu o gospodarskih družbah s šifro dejavnosti 64.910 in osnovnim kapitalom 2.283.434,01 EUR. Poslanstvo družbe Aleasing je zagotavljati učinkovito in konkurenčno finančno rešitev svojim poslovnim partnerjem, ki temelji na visokem, strokovnem, zanesljivem sodelovanju in svetovanju ter na medsebojnem zaupanju. Aleasing zagotavlja svojim partnerjem, komitentom varnost in donosnost njihovih naložb, zaposlenim pa strokovni in osebnostni razvoj (Abanka/Aleasing 2012, 4).

Leta 2004 je v družbo vstopila Abanka Vipava d. d. kot večinski lastnik in takrat se je družba preimenovala v Aleasing. Že na začetku svojega poslovanja so želeli biti čim bolj prepoznavni v Sloveniji, zato so svoj sedež iz Slovenj Gradca preselili v Celje. Leta 2009 so k družbi Alesanig pripojili še družbo Vogo leasing d. d., ki je bila ena izmed prvih leasing hiš v Sloveniji, ustanovljena leta 1990. S to pripojitvijo je Vogo leasing prenehal obstajati kot pravna oseba, njen pravni naslednik pa je postala prevzemna družba.

Leta 2009 je Aleasing poslovala na svojem sedežu v Celju ter v treh Poslovnih enotah (PE) v Kopru, Šempetru pri Gorici in Ljubljani. Danes še vedno posluje v treh centrih, razen v Kopru, kjer je svoje prostore zaprla ob koncu leta 2012, in sicer je z 9. 11. 2012 prenehala delovati zaradi racionalizacije poslovanja.

Leto 2007 je v Sloveniji trg leasinga dosegel izjemno dobre rezultate, kljub temu da so napovedi bile drugačne, in sicer naj bi leasing zmerno rasel zaradi določenih negativnih učinkov ukinitve davčnih olajšav na investicije (Abanka/Aleasing 2008a, 6). Spremembe v

negativni smeri so se začele v drugi polovici leta 2008, ko je Aleasing zaznal težave v poslovanju kot posledico visoke inflacije in razmer globalne finančne krize. Že leta 2008 so prodajne cene dosegle zgornjo raven kupne moči prebivalstva, zato so krediti in druge oblike financiranja, kamor sodi tudi leasing, postali težje dostopni. Življenjski stroški so naraščali, vse to pa je še upočasnilo povpraševanje po leasingu (Abanka/Aleasing 2009, 6).

Podobne težave so se nadaljevale tudi v letu 2009, saj je globalna finančna kriza imela negativen vpliv na obseg in strukturo leasinga naložb ter povečanje števila terjatev, ki niso bile odplačane v dogovorjenih rokih. Posledica tega so bila odvzeta vozila, oprema in nepremičnine. Zaradi večje ponudbe odvzetih predmetov na trgu, pa je tudi kupna moč zaseženih predmetov padla. To je pomenilo slabše pokrivanje terjatev iz naslova prodaje predmetov leasinga in s tem več sodnih postopkov za izterjavo odprtih terjatev (Abanka/Aleasing 2010, 7).

Leto 2010 je, zaradi zaostrenih razmer v poslovnem okolju, bilo še težavnejše kot leto 2009, saj se je učinek finančne in gospodarske krize še bolj odrazil pri poslovanju Aleasinga. Negativni vplivi so se poznali tudi na obsegu novih investicij, kakor tudi na sami strukturi financiranja tako po dejavnostih, kot po vrstah naložb. Leta 2010 se je še povečalo število terjatev, povečalo se je število odvzetih vozil, opreme, nepremičnin. Tako kot v letu 2009 se je tudi v letu 2010 nadaljevalo slabše finančno pokrivanje iz prodaje predmetov leasinga. Posebno se je to poznalo zaradi nižjih cen nepremičnin v primerjavi s preteklimi leti in tako v velikem številu primerov nezadosten izkupiček za poplačilo terjatev v celoti (Abanka/Aleasing 2011, 7). Takšna negotovost na finančnem trgu se je v letu 2011 še povečevala. Zaradi znižanja bonitetne ocene Sloveniji in njenim bankam, so se povečale ovire dostopanja do virov v tujini. Slovenske banke naj bi v letu 2012 morale vrniti preko 4 mlrd EUR, kar je še dodatno znižalo likvidnost slovenskega finančnega trga. Kazalci gospodarskih razmer so stagnirali na relativno nizko raven z ničelno stopnjo gospodarske rasti. Vsi ti vplivi so povzročili padec povpraševanja po financiranju tudi na področju investicij. Aleasingu je leta 2011 uspelo obvladati naraščanje zapadlih terjatev, vendar se vrednost zalog ni bistveno povečala. Zaradi še vedno velike ponudbe predmetov od leasinga in nižje kupne moči, je iztržek le-teh bil premajhen, da bi lahko pokrival odprte terjatve (Abanka/Aleasing 2012, 8).

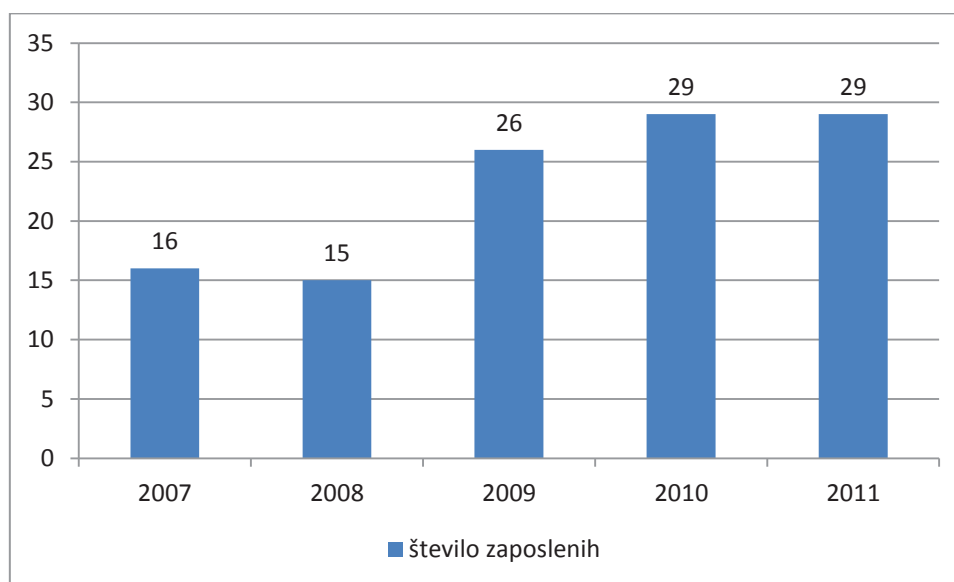
Zaostrene gospodarske razmere v letu 2011 so se nadaljevale tudi v letu 2012 ter negativno vplivala na poslovanje Aleasinga. Efektivno povpraševanje po leasingu je v letu 2012 presehalo ponudbo družbe. Prav tako so se omejeni viri financiranja odrazili na obseg financiranja novih poslov, ki se je po statističnih podatkih za leto 2012 v Aleasingu zmanjšala za 53,5 odstotne točke glede na leto 2011. Na poslovanje družbe je vplivalo več dejavnikov. Kot prvo naj navedemo spremembo zakonodaje za povečanje gospodarske aktivnosti in večjo plačilno disciplino, ki je imela minimalne pozitivne učinke in se v praksi še ni v celoti uveljavila. Največji, neposredni vpliv na računovodske izkaze je imelo znižanje davčne stopnje na kapitalske dobičke, ki je preko bilančne postavke, odloženih davkov negativno vplivalo na poslovni izid Aleasinga. Prav tako je negativna bilanca Aleasinga, posledica

oblikovanja slabitev naložb iz preteklih let. V Aleasingu so se skladno s politiko Skupine Abanke odločili za krčenje obsega poslovanja in tako zmanjšali število poslovnih enot. Z namenom racionalizacije poslovanja so vpeljali novo procesno arhitekturo in postavili novo organizacijsko strukturo podjetja (Abanka 2013, 23–24).

Maja 2013 so v Aleasingu uspešno zaključili oddelitev dela premoženja z ustanovitvijo nove družbe Anepremičnine, ki je prevzela del premoženja prenosne družbe Aleasinga. Na tak način se je zmanjšal vpliv nedonosnih sredstev za redno poslovanje Aleasinga. Prav tako se je v letu 2013 nadaljevala intenzivna izterjava in trženje vrnjenih predmetov leasinga, kar je vplivalo na zniževanje stanja zapadlih terjatev in zniževanje obsega zalog. Za boljše poslovanje pa so v Aleasingu poskrbeli še z optimizacijo delovanja programske opreme za podporo dokumentarnega toka (Abanka Vipa 2013, 12–13).

3.1.1 Zaposleni

Aleasing je majhna družba, v 100 % lasti Abanke. Organigram z delovnimi mesti Aleasinga leta 2012 prikazuje priloga 2. Aleasing zastopa in predstavlja direktor, v okviru organizacije pa deluje pet služb, in sicer finančno računovodska služba, služba za upravljanje s tveganji, služba podpore, marketinga in komercialne. V organigramu je prisotna tudi PE Koper, ki pa je ob koncu leta 2012 prenehala z delovanjem. Osnovna dejavnost Aleasinga je dajanje avtomobilov v najem, finančni zakup in posredništvo pri trgovini z motornimi vozili. Za to pa skrbijo zaposleni. Število zaposlenih od leta 2007 do leta 2011 prikazuje slika 6.



Slika 6: Pregled števila zaposlenih v Aleasingu za obdobje 2007–2011

Vir: Abanka/Aleasing 2008a, 2009, 2010, 2011 in 2012.

Iz slike 6 je razvidno, da je Aleasing imel najnižje število zaposlenih leta 2008, in sicer 15, leta 2009 je število naraslo na 26, ko so družbi pripojili še Vogo Leasing, v letih 2010 in 2011

pa je število zaposlenih povečalo na 29. Trenutno je v Aleasingu zaposlenih 20 oseb na račun zaprtja poslovne enote v Kopru in ustanovitve nove družbe Anepremičnine.

3.1.2 Upravljanje s tveganji

Pri svojem poslovanju je Aleasing izpostavljen različnim vrstam tveganj, ki jih poskuša čim bolj obvladati. Ena od glavnih dejavnikov uspešnega poslovanja banke je upravljanje s tveganji, saj je z njimi povezano vsako opravljanje finančnih storitev. Če banke zanemarijo ali neustrezno upravljajo s tveganji, lahko pride do finančne nestabilnosti in izgube prihrankov (Jašović 2007, 28). Ker vsako tveganje zmanjša dobiček, se mora banka na to pripraviti. Upravljanje s tveganji postaja prednostna naloga vsake banke, saj bo banka, ki bo dobro upravljala s tveganji, imela tudi konkurenčno prednost (Bessis 2002, 1–2). Kljub temu, da se je Abanka, ki je lastnica Aleasinga, že leta 2006 začela pripravljati na novo kapitalsko ureditev, ki od bank zahteva izboljšanje sposobnosti merjenja in upravljanja s tveganji, ni mogla preprečiti poslabšanja plačilne sposobnosti svojih poslovnih partnerjev, kot posledice gospodarske krize. Leta 2007 bila sprejeta metodologija oblikovanja popravkov vrednosti terjatev, ki so se izvajali tudi v letu 2008, v sodelovanju službe za upravljanje s tveganji Abanke Vipa in vključevanjem direktiv Basel II⁴, katerega glavni cilj je razviti ustrezen sistem in postopke za izračun in spremljanje kapitalskih zahtev in tveganj (Jašović 2007, 50). Leta 2010 je v Aleasingu bil sprejet način oblikovanja popravkov vrednosti terjatev, podprt še s programsko aplikacijo, ki omogoča izračun in prikaz podatkov, služi pa tudi kot podlaga za poročanje lastniku (Abanka/Aleasing 2011, 12).

Ključna tveganja v Aleasingu so (Abanka/Aleasing 2012, 13–15):

- kreditno,
- obrestno,
- valutno in tečajno tveganje,
- ostala poslovna tveganja.

Kreditna tveganja zajemajo vsa tveganja, pri katerih se zaradi neporavnanih pogodbenih obveznosti poslovnih partnerjev zmanjšajo gospodarske koristi družbe, navaja Bajuk Mušič (2014, 36). Kreditno tveganje je tveganje nastanka izgube, ko dolžnik ni več zmožen plačevati svoje finančne obveznosti do banke. Prav temu so najbolj izpostavljene banke, kamor prištevamo tudi Aleasing. Na kreditno tveganje vplivajo razni dejavniki, kot so okolje, gospodarska panoga, podjetja, posamezniki in tudi država. Več je produktov banke, večje je tudi njeno kreditno tveganje. V Aleasingu obstaja kreditno tveganje, ko stranka, ki je sklenila leasing pogodbo, ni več sposobna plačevati svojih obveznosti. Da bi se temu čim bolj izognili, v Aleasingu obravnavajo vsakega posameznika posebej. Pri tem temeljito pregledajo glavne

⁴Basel II je sprejel baselski komite leta 2004, s katerim je želel odpraviti pomanjkljivosti Basel I. V Slovenijo je prinesel velike novosti na področju upravljanja s tveganji v bankah, zahteva pa od bank zahteva dodatno angažiranja in dodatna finančna sredstva. Na podlagi Basela II so banke dolžne pripraviti notranji model za upravljanje tveganj (Jašović 2007, 28-31).

finančne in poslovne kazalnike, ki naj bi pokazali, ali bo leasingojemalec sposoben odplačevati dogovorjeni mesečni obrok. Glavno jamstvo za poplačilo leasinga pa je predmet sam. Prav zaradi tega so v Aleasingu vzpostavili še druga varovala, kot je dovolj visoka finančna udeležba leasingojemalca (npr. pri nakupu vozila), prilaganje dobe vračanja leasinga ter z drugimi zavarovalnimi instrumenti (npr. menica, poroštvo, dodatna zavarovanja z zastavo premičnin opreme). Bistvo pri kreditnem tveganju je, da mora prodajna cena predmeta v vsakem trenutku biti višja od vrednosti terjatev (Abanka/Aleasing 2012, 13–14).

Naslednje tveganje, s katerim se sooča Aleasing, je obrestna mera, za katero Filipič in Markovič–Hribernik (1998, 84) pravita, da so med najbolj spremljane spremenljivke v ekonomiji, ki vplivajo na ekonomske odločitve tudi v vsakdanjem življenju, tako v gospodinjstvu, kot v podjetju. Obrestna mera je izražena v odstotkih, ker predstavlja sorazmeren dejavnik, ki določi, koliko denarja bo posojiljemalec plačal za vsakih sto enot prejete glavnice (Čibej, 1998, 10). Da bi se v Aleasing zaščitili pred obrestnim tveganjem, svoja sredstva plasirajo z variabilno obrestno mero Euribor in fiksnim pribitkom (Abanka/Aleasing 2012, 14).

Valutnega in tečajnega tveganja v družbi ni, saj so vsi njeni leasingi izdani le v evrih, če pa bi se zadolževala tudi v drugi valuti (npr. švicarski frank), bi morala za znesek kredita s to valuto, zagotoviti naložbo z enako valuto (Abanka/Aleasing 2012, 14). Poleg navedenih se Aleasing pri svojem poslovanju srečuje še z drugimi tveganji, kamor uvrščajo različne prevare in kriminalna dejanja. Ta dejanja družba uspešno preprečuje s preverjanjem in ocenjevanjem bonitete leasingojemalca. V okviru teh tveganj se lahko pojavijo tudi interna tveganja, ki so posledica nespoštovanja internih delovnih navodil, ki določajo postopek pri delu v posameznih primerih. Da bi se temu izognili, družba izvaja redna srečanja, delovne sestanke med upravo družbe in vodji posameznih služb. Glede na to, da Aleasing posluje na večjem številu lokacij poteka komunikacija znotraj družbe tudi preko elektronske pošte in telefonske komunikacije (Abanka/Aleasing 2012, 14–15).

3.2 Postopek pridobitve leasinga v Aleasing

Pri postopku za pridobitve leasinga v Aleasing se bomo osredotočili na finančni leasing, ki ga lahko pridobi vsakdo, naj bo to fizična ali pravna oseba. Za primer bomo vzeli leasing vozila, ki je tudi najpomembnejša dejavnost družbe. Opisali bomo posamezne procese, ki so potrebni pri sklenitvi posla in so usklajeni s Splošnimi določbami za fizične osebe Aleasinga iz leta 2008.

3.2.1 Potrebna dokumentacija za pridobitev leasinga

Prvo pravilo pri leasingu je, da mora oseba, ki zaprosi zanj, biti sposobna odplačevati mesečne obroke. Pri zaprosilu za leasing je treba predložiti določene dokaze, ki pa se razlikujejo skladno s statusom leasingojemalca in višine zneska. Ko se leasingojemalec odloči

za leasing, mora prvo zaprositi za ponudbo (Priloga 3). Vloga vsebuje, poleg osnovnih osebnih podatkov (ime in priimek, naslov, EMŠO, davčna številka, datum in kraj rojstva) še namen leasinga, vrsto in številko osebnega dokumenta, številko osebnega računa, status, zakonski stan, podatke o zaposlitvi ter redne in ostale prihodke in obveznosti iz že najetih kreditov in leasingov. V vlogi leasingojemalec tudi navede ali je lastnik nepremičnine in kateri datum bi mu ustrezal pri plačilu leasinga. Na podlagi njegovega povpraševanja Aleasing prvotno izpolni vprašalnik (Priloga 4), s katerim, določi najvišjo možno stopnjo tveganja.

Če je leasingojemalec fizična oseba mora za odobritev leasinga predložiti (Aleasing, 2014c):

- obrazec s podatki o leasingojemalcu,
- potni list, osebno izkaznico, novo vozniško dovoljenje – na vpogled,
- kopija kartončka z davčno številko ali drugo potrdilo z davčno številko – na vpogled
- zadnje 3 (tri) plačilne liste,
- predračun ali račun dobavitelja, naslovljen na Aleasing d. o. o.,
- izjava o ustreznosti vozila – homologacija,
- zapisnik o rabljenem vozilu (velja samo za rabljena vozila),
- ponudba financiranja kot osnova za pripravo pogodbe (kalkulator Aleasing d. o. o.).

Če je leasingojemalec upokojenec mora predložiti vse navedene dokumente, le namesto plačilnih list predloži zadnje tri odrezke pokojnine. Do leasinga lahko pridejo tudi tujci, ki so zaposleni v Sloveniji. Poleg omenjenih dokumentov za fizične osebe pa morajo pridobiti vsaj enega slovenskega državljana kot solidarnega poroka, ki mora biti zaposlen v Sloveniji. V prometno dovoljenje pa se Aleasing vpiše kot uporabnik in lastnik. Če gre za državljana Slovenije z zaposlitvijo v tujini, pa je le-ta dolžan, poleg že omenjenih dokumentov, predložiti še delovno vizo.

Leasing za nakup vozila je namenjen tudi pravnim osebam in samostojnim podjetnikom. Ti so dolžni predložiti še kopijo izpiska iz sodnega registra oz. obrtno dovoljenje, potrdilo o plačanih davkih in prispevkih, bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, potrdilo o davčni registraciji oz. kopijo osebnega dokumenta. Aleasing pri odobritvi leasinga lahko zahteva od leasingojemalca še nekatere druge dokumente, odvisno od višine leasinga oz. predmeta najema (potrdilo o lastništvu nepremičnin, potrdilo o plačilni sposobnosti, dodatna zavarovanja z menico, dodatne poroke, itd.). V primeru, da gre za kmeta, pa je ta dolžan predložiti še obvestilo o višini katastrskega dohodka, izpis iz zemljiške knjige, potrdilo o premoženju ter potrdilo o prihodkih od prodaje kmetijskih proizvodov.

Pred letom 2008 so v Aleasingu veljali drugi splošni pogoji za najem leasinga, ki pa se bistveno niso razlikovali od današnjih. Pri prošnji za odobritev leasinga, se je delavec, svetovalec leasinga s stranko dogovoril o pogojih leasinga, višine lastne udeležbe, pologa in dobe vračanja obrokov. Najpomembnejša dejavnika pri sklepanju posla sta bila višina lastne udeležbe in doba trajanja leasinga, kjer sta tako svetovalec Aleasinga in leasingojemalec

poskušala najti pravo ravnotežje glede višine obroka, dobe odplačila in višine pologa. Na podlagi lastnih izkušenj lahko potrdimo, da kakšnih bistvenih sprememb z odobritvijo leasinga pred letom 2008 in po njem ni zaznati. Glede na to, da so obrazci, kot so ponudbe, prošnje, druge na enakih obrazcih lahko sklepamo, da se odobritev leasinga ni dosti spreminjal. Glede na gospodarsko krizo, danes Aleasing posveča večjo pozornost kreditni sposobnosti leasingojemalca, zahteva višje zneske lastne udeležbe, nudi krajše odplačilne dobe in zahteva dodatna zavarovanja (nepremičnine). Pri odobritvi leasinga se stvari lahko ustavijo pri dokončni odobritvi s strani pristojnega odbora za leasing, ki podrobno prouči predloženo dokumentacijo stranke in oceni njegovo zmožnost za odplačevanje obrokov.

Naj omenimo še to, da so leasing pogodbe v Aleasingu vezane na EURIBOR, ki je bil pred recesijo višji, kot v času recesije in danes. Vsem tistim, ki so sklenili leasing pogodbe leta 2008 in prej, so se zaradi padca EURIBORJA znižali mesečni obroki.

3.2.2 Priprava in sklenitev pogodbe ter prevzem leasinga

Ko prosilec leasinga predloži vse potrebne dokumente, Aleasing pripravi ponudbo. Vrednost predmeta leasinga se določi na podlagi predračunske vrednosti prodajalca predmeta, nato davek, skluden z zakonskimi in drugimi določili ter ostale morebitne stroške, ki so potrebni za pridobitev leasinga. V ceno leasinga so vključene vse dajatve in obveznosti, ki so znane ob sklenitvi pogodbe, niso pa vključeni stroški zavarovanja plačil, stroški kaska in premoženjskega zavarovanja predmeta leasinga. Prav tako niso všteti transportni stroški, ki bi nastali pri nakupu predmeta leasinga, stroški registracije in drugih obveznih dajatev v zvezi z registracijo vozila ter stroški nakupa obvezne opreme v skladu z veljavnimi predpisi (Abanka/Aleasing 2008b, 2). Aleasing pripravi ponudbo, ki vsebuje višino obroka, obresti, čas odplačevanja, višino pologa ter stroške, ki jih ima z odobritvijo leasinga. Ponudbo pripravi delavec, zadolžen za leasing, ki skupaj z vso potrebno dokumentacijo preda pristojnemu odboru za leasing, ki nato potrdi ali zavrne leasing. Če je leasing odobren, se pripravi pogodbo v dveh izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbeni stranka po en izvod, ko je le-ta podpisana. Obvezni del pogodbe o leasingu so tudi Splošni pogoji, s katerimi se leasingojemalca seznanijo še pred dokončnim podpisom pogodbe in amortizacijski načrt odplačila leasinga.

Po podpisu pogodbe leasingodajalec nakaže sredstva prodajalcu na podlagi izstavljenega predračuna ali računa. Ko je izstavljen račun, Aleasing aktivira pogodbo, leasingojemalec pa lahko prevzame predmet pogodbe. Sestavni del pogodbe je tudi amortizacijski načrt odplačila po sklenjeni pogodbi, iz katere je razviden potek odplačila in prevzemni zapisnik, ki ga leasingojemalec podpiše ob prevzemu predmeta pri kupcu. Leasingojemalec je dolžan predmet prevzeti v roku 15 dni, v nasprotnem lahko Aleasing odstopi od pogodbe, leasingojemalec pa je dolžan plačati leasingodajalcu primerno odškodnino.

3.2.3 Obvezno zavarovanje predmetov leasinga

Leasingojemalec je dolžan zavarovati predmet leasinga za tveganja poškodovanja ali uničenja. V sklenjeni zavarovalni polici mora biti leasingojemalec, naveden kot sklenitelj, leasingodajalec pa kot zavarovanec. Prav tako mora biti zavarovalna polica vinkulirana v korist leasingodajalca, kar mu omogoča neposredne zahtevke zoper zavarovalnico za plačilo zavarovalnice v primeru škodnega dogodka. Višina zavarovanja mora pokrivati trenutno vrednost predmeta leasinga. Leasingojemalec je dolžan Aleasingu predložiti kopije zavarovalne police (Abanka/Aleasing 2008b, 3).

V primeru, da pride do škodnega dogodka, je leasingojemalec dolžan zavarovati vse dokaze o nastopu škodnega dogodka, pridobiti dokumentacijo o nastanku, poteku in višini nastale škode ter o škodnem dogodku obvestiti policijo (če je tako določeno v zavarovalni pogodbi), na koncu pa je še dolžan v roku 3 dni leasingodajalca obvestiti o nastali škodi. Če zavarovalnica zavrne plačilo celotne ali dela odškodnine, bodisi zaradi krivdnega ravnanja ali opustitve obveznosti obveščanja bodisi zaradi zavarovanja dokazov o škodnem dogodku, je škodo dolžan v plačati leasingojemalec. Samo poškodovanje ali okvara predmeta leasinga ne vpliva na veljavnost pogodbe, niti na obveznosti leasingojemalca za plačilo obrokov leasinga (Abanka/Aleasing 2008b, 3).

3.3 Analiza poslovanja podjetja Aleasing za obdobje 2007–2011

V poglavju 2.3 smo omenili, da v Sloveniji deluje več leasing družb ali skupin, med katere spada tudi Aleasing. Konkurenca med ponudniki je velika, odraža pa se predvsem na področju osnovne ponudbe, razširjenosti prodajne mreže in raznovrstnih prodajnih storitev in podatkov. Aleasing za svoje potrebe poslovanja v obdobju 2006–2011 potreboval dodatne vire, zato je najemal posojilo od svojega lastnika Abanke in od drugih bank v Sloveniji. Tako je leta 2007 najel 16 mio EUR dolgoročnih in 3.9 mio EUR kratkoročnih kreditov, del potreb po financiranju so pokrili z dokapitalizacijo lastnika v višini 835 tisoč EUR (Abanka/Aleasing 2008a, 11) Najemanje kreditov se je nadaljevalo tudi v letu 2008, 2009, 2010 in 2011. Leta 2008 so najeli 12,7 mio EUR dolgoročnih kreditov in 6 mio EUR kratkoročnih kreditov, leta 2009 10,1 mio EUR dolgoročnih in 39,3 mio EUR kratkoročnih kreditov. (Abanka/Aleasing 2009, 12 in 2010, 12). Točnih podatkov o višini najemov za leti 2010 in 2011 pa nismo mogli pridobiti.

3.3.1 Finančni podatki in viri financiranja Aleasinga

Kako je posloval Aleasing v obdobju od leta 2005 do 2011, prikazujemo v nadaljevanju tega poglavja. Kot smo že omenili, se je Aleasingu 1. 7. 2009 pripojila družba Vogo leasing, zato bomo ločeno prikazali rezultate poslovanja do tega datuma in po njem. Najvišjo bilančno vsoto v obdobju 2005–2008 je Aleasing dosegel leta 2007, kar je razvidno iz preglednice 7.

Preglednica 7: Pregled finančnih podatkov za obdobje 2005–2008

	2005	2006	2007	2008
Bilančna vsota v EUR	37.897.020	38.826.700	49.362.342	48.845.002
Kapital v EUR	1.317.080	547.593	1.420.082	1.448.942
Dolg/kapital v %	27,7	69,85	33,74	32,71
ROE* Pred davki v %	33,13	52,15	21,00	7,09
ROA** pred davki v %	1,37	1,27	0,50	0,21
ROE po davku v %	/	/	/	2,01
ROA po davku v %	/	/	/	0,06
Bilančna vsota/zaposlenega v EUR	3.158.085	2.283.923	3.085.146	3.256.333

Vir: Abanka/Aleasing 2008a, 4 in 2009, 5.

*ROE (angl. Return on equity) – kazalnik, ki kaže stopnjo donosnosti kapitala, in sicer prikazuje čisti dobiček na enoto kapitala. Formula

** ROA (angl. Return on assets) – kazalnik, ki kaže razmerje med doseženim rezultatom poslovanja in vloženimi sredstvi. Formula

(Doren 2012)

$$\text{koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček v merjenem obdobju}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida merjenega obdobja)}}$$

$$\text{koeficient čiste donosnosti sredstev} = \frac{\text{čisti dobiček+dane obresti v merjenem obdobju}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Leta 2006 se je v Aleasingu v postavki dolgovi odražala močna zadolženost podjetja, zato so leta 2007 z dokapitalizacijo Abanke Vipa d. d. to zadolženost zmanjšali (Abanka/Aleasing 2008a). Bilančna vsota je bila leta 2006 za 2,43 % višja kot leta 2005. V letu 2007 se je bilančna vsota še zvišala, in sicer za 27,14 % v primerjavi z letom 2006, nato pa se je leta 2008 zmanjšala za 27,14 % v primerjavi z letom 2007. Družbi je leta 2008 uspelo zmanjšati tudi zadolženost, in sicer za 1,05 % v primerjavi z letom 2007.

Če pogledamo še ROE in ROA ugotovimo, da sta se oba v letih 2007 in 2008 slabšala v primerjavi s prejšnjimi leti. Posledica znižanja teh dveh kazalnikov je v dokapitalizaciji v letu 2007, ki je povečala povprečni kapital, nižjemu dobičku zaradi prilagoditve metodologije oblikovanja popravkov, uskladitve amortizacijskih stopenj, manjšega obsega neto novih naložb in nižjega dobička zaradi zaostajanja prihodkov z odhodki (Abanka/Aleasing 2008a, 4).

Kot smo že omenili, so leta 2009 družbi Aleasing pripojili družbo Vogo leasing. Zaradi lažje primerjave prikazujemo za leto 2008 združene podatke obeh družb, kot izhaja iz preglednice 8.

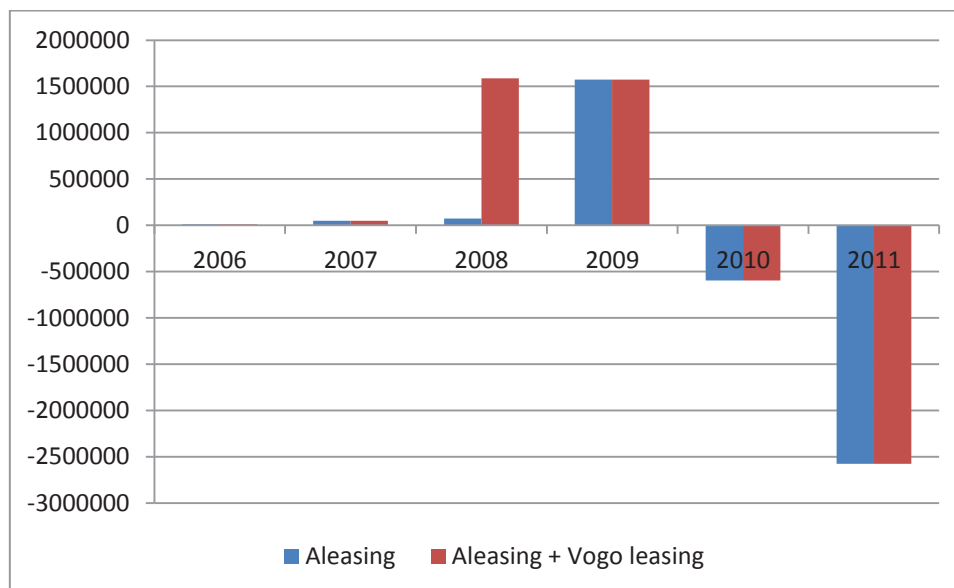
Preglednica 8: Finančni podatki Aleasinga za obdobje 2008–2011

	2008	2009	2010	2011
Bilančna vsota v EUR	104.522.729	102.956.627	96.404.903	95.969.041
Kapital v EUR	5.484.555	6.509.823	4.337.626	1.762.971
Dolg/kapital %	18,06	14,82	21,23	53,44
ROE pred davki v %	6,92	2,46	-49,15	-89,73
ROE po davku v %	3,11	0,39	-40,05	-84,81
ROA pred davki v %	0,38	0,14	-2,67	-2,85
ROA po davku v %	0,17	0,02	-2,18	-2,68
Bilančna vsota/zaposlenega v EUR	4.020.105	3.959.870	3.309.277	3.324.307

Vir: Abanka/Aleasing, 2009, 5, 2010, 5, 2011, 6.

Na podlagi preglednice 8 ugotovimo, da je Aleasing v letih 2009, 2010 in 2011 beležil zmanjševanje bilančne vsote, kar je posledica odprodaje nekaterih nepremičninskih naložb in oblikovanje popravkov vrednosti naložb. Tudi ROE in ROA sta se v obdobju 2008–2011 slabšala kot posledica oblikovanja slabih terjatev, zaradi globalne finančne krize in s tem tudi zaostajanjem prihodkov za odhodki (Abanka/Aleasing, 2009,5, 2010, 5, 2011, 6).

Bilančni dobiček družbe Aleasing v letih 2010 in 2011 je bil negativen. Njegovo gibanje od leta 2006 do 2011 prikazuje slika 7.



Slika 7: Gibanja kapitala – bilančni dobiček od 2006 do 2011

Vir: Abanka/Aleasing 2008a, 4, 2009, 4, 2010, 5, 2011, 5 in 2012, 6.

Iz slike 7 ugotovimo, da je bilančni dobiček od leta 2006 do 2008 postopoma rasel. Najbolj je narasel v letu 2008, ko se je Aleasingu pridružila družba Vogo leasing in dosegel svoj višek v letu 2009, nato pa v letih 2010 in 2011 drastično padel, ko je zabeležil 2.574.655 EUR izgube.

Takšen negativen rezultat je odraz slabših gospodarskih razmer v primerjavi s preteklimi leti, kar se kaže tudi v zmanjšanju obsega financiranja novih poslov.

Gospodarske razmere in omejeni viri financiranja so se v letu 2012 odražali na obsegu financiranja novih poslov. Tako so v Aleasingu beležili za 53,5 % manjši obseg novih poslov v primerjavi z letom 2011, kljub sprejeti spremembi zakonodaje za povečanje gospodarskih dejavnosti in večjo plačilno disciplino, saj je ta imela minimalne pozitivne učinke, ki se v praksi še niso v celoti uveljavili. Negativni rezultati so v največji meri posledica slabih naložb iz preteklih let in odprava večjega dela terjatev za odloženi davek. Z aktivnim in preventivnim delovanjem je družba uspešno nevtralizirala večji del negativnih gospodarskih gibanj (Abanka 2013, 23).

3.3.2 Aleasing na tržišču

Vodilno vlogo pri obsegu tržnega deleža leasinga v Sloveniji v obdobju 2007–2011 ima Hypo leasing (med 35,89 in 24,23 %). Aleasing je v letih od 2007 do 2011 dosegal tržni delež med 1 % do 3 %. Za primerjavo tržnega deleža Aleasinga v Sloveniji prikazujemo, poleg Aleasinga, še dve podjetji, ki zasedata prvo oz. zadnje mesto na lestvici, ki jih letno objavlja Združenje in sta prikazani v preglednici 9. Tržni delež je merjen na podlagi letnih prihodkov.

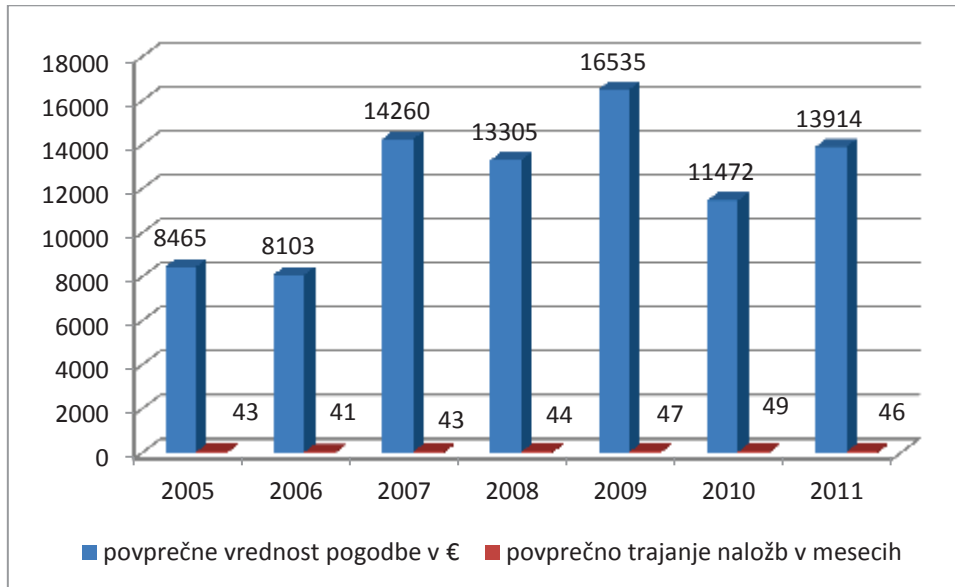
Preglednica 9: Obseg tržnega deleža Aleasinga v obdobju 2007–2011

	2007	2008	2009	2010	2011
HypoLeasing					
Tržni delež v %	35,89	37,53	33,10	24,41	24,23
Rang	1	1	1	1	1
Število pogodb	Ni podatka	17.836	12.955	9.842	12.134
Rang	/	2	3	4	3
Aleasing					
Tržni delež v %	0,94	0,88	2,42	2,17	2,83
Rang	14	14	10	10	10
Število pogodb	Ni podatka	1.897	2.427	3.105	3.332
Rang	/	8	8	8	7
VBKS leasing					
Tržni delež v %	0,40	0,40	0,26	0,30	0,39
Rang	18	17	16	16	16
Število pogodb	Ni podatka	304	174	165	232
Rang	/	16	15	15	13

Vir: Abanka/Aleasing, 2008a, 7, 2009, 7, 2010, 8, 2011,8 in 2012, 9.

Iz preglednice 9 je razvidno, da je Hypo leasing bil v letih 2007–2011 na prvem mestu po tržnem deležu v Sloveniji, Aleasing pa je zasedal 14 oz. 10 mesto. Če pogledamo še število sklenjenih pogodb, ugotovimo, da zaseda Aleasing vsa omenjena leta osmo mesto, razen leta 2011, ko je zasedal 7. mesto, kar gre pripisati dejstvu, da gre za pogodbe s fizičnimi osebami

in z nižjo vrednostjo. Kakšne so bile povprečne vrednosti pogodb in kolikšno je bilo trajanje pogodb pa je razvidno iz slike 8.

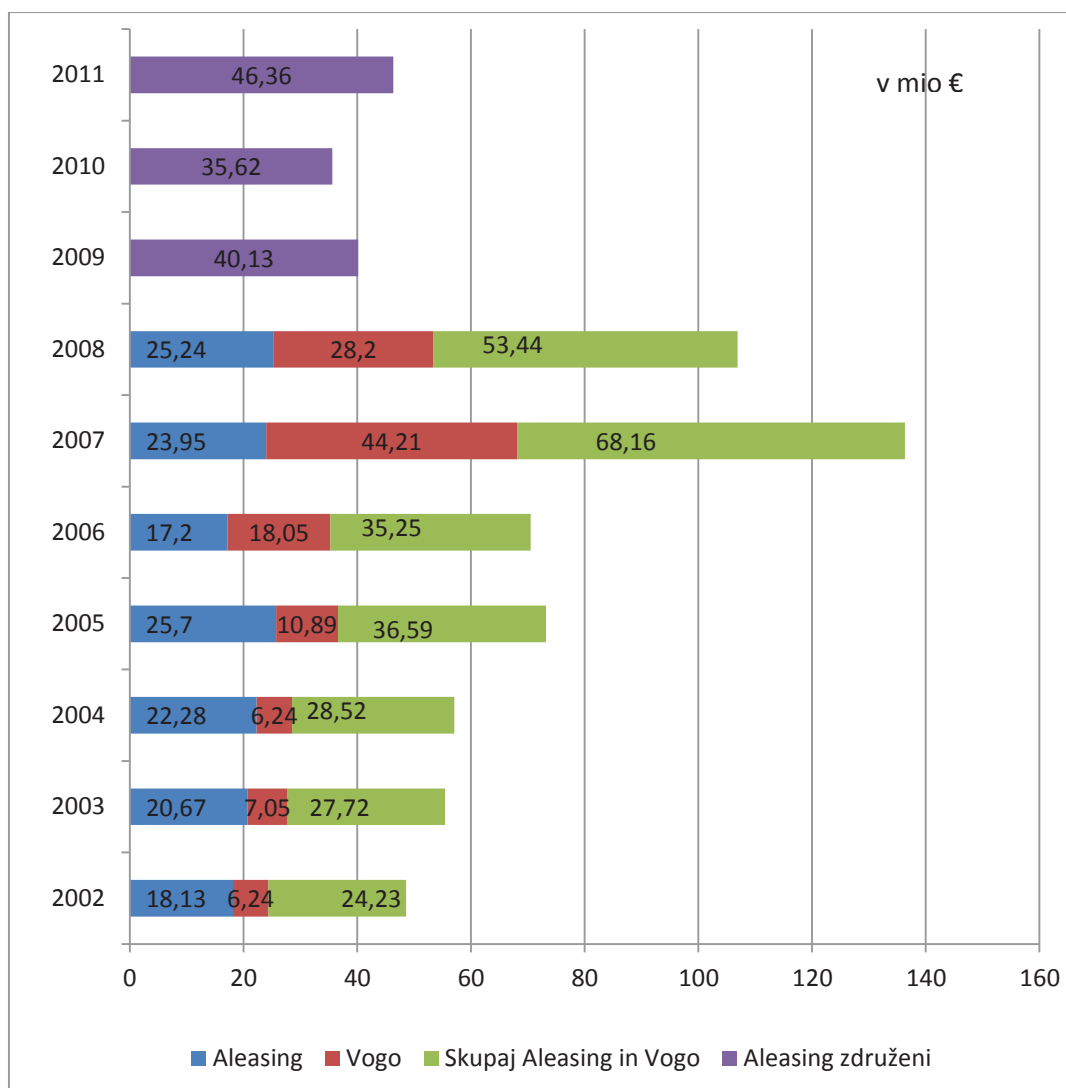


Slika 8: Naložbe in ročnost pogodbe Aleasinga za obdobje 2005–2011

Vir: Abanka/Aleasing 2008a, 11, 2009, 12, 2010, 11, 2011, 11, in 2012, 13.

Povprečna ročnost naložb je v obdobju 2005–2011 bila precej izenačena, najnižja je bila leta 2005 in 2007 v trajanju 43 mesecev, najvišja pa leta 2010 z 49 meseci. Povprečna vrednost naložb je bila najvišja leta 2009 zaradi višje povprečne vrednosti pogodb v družbi Vogo leasing, katera je svoje naložbe plasirala v večji meri podjetjem in samostojnim podjetnikom. Na drugem mestu so naložbe iz leta 2007, kjer je največ prispevala večja vrednost nepremičnin. V letu 2010 je Aleasing zabeležil nižjo vrednost naložb zaradi daljšega obdobja financiranja leasingojemalcev (49 mesecev). Povprečna vrednost pogodb za nepremičnine je bila tudi nižja, kar pomeni, da se je financiralo večje število pogodb nižjih vrednosti. V letu 2011 pa se je povprečna vrednost v primerjavi z letom 2010 zvišala, kar gre pripisati povečanemu sklepanju pogodb s pravnimi osebami, je pa vrednost pogodb za nepremičnine bila nižja, kar je odraz sklenjenih pogodb nižje vrednosti.

Prikaz obsega financiranja po posameznih letih prikazuje slika 9, kjer je promet merjen in prikazan v mio EUR po nabavni vrednosti predmetov financiranja.



Slika 9: Obseg novih naložb Aleasing za obdobje 2002–2011

Vir: Abanka/Aleasing 2012, 10.

Če pogledamo podatke, navedene v sliki 9 ugotovimo, da se je obseg naložb v letu 2011 zvišal za 10,7 mio EUR, je pa bil manjši kot v letih 2007 in 2008 pred obdobjem recesije. Povišanje novih naložb lahko pripišemo tudi večji zaostitvi odobravanja kreditov s strani bank.

3.3.2 Struktura Aleasing po vrstah naložb

V Aleasingu so se v letu 2006 večinoma ukvarjali z organizacijskimi spremembami, ki so se sicer nadaljevale tudi v letu 2007, vendar so leta 2007 začeli tudi z bolj aktivnim vstopom na trg premičnin in nepremičnin. Tako se je delež na novo aktiviranih naložb v letu 2007 povečal za 127,04 % glede na leto 2006, predvsem na račun področja nepremičnin za pravne in fizične osebe (Abanka/Aleasing 2008a, 10). Leasing po sistemu Sale and lease back so sklepali le s pravnimi osebami, pa tudi na področju novogradenj ter naložb v investicije za nadaljnjo

prodajo na trgu. Preglednica prikazuje gibanje strukture leasinga po vrstah naložb v obdobju 2007–2011.

Preglednica 10: Struktura Aleasing po vrsti naložb za obdobje 2007–2011

podatki v mio EUR

Leto	Stroji in proizvodnja oprema	Računalniki in pisarniška oprema	Komercialna vozila	Osebna vozila	Ladje, vlaki, letala	Nepremičnine	Ostalo
2007	1,86	0,04	1,61	12,29	0	7,29	0,86
2008	3,29	0,51	7,75	24,6	1,06	15,73	0,53
2009	0,51	0,16	4,52	20,93	0	13,33	0,68
2010	0,99	0,01	1,97	26,79	0	4,47	1,39
2011	3,15	0,03	4,63	28,35	0	6,38	3,82

Vir: Abanka/Aleasing 2008a, 10, 2009 11, 2010, 11, 2011, 11 in 2012, 12.

Iz preglednice 10 izhaja, da je v Aleasingu v obdobju 2007–2011 bilo največ sklenjenega leasinga za osebna vozila. Delež strojev in proizvodne opreme ter komercialnih vozil se je v letu 2008 zmanjšal kot posledica manjšega povpraševanja in manjšega investiranja podjetij in samostojnostih podjetnikov. Leta 2009 pa je zaznati padec v vseh postavkah v primerjavi z letom 2008, kar je bila posledica gospodarskih razmer na domačem finančnem trgu ter celotne finančne svetovne krize. Kljub temu je Aleasingu uspelo v letu 2009 skleniti skupaj za 40,13 mio EUR novih naložb, od tega je 20,94 mio EUR oz. 52,15 % bilo sklenjenih pogodb pri nakupu osebnih vozil, 33,22 % oz. 13,33 mio EUR pa pri nepremičninskem poslovanju (Abanka/Aleasing 2010, 11).

Tudi leta 2010 se je trend nadaljeval, tako so se znižale naložbe na področju komercialnih vozil in nepremičnin, povečale pa so se naložbe na področju osebnih vozil. Nepremičnine so dosegle 4,47 mio EUR oz. 12,55 % vseh naložb. Leta 2011 se je obseg naložb v vseh segmentih povečal, najbolj pa na področju komercialnih vozil in opreme.

3.4 Predlog ukrepov za izboljšanje poslovanja Aleasing

Poslovna politika Aleasinga izhaja iz njegove razvojne strategije. Glede na spremembe na finančnih trgih in nadaljevanju gospodarske krize v Sloveniji, zahtevajo od družbe korenite spremembe v sami organizaciji, delovanju in strategiji podjetja. Na prvem mestu je vsekakor organizacija delovanja, ki temelji na večji učinkovitosti in donosnosti prodajnih poti (Abanka/Aleasing 2012, 16). S ponudbo leasinga mora družba slediti potrebam, željam strank, kar pomeni tudi večjo fleksibilnost. V ta namen je družba sicer vpeljala programsko podporo za elektronsko likvidacijo računov in elektronske odobritve financiranja, vendar ni ustrezno usposobila še vsega razpoložljivega kadra, kar bi bilo smotno glede na majhno število zaposlenih. V manjših podjetjih je nepisano pravilo, da vsi, v okviru svojih sposobnosti, obvladajo večje število različnih poslov, saj le na tak način lahko pride do

ustrezne racionalizacije dela. Res se je število zaposlenih v letu 2013 znižalo, ampak je to predvsem na račun zaprtja PE v Kopru in reorganizacije podjetja, ko je bila ustanovljena nova družba Anepremičnine. Ključna naloga Aleasinga pri zaposlenih bi morala biti motivacija oz. variabilno nagrajevanje zaposlenih ter dodatno strokovno izobraževanje.

Za povečanje tržnega deleža v Sloveniji bi Aleasing moral stopiti v stik s fizičnimi osebami, malimi in srednjimi podjetji, ki bi lahko bili potencialne stranke za leasing, hkrati pa se povezati s prodajalci vozil, ki bi lahko kupcem ponudili možnost leasinga preko Aleasinga. Iz lastnih izkušenj lahko potrdimo, da pri nakupu vozil pri določenem prodajalcu naletimo le na eno ponudbo leasing družbe, s katero podjetje posluje, kar stranki onemogoči vpogled v druge ponudbe. Prav tako bi Aleasing moral ponuditi še druge storitve (t. i. navzkrižna prodaja), ki bi stranke pritegnile k sodelovanju kot recimo določen bonus pri zavarovanju vozila ali pa priročno darilo.

Za izboljšanje poslovanja bi morala družba intenzivno delati na izterjavi in trženju vrnjenih predmetov leasinga, saj bi se le tako lahko znižalo stanje zapadlih terjatev in zaseženih zalog (Abanka/Aleasing 2012, 16). V ta namen bi Aleasing lahko imel odprto dražbo na svoji spletni strani, kjer bi zainteresirane stranke lahko licitirale predmete leasinga. S tem bi družba imela minimalne stroške, prodaja pa bi potekala vsak dan 24 ur na dan.

Pri dodelitvi leasinga mora Aleasing slediti bolj natančnemu presojanju bonitet strank in s tem zmanjšati kreditno tveganje (Abanka/Aleasing 2012, 16). Zato bi morali prosilčeve podatke preverjati tudi v SISBON-u (kot banke), saj bi tako zmanjšali tveganje odobritve, vendar še vedno biti bolj dostopni do leasinga kot banke do odobritve kredita. Pri izboljševanju poslovanja ni vedno rešitev zmanjšati, zapreti delovna mesta, temveč je na prvem mestu boljša organizacija dela, večja reklama, biti dostopen vsem, biti prepoznaven in predvsem delati na zadovoljevanju strank. Le zadovoljna stranka bo ostala tudi zvesta stranka.

4 SKLEP

V zaključni projektni nalogi smo na podlagi pridobljene literature in virov opisali, kaj sploh je leasing, ki sicer ima že dolgo tradicijo, vendar se je kot sodoben način financiranja uveljavil šele po drugi svetovni vojni. Leasing je vsekakor ena izmed bolj preprostih oblik financiranja, kjer so zahteve odobritev preprostejše in postopki hitrejši kot pri najemu kredita. Glede na pogoje v osnovi ločimo finančni in operativni leasing. Pri finančnem leasingu gre za financiranje različnih predmetov, ki jih leasingojemalec uporablja za svoje potrebe. Do dokončnega odplačila obrokov po podpisani pogodbi je lastnik predmeta leasingodajalec. V primeru, da leasingojemalec ne more oz. ne plačuje dogovorjenih obrokov, pride do prisilnega odvzeta predmeta. Pri operativnem leasingu pa gre za najem predmeta, ki ga leasingojemalec uporablja oz. izkorišča za svoje namene za čas, določen v pogodbi, nikakor pa ne postane tudi njegov lastnik. Operativni leasing omogoča prekinitve pogodbe o najemu v zakonsko določenem roku, kar pa pri finančnem leasingu ni mogoče.

Leasing v Sloveniji se je začel razvijati po letu 1993 predvsem za financiranje premičnin, leta 1996 pa so ta način financiranja začeli uporabljati tudi pri nepremičninah. Če pogledamo obdobje pred recesijo, to je pred letom 2008, ugotovimo, da je od leta 2006 financirana vrednost leasinga naraščala do leta 2009, nato je strmo padla. Sledila je umiritev, leta 2012 pa je ponovno padla. Pri informativnem izračunu odobritve enakega zneska kredita oz. leasinga smo ugotovili, da je leasing sicer ugodnejši, vendar to velja le za prikazan primer, ki ga ne moremo posplošiti. Bistvena razlika je v tem, da pri leasingu mora leasingojemalec imeti sredstva za polog.

Če pogledamo strukturo leasinga v Sloveniji za obdobje 2008 (ko je obseg poslov bil najvišji) in 2012 ugotovimo, da je ta vrsta financiranja še vedno najbolj priljubljena pri nakupu vozil, čeprav se je v omenjenem obdobju ta postavka znižala za 55 %, in sicer iz 1.519 mio EUR na 698 mio EUR. Celotno obravnavano obdobje je zaznamovalo upadanje leasinga na premičninskem in nepremičninskem trgu, razen pri nakupu komercialnih in tovornih rabljenih vozil, kjer se je povpraševanje po leasingu po letu 2010 povečalo, in sicer iz 128,84 mio EUR na 157,56 mio EUR leta 2012.

Vsem tem znižanjem povpraševanja po leasingu je vsekakor botrovala vsesplošna kriza, velika brezposelnost v Sloveniji in padec kupne moči. Ljudje preprosto niso imeli oz. nimajo niti denarja za polog pri pridobitvi leasinga. Če pogledamo pogoje za pridobitev leasinga pred recesijo in danes, ugotovimo, da se niso veliko spremenili. Za pridobitev leasinga potrebujemo enake dokumente in obrazce, večji poudarek je le pri ugotavljanju kreditne sposobnosti leasingojemalca, saj so leasing hiše tako kot banke, postale previdnejše pri odobritvi leasinga.

V času razvoja leasinga je v Sloveniji delovalo več kot 70 leasinških podjetij, danes pa je ta številka precej nižja, kot izkazujejo podatki Združenja, ki omenjajo 21 podjetij. Med temi je tudi Aleasing, ki je bil ustanovljen leta 2000 v okviru Abanke. Do leta 2008, v času ko se je začela finančno-gospodarska kriza, je Aleasing posloval uspešno. Čeprav je že leta 2006 bila možno zadolžena, se je njeno poslovanje zmanjšalo z dokapitalizacijo lastnice, Abanke. Med letom 2008 se je Aleasingu pripojila še družba Vogo leasing, vendar je upad povpraševanja po leasingu povzročil izgubo po letu 2010. Da bi zmanjšala primanjkljaj, se je družba odločila za zmanjšanje zaposlenih, zato so zaprli Poslovno enoto v Kopru ob koncu leta 2012. Če pogledamo še obseg tržnega deleža v Sloveniji za obdobje 2007–2011, ugotovimo, da ima Aleasing svoje mesto nekje v sredini lestvice 21 ponudnikov leasinga, kar pomeni sedmo oz. osmo mesto. Po strukturi naložb še vedno prevladujejo osebna vozila, nato nepremičnine, na tretjem mestu pa so komercialna vozila.

Ob koncu lahko navedemo, da je recesija vplivala na povpraševanje po leasing storitvah, vendar ne samo v Aleasingu, ampak tudi v celotni Sloveniji. Vsekakor temu ni botrovala ostrejša pogodba najema leasinga, ampak predvsem slabše finančno stanje večine prebivalcev Slovenije. Zanimivo bi bilo narediti še primerjavo s povpraševanjem po kreditih v času recesije. Prepričani smo namreč, da je gospodarska kriza povzročila še večje težave na področju kreditiranja, saj so se pogoji odobritve kreditov močno zaostri.

Naj nalogo zaključimo s tem, da so časi negotovi. Tisti, ki danes imajo stalno, redno plačo, lahko jutri ostanejo brez nje, pa tudi brez sredstev in tako tudi nesposobni odplačevati obroke, pa naj gre za kredit ali leasing, pridobiti novo službo v današnjem času je izredno težko. To je tveganje, ki ga morata prevzeti obe strani, tako leasingojemalec kot leasingodajalec. Menimo, da Aleasing pri odobritvi leasinga sledi smernicam svoje matične banke, da je pa prav omenjena negotovost tista, ki lahko povzroči dodatne težave v njenem poslovanju. Prav tako menimo, da njene težave ne bodo rešene z umikom iz določenega okolja in s tem tudi z zmanjševanjem števila zaposlenih, ampak predvsem z boljšo organizacijo dela, večjo prepoznavnostjo, poštenostjo, prilagodljivostjo in nagrajevanjem zaposlenih pa tudi z drobnimi pozornostmi do svojih strank.

LITERATURA IN VIRI

- Abanka/Aleasing. 2008a. *Letno poročilo 2007*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2008b. *Splošne določbe za fizične osebe*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2009. *Letno poročilo 2008*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2010. *Letno poročilo 2009*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2011. *Letno poročilo 2010*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2012. *Letno poročilo 2011*. Celje: Abanka/Aleasing.
- Abanka/Aleasing. 2014a. *Finančni leasing*. [Http://www.aleasing.si/leasing-vozil/financni-leasing](http://www.aleasing.si/leasing-vozil/financni-leasing) (20. 1. 2014).
- Abanka/Aleasing. 2014b. *Informativni izračun*. [Http://www.aleasing.si/informativni-izracun_aleasing/financni-leasing-vozil](http://www.aleasing.si/informativni-izracun_aleasing/financni-leasing-vozil) in [Http://www.abanka.si/informativni-izracun/potrosniski-kredit](http://www.abanka.si/informativni-izracun/potrosniski-kredit) (24. 5. 2014).
- Abanka/Aleasing. 2014c. *Leasing vozil*. [Http://www.aleasing.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=24903](http://www.aleasing.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=24903) (24. 5. 2014).
- Abanka. 2013. *Letno poročilo 2012 – Skupina Abanka*. Celje: Abanka.
- Abanka Vipava. 2013. *Nerevidirano poročilo skupine Abanka Vipava za prvo polletje 2013*. Celje: Abanka Vipava.
- Bajuk Mušič, Andreja. 2014. *Ključne posebnosti letnega poročila za leto 2013*. IKS 03: 36.
- Berden, Andrej. 1978. *Pravna praksa, št. 363 z dne 14. 11. 1996*. Predpisi v praksi, Kvizileasing ali kako do avtomobila.
- Bergant, Živko. 2006. *Lizing kot oblika zadolževanja*. [Http://www.vsr.si/clanki/lizing.pdf](http://www.vsr.si/clanki/lizing.pdf) (15. 2. 2014).
- Bessis, Joël. 2002. *Risk Management in Banking*. Chichester: John Wiley&SonsLtd.
- Brealey, Richard A. in Stewart C. Myers. 2003. *Financing and risk management*. New York – London: McGraw–Hill.
- Carotta, Andrej. 2011. Je za potrošnika lizing ugoden način nakupa avtomobila? *VIP XXI* (1): 36–38.
- Čibej, Jože Andrej. 1998. *Kako banke računajo obresti*. Druga predelana in dopolnjena izdaja. Ljubljana: Združenje bank Slovenije.
- Doren, Daisy. 2012. *Kazalniki dobičkonosnosti*. [Http://www.e-podjetnik.org/podjetnistvo/9-racunovodstvo-finance/38-kazalniki-dobickonosnost](http://www.e-podjetnik.org/podjetnistvo/9-racunovodstvo-finance/38-kazalniki-dobickonosnost) (10. 4. 2014).
- Euribor. 2014. *Euribor charts with historical Euribor rates*. [Http://www.euribor-rates.eu/euribor-charts.asp](http://www.euribor-rates.eu/euribor-charts.asp) (28. 5. 2014).
- Filipič, Drago in Markovič–Hribernik, Tanja. 1998. *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta.
- Filipič, Drago in Franjo Mlinarič, 1999. *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Gerbec, Franc in Borut Košir. 1999. *Pogodbe o leasingu*. Ljubljana: GV.
- Gmúr, C. J. 1981. *Trade Financing*. London Euromoney Publications,
- Grilc, Peter. 1996. *Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava*. Ljubljana: GV.

- Jašovič, Neli. 2007. *Upravljanje tveganj po priporočilu sporazuma Basel II oz. po zahtevah evropske direktive o kapitalskih ustreznosti*. Ljubljana: SRC.SI. d. o. o.
- Krisper, Boštjan in Alina Meško. 2013. Kako do ugodnega kredita? *VIP XXII* (7–8): 24–25.
- Kronke, Herbert. 2011. *Financial Leasing and its Unification by UNIDROIT – General Report*. [Http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2011-1&2-kronke-e.pdf](http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2011-1&2-kronke-e.pdf).
- Leaseurope. 2008. *Predstavitev*. [Http://www.leaseurope.org/index.php?page=about-us](http://www.leaseurope.org/index.php?page=about-us)
- Mayr, Brako in Nataša Zupanič. 2014. *Finančni in poslovni najem*. [Http://www.vsr.si/clanki/FINANanci%20in%20poslovni%20najem.pdf](http://www.vsr.si/clanki/FINANanci%20in%20poslovni%20najem.pdf) (13. 2. 2014).
- Mičić, Slobodan. 1972. *Interes jugoslovanskega gospodarstva za leasing posle*. Beograd: Carinski pregled 3(6): 13–16, (7): 15–17, (8): 11–15.
- Moj denar. 2014. *Vrste leasinga*. [Http://www.mojdenar.com/leasing/?language=](http://www.mojdenar.com/leasing/?language=)
- Rosenberg, Ljudevit. 1971. *Pravni problemi »leasinga«, Konstrukcija ugovora o »leasingu«, Male stranice Informatora*. Zagreb: Privredno pravo, Informator 1847/71: 1–8.
- Schallheim James. S. 1994. *Lease or Buy?* Boston: Harvard Business School Press.
- Slonep. 2009. *Zgodovina lizinga*. [Http://www.slonep.net/finance/lizing/zgodovina](http://www.slonep.net/finance/lizing/zgodovina) (25. 1. 2014).
- SRS (Slovenski računovodski standardi) 1. 2005. Opredmetena osnovna sredstva. *Uradni list RS*, št. 118/05, 119/08, 90/10, 2/12.
- Stupica, Mateja. 2005. *Denar, denar, denar ... priročnik za zadolževanje malih in srednjih podjetij ter s. p.* Lesce, Založba Legret d. o. o.
- Turk, Ivan. 2009. *Temeljni ekonomski pojmovnik: s slovensko–angleškim in angleško–slovenskim strokovnim slovarjem*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- ZBan (Zakon o bančništvu) *Uradni list RS*, št. 99/2010.
- ZBS (Združenje bank Slovenije) 2014. *SISBON*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=369](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=369). (3. 2. 2014).
- ZDDV (Zakon o davku na dodano vrednost). *Uradni list RS*, št. 117/16, 33/09, 85/09, 10/10, 85/10, 13/11, 18,11, 78/11, 38/12, 40/12, 83/12, 46/13, 101/13).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2008a. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2006*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2008b. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2007*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2009. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2008*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2010. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2009*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2011. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2010*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2012. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2011*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2013a. *Statistični podatki lizing podjetij v Sloveniji, 2012*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).

- Združenje (Združenje leasing podjetij Slovenije). 2013b. *Statistični podatki*. [Http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714](http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714) (3. 2. 2014).
- ZPotK (Zakon o potrošniških kreditih). *Uradni list RS*, št. 70/00, 41/04, 77/054. 111/07 in 59/10.
- ZPS (Zveza potrošnikov Slovenije). 2010. *Potrošniški krediti*. Ljubljana: Mednarodni inštitut za potrošniške raziskave.

PRILOGE

Priloga 1 Amortizacijski načrt leasinga

Priloga 2 Organigram Aleasinga leta 2012

Priloga 3 Vloga z izjavo za financiranje leasinga za fizične osebe

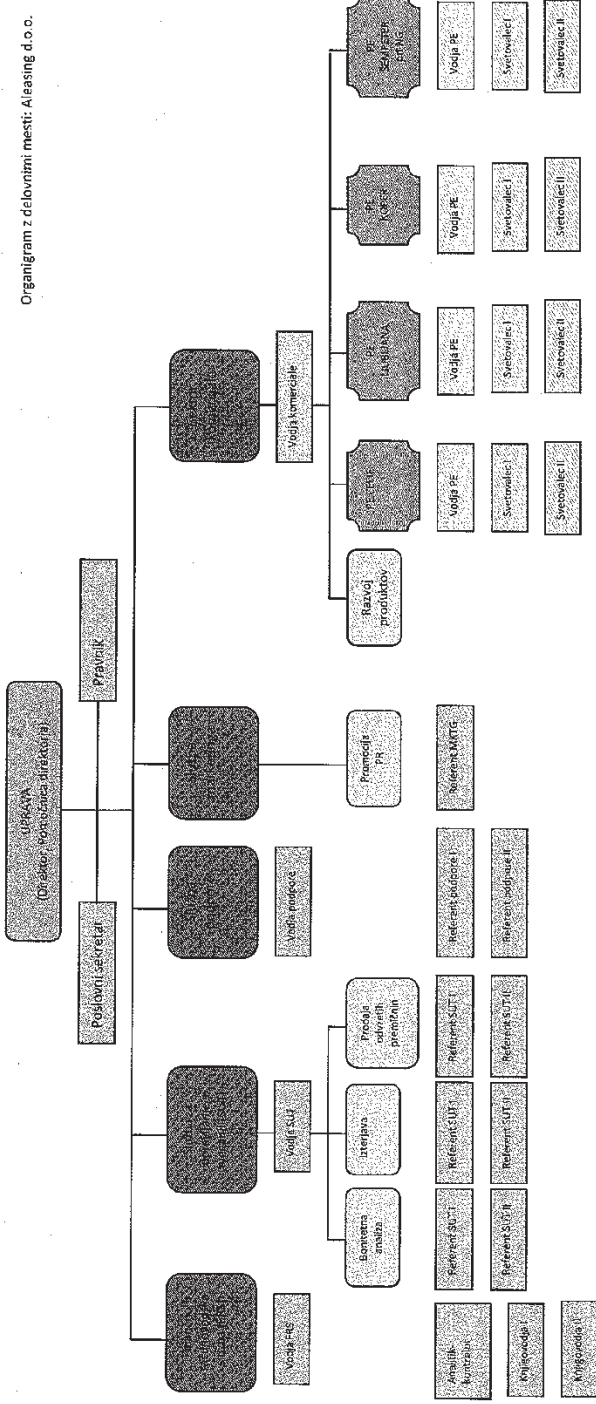
Priloga 4 Ugotavljanje stopnje tveganja prosilca leasinga

Priloga 1

Amortizacijski načrt leasinga

	31. 5. 2014			8.250,00
1	30. 6. 2014	262,35	61,03	201,32 8.048,68
2	31. 7. 2014	262,35	61,52	200,83 7.847,85
3	31. 8. 2014	262,35	59,99	202,36 7.645,49
4	30. 9. 2014	262,35	56,56	205,79 7.439,70
5	31. 10. 2014	262,35	56,87	205,48 7.234,22
6	30. 11. 2014	262,35	53,51	208,84 7.025,38
7	31. 12. 2014	262,35	53,70	208,65 6.816,73
8	31. 1. 2015	262,35	52,11	210,24 6.606,49
9	28. 2. 2015	262,35	45,61	216,74 6.389,75
10	31. 3. 2015	262,35	48,84	213,51 6.176,24
11	30. 4. 2015	262,35	45,69	216,66 5.959,58
12	31. 5. 2015	262,35	45,55	216,80 5.742,78
13	30. 6. 2015	262,35	42,48	219,87 5.522,91
14	31. 7. 2015	262,35	42,22	220,13 5.302,78
15	31. 8. 2015	262,35	40,53	221,82 5.080,96
16	30. 9. 2015	262,35	37,59	224,76 4.856,20
17	31. 10. 2015	262,35	37,12	225,23 4.630,97
18	30. 11. 2015	262,35	34,26	228,09 4.402,88
19	31. 12. 2015	262,35	33,65	228,70 4.174,18
20	31. 1. 2016	262,35	31,82	230,53 3.943,65
21	29. 2. 2016	262,35	28,12	234,23 3.709,42
22	31. 3. 2016	262,35	28,28	234,07 3.475,35
23	30. 4. 2016	262,35	25,64	236,71 3.238,64
24	31. 5. 2016	262,35	24,69	237,66 3.000,98
25	30. 6. 2016	262,35	22,14	240,21 2.760,77
26	31. 7. 2016	262,35	21,05	241,30 2.519,47
27	31. 8. 2016	262,35	19,21	243,14 2.276,33
28	30. 9. 2016	262,35	16,79	245,56 2.030,77
29	31. 10. 2016	262,35	15,48	246,87 1.783,90
30	30. 11. 2016	262,35	13,16	249,19 1.534,71
31	31. 12. 2016	262,35	11,70	250,65 1.284,06
32	31. 1. 2017	262,35	9,82	252,53 1.031,53
33	28. 2. 2017	262,35	7,12	255,23 776,30
34	31. 3. 2017	262,35	5,93	256,42 519,88
35	30. 4. 2017	262,35	3,85	258,50 261,38
36	31. 5. 2017	263,38	2,00	261,38 0,00

Organigram Aleasinga leta 2012



Vloga z izjavo za financiranje leasinga za fizične osebe

Vloga za financiranje za fizične osebe

ABANKA | Aleasing

IZPOLNI STRANKA (podatki označeni z* so obvezni)	
1. Namen financiranja*: <input type="checkbox"/> Finančni leasing <input type="checkbox"/> Drugo _____	
2. Osnovni osebni podatki	
Ime in priimek*:	
Naslov stalnega bivališča*:	
Naslov začasnega bivališča*:	
EMSO*:	Davčna številka*:
Vrsta osebnega dokumenta*:	
<input type="checkbox"/> Osebna izkaznica <input type="checkbox"/> Potni list <input type="checkbox"/> Vozniško dovoljenje	
<input type="checkbox"/> Dovoljenje za prebivanje za določen čas, <input type="checkbox"/> Dovoljenje za prebivanje za nedoločen čas	
<input type="checkbox"/> Št. dokumenta*:	
Naziv izdajatelja in kraj izdaje*:	
Datum izdaje dokum. *:	
Dokument velja do*:	
Imam veljavno vozniško dovoljenje št.*:	
Velja do*:	
Datum, kraj in država rojstva*:	
Državljanstvo*:	
Osebni račun št.:	
Odpri pri:	
Ali ste politično izpostavljena oseba?* <input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NE	
<p>Ce je odgovor DA in ni rezident RS obvezno izpolniti Prilogo 1 k vlogi za financiranje. Tuja politično izpostavljena oseba iz prvega odstavka 31. člena ZPPDFT je vsaka fizična oseba (v primeru pravne osebe njen zakoniti zastopnik, pooblaščenec, lastnik, ...), ki deluje ali je v zadnjem letu delovala na vidnem javnem položaju ter ima stalno prebivališče v kateri koli drugi državi, vključno z njenimi ožjimi družinskimi člani in ožjimi sodelavci.</p>	
3. Informacija o dejavnosti stranke je podatek o osebnem, poklicnem ali drugem delovanju*:	
<input type="checkbox"/> zaposlen/a <input type="checkbox"/> upokojenec/ka <input type="checkbox"/> študent/ka	
<input type="checkbox"/> športno izobraževalno <input type="checkbox"/> kulturno-umetniško <input type="checkbox"/> znanstveno-raziskovalno	
<input type="checkbox"/> vzgojno-izobraževalno <input type="checkbox"/> drugo _____	
4. Zakonski stan: <input type="checkbox"/> samski/a <input type="checkbox"/> poročen/a <input type="checkbox"/> ločen/a <input type="checkbox"/> vdovec/vdova	
Število vzdrževanih oseb: _____	
5. Podatki o zaposlitvi:	
Zaposlen v/pri*:	
Poklic / delovno mesto:	
Zaposlen za*:	
<input type="checkbox"/> določen čas <input type="checkbox"/> nedoločen čas <input type="checkbox"/> drugo _____	
6. Kontaktni podatki:	
Telefon/Gsm*:	Elektronski naslov*:
7. Finančni podatki:	
Redni prihodki v EUR/mesec:	
Ostali prihodki v EUR /mesec (opis):	
Mesečne obveznosti iz najetih kreditov, lizingov, ... ?	
<input type="checkbox"/> DA in sicer v višini: _____ EUR /mesec <input type="checkbox"/> NE	
8. Ostalo:	
Ali ste lastnik nepremičnin? <input type="checkbox"/> DA in sicer: _____	
<input type="checkbox"/> NE	
Izbira datuma plačila leasing obroka na dan:	
Podpisnik pogodbe, mora ob sklepanju leasing pogodbe s seboj prinesiti veljaven osebni dokument.	

Vloga za financiranje za fizične osebe
ABANKA | Leasing

IZJAVA S svojim podpisom potrjujem, da so vsi navedeni podatki in priloženi dokumenti resnični in popolni. Zavedam se, da ima navajanje napačnih podatkov v vprašalniku in prilogah lahko za posledico odškodninske zahtevke ter kazenskopravne posledice. Zavezujem se, da bom Aleasing d.o.o. sporočil kakršnokoli spremembo, ki bi lahko vplivala na izvedbo posla. Dovoljujem, da lahko hranite in uporabljate priložene kopije dokumentov za lastno uporabo in da si lahko pridobite vse bančne in druge poslovne informacije, ki imajo vpliv na odločitev o financiranju ter podatke, ki bodo potrebni v celotnem obdobju izvajanja pogodbe. To dovoljenje izrecno obsega tudi privolitev po Zakonu o varstvu osebnih podatkov. Hkrati dovoljujem tudi, da lahko Aleasing d.o.o. vse zbrane podatke in informacije posreduje družbam v okviru skupine Abanka Vipava d.d. za statistične obdelave znotraj skupine.

Zavezujem se, da bom v času trajanja poslovnega razmerja, družbi Aleasing d.o.o. takoj (v roku 8 dni od nastanka spremembe) sporočil kakršnokoli spremembo, ki bi se nanašala na podatke, navedene v tem obrazcu. V primeru sprememb statusa politično izpostavljene osebe, bom družbi Aleasing d.o.o. takoj sporočil/a moj novi status.

V _____, dne _____

Podpis jemalca leasinga / poroka: _____

Istovetnost izpolnjenih podatkov je preveril in potrdil:

(ime in priimek zaposlene osebe in njen podpis)

(datum)

Aleasing d.o.o. se zavezuje pridobljene podatke in dokumentacijo obravnavati zaupno in jih varovati kot poslovno skrivnost skladno z vsakokratno veljavno zakonodajo, ki ureja področje varovanja poslovne skrivnosti in osebnih podatkov.

Izpolnjeni podatki s strani jemalca leasinga/poroka na prvi strani tega dokumenta služijo tudi za potrebe preverjanja podatkov o podpisniku pogodbe v skladu z Zakonom o preprečevanju pranja denarja in financiranju terorizma (ZPPDFT), objavljen v Uradnem listu št. 60, dne 06.07.2007.

Ugotavljanje stopnje tveganja prosilca leasinga

Vloga za financiranje za fizične osebe
ABANKA | Aleasing

IZPOLNI USLUŽBENEC DRUŽBE ALEASING d.o.o.

Št.	Vprašanje			Kategorija tveganosti
1.	Ali je leasingojemalec politično izpostavljena oseba? (PIO)?	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XD
2.	Ali se leasingojemalec nahaja na OFAC listi?	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XE
3.	Ali se leasingojemalec nahaja na listi oseb, skupin ali drugih subjektov, ki so predmet omejevalnih ukrepov (finančnih sankcij) Varnostnega sveta EU oz. OZN?	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XE
4.	Ali ima leasingojemalec stalni ali začasni naslov na bolj tveganem geografskem področju?	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XD
5.	Ali obstaja kakšno drugo dejstvo, zaradi katerega obstaja povečan sum za pranje denarja in/ali financiranje terorizma?	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XD
6.	Ali drži trditev, da stranka ob vzpostavitvi poslovnega razmerja ali opravljeni transakciji nima dodeljenega nobenega od statičnih kriterijev analize tveganosti od 1-5 (nobeno zgornje vprašanje ni odgovorjeno z DA)	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	XC

Razvrstitev v skupino analize tveganja: _____

S svojim podpisom potrjujem, da so navedeni podatki pravilni in resnični.

Preveril: _____
(ime in priimek osebe in njen podpis)

Datum: _____

Stranki se dodeli tisto kategorijo tveganja, ki glede na kriterije predstavlja najvišjo stopnjo tveganja. V kolikor so vsa vprašanja od 1-5 na tem obrazcu označena z NE, dobi stranka kategorijo tveganja XC-običajno tveganje. V kolikor je katerokoli vprašanje odgovorjeno z DA, dobi stranka kategorijo tveganja XD – povečano tveganje. Kategorijo tveganosti vnesemo v GMI, šifrant partnerjev, vrednotenje partnerjev.