

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA
PREDNOSTI LEASINGA PRED OSTALIMI
OBLIKAMI FINANCIRANJA

SONJA JESENIČNIK

MENTOR
DOC. DR. JOŽKO PETERLIN

KOPER, 2007

POVZETEK

Diplomsko delo obravnava dva izmed tržno zanimivih zunanjih virov financiranja – leasing in kredit. V uvodu je opredeljen problem organizacije, predstavljena metodologija izdelave diplomskega dela in postavljene hipoteze. V drugem delu se prepletajo osnovne filozofije in delitve leasinga ter računovodski ter računovodski in davčni vidik finančnega leasinga. Sledi opis bančnih kreditov s poudarkom na kreditnem tveganju. V nadaljevanju pa so opisane razlike med obema oblikama financiranja, ki so podprte s konkretnimi izračuni in komentarjem glede ustrezne izbire financiranja.

Ključne besede: leasing, leasingodajalec, leasingojemalec, kredit, kreditodajalec, prednosti leasinga, viri financiranja, finančni leasing, bančni kredit, finančno tveganje

ABSTRACT

This diploma is discussing two for the market interesting external sources of financing – leasing and credit. The problems concerning the organization, presentation of the methodology of the diploma and the introduction of the hypothesis are defined in the preamble. In second part, basics philosophies, divisions of leasing as well as accounting and taxation aspects of financial leasing are interlaced. Following are presented bank credits with the emphasis on the risk of crediting. Further on differences both forms of financing are described and supported by concrete calculations and comments relating the suitable chose of financing.

Key words: leasing, leasor, lessee, credit, creditor, debtor, leasing benefits, financial sources, financial leasing, bank kredit, credit risks

UDK: 336.76/.77:347.453(043.2)

VSEBINA

1 Uvod	1
1.1 Opredelitev področja diplomskega dela.....	1
1.2 Predpostavke in omejitve problema.....	1
1.3 Namen, cilji in osnovne trditve.....	2
2 Leasing	3
2.1 Opredelitev in razvoj.....	3
2.2 Vrste leasinga	3
2.2.1 Finančni leasing.....	5
2.2.2 Operativni leasing.....	5
2.2.3 Leasing nepremičnin.....	6
2.2.4 Druge oblike leasinga	7
2.2.5 Sale and lease back (Prodaj in najemi nazaj).....	8
2.2.6 Neposredni in posredni leasing.....	9
2.2.7 Gradbeni leasing	10
2.3 Računovodski vidik finančnega leasinga.....	10
2.4 Davčni vidik finančnega leasinga	12
2.5 Razvoj leasinga v Sloveniji.....	14
2.6 Rast leasing poslov v Evropi v letu 2005.....	18
3 Bančni krediti	21
3.1 Pojem kredit.....	21
3.2 Vrste kreditnih poslov	21
3.3 Presoja kreditne sposobnosti kreditojemalca	24
3.4 Pomen kreditiranja za gospodarstvo	25
4 Tveganje leasingodajalca	27
4.1 Kreditno tveganje.....	28
4.2 Merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja	29
4.3 Zavarovanje kreditnega tveganja	30
4.4 Izterjava dolga v primeru plačilne nedisciplin	32
5 Osnovne razlike med obema oblikama financiranja	33
5.1 Neposredni udeleženci v posameznem poslu	33
5.2 Prilagodljivost posameznik oblik financiranja.....	33
5.3 Pogodbeni stroški, obresti.....	33
5.4 Prednosti in pomanjkljivosti leasinga pred kreditom.....	35
6 Vrednostna primerjava	39
6.1 Primer izračuna za podjetje Robot d.o.o.	39
6.2 Metoda sedanje vrednosti denarnih tokov	42

6.3 Metoda notranje stopnje donosa denarnih tokov	42
6.4 Interkalarne obresti	43
7 Sklep	45
Literatura	47
Viri	47
Priloge	49

SLIKE

Slika 2.1 Ponazoritev obdavčitve prometa nepremičnin	14
--	----

TABELE

Tabela 2.1 Primerjava finančnega in operativnega leasinga.....	4
Tabela 2.2 Računovodsko izkazovanje leasinga po MRS.....	11
Tabela 2.3 Novo sklenjene leasing pogodbe v Sloveniji.....	16
Tabela 2.4 Struktura leasing pogodb v Sloveniji.....	17
Tabela 2.5 Struktura vrednosti sklenjenih pogodb za leasing premičnin v Sloveniji.....	17
Tabela 2.6 Promet in tržni deleži največjih leasing podjetij v Sloveniji	18
Tabela 6.1 Primerjava med bančnim posojilom in finančnim leasingom	40



1 UVOD

1.1 Opredelitev področja diplomskega dela

Uspešnost sodobnega podjetja, ki posluje v konkurenčnem tržnem okolju, je danes v celoti odvisna od tega, ali je sposobno ustvarjati tolikšen dobiček, da le-ta zadošča za financiranje razvoja podjetja in za izplačilo ustreznih povračil lastnikom, ki so v podjetje vložili svoj kapital. Podjetje ustvarja svoj dobiček tako, da posluje s presežkom prihodkov nad odhodki, kar pomeni, da mora stroške obvladovati enako uspešno kot ustvarjati prihodke. Celo več - ker je postal sodoben trg izrazito konkurenčen in usmerjen k potrošniku, mora podjetje obvladovati še tretjo sestavino uspešnega poslovanja, to je vrednost, ki jo ustvarja za kupce.

Podjetje tekmuje na konkurenčnem trgu, na katerega nenehno vstopajo in izstopajo nova podjetja, ki si prizadevajo druga podjetja izriniti s tega trga ter odvzeti njihov tržni delež. Zato je potrebno poznati tudi vstopne in izstopne pregrade ter model konkurenčnih sil, ki nas opozarja, da je treba za zagotovitev obstoja in rasti podjetja nenehno proučevati lastne prednosti in slabosti, konkurenco znotraj panoge in rivalstvo podjetij, potencialno novo konkurenco in grožnje nadomeščanja izdelkov ter dobaviteljev in njihovo ekonomsko moč.

Istočasno se moramo zavedati, da so vse faze »življenja« podjetja (ustanavljanje, razvoj in propad) tesno povezane s financami, finančnim upravljanjem in vodenjem. V podjetju so finance vez med vsemi področji in vsaka poslovna odločitev ima finančne posledice, ki se odražajo na ravni podjetja. Velikokrat lahko prav slaba usklajenost med posameznimi deli poslovanja in finančnim delom privede do zloma podjetja.

1.2 Predpostavke in omejitve problema

V diplomskem delu bom analizirala konkreten pojav, in sicer ali naj podjetje financira opremo z bančnim posojilom ali leasingom. Pri tem se ne bom ukvarjala z analizo konkurence ponudbe obravnavanih načinov financiranja.

V Sloveniji sta se kot najpogostejši obliki financiranja dobrin uveljavila bančno posojilo in finančni leasing. Možnost financiranja ponavadi temelji na razpoložljivem lastnem deležu, plačilni sposobnosti prosilca in tudi na posebnih zahtevah oziroma njihovi prilagojenosti splošnim pogojem finančnih ustanov. Preostale kvalitativne in kvantitativne razlike med tovrstnima oblikama financiranja izhajajo predvsem iz izvedbenih razlik posameznih financerjev.

Glede dostopnosti do ene in druge oblike financiranja velja omeniti, da so banke pri posojilih vezane na zelo restriktivno (omejevalno) zakonodajo in stalen nadzor centralne banke, kar naj bi zagotovilo stabilnost in varnost vseh udeležencev na kapitalskem trgu. Zato morajo posojilojemalci najprej izkazati dobro poslovno in finančno boniteto, kot

pogoj odobritve pa ponuditi možnost primerne zavarovanja posojila (osebna in podjetniška poroštva, zavarovanje izplačane vsote pri zavarovalnici, hipoteka na nepremičnino, zastava vrednostih papirjev idr.), ki za banko predstavlja ustrezno podlago za pozitivno odločitev.

1.3 Namen, cilji in osnovne trditve

V diplomskem delu želim prikazati dva izmed načinov zunanjega financiranja podjetja. Najprej bom opisala razvoj in vrste leasinga, računovodsko in davčno razlikovanje med finančnim in operativnim leasingom ter v skrajšanem obsegu še druge delitve leasinga. Na kratko bom predstavila razvoj leasinga v Sloveniji in nadaljevala s kratko predstavitevijo rekordne rasti sklenjenih poslov v Evropi v lanskem letu.

V nadaljevanju bom na podoben način predstavila kredite in pomen kreditiranja za gospodarstvo. Vsaka finančna institucija, ki opravlja finančne posle, se srečuje z različnimi vrstami tveganj, razlika je le v intenziteti le-teh. V svojem delu bom podrobneje predstavila kreditno tveganje, kajti po raziskavah banke za mednarodne poravnave je kreditno tveganje še vedno največjega pomena, saj naj bi kar 50-60 odstotkov vseh problemov izhajalo iz tega naslova.

Teorijo bom podkrepila s praktičnim primerom. Za nalogo sem si zastavila nabavo opreme, katero naj bi financirali z bančnim posojilom ali leasingom. Pri tem bom navedla osnovne razlike med obema prevladujočima oblikama financiranja ter se osredotočila na prednosti in pomanjkljivosti obeh oblik financiranja.

Predvidene metode in omejitve obravnavanja

V okviru deskriptivnega raziskovalnega pristopa bom uporabila:

- metodo deskripcije za opisovanje dejstev, procesov in pojavov;
- metodo kompilacije pri povzemanju knjižnih del in člankov raznih avtorjev ter
- komparativno metodo pri primerjanju določenih dejstev.

Analitični raziskovalni pristop:

- s pomočjo deduktivnega in induktivnega sklepanja bom proučevala posamezne pojave ter medsebojne vplive različnih analiz in metod s sklepanjem od splošnega k posameznemu in od posameznega k splošnemu vidiku pojava;
- s sintezo bom strnjevala dele v celoto;
- analizo bom uporabila pri razčlenjevanju celote na sestavne dele;
- s hipotetičnim primerom financiranja bom izvedla primerjavo med obema vrstama financiranja ter
- logično sklepanje.

2 LEASING

2.1 Opredelitev in razvoj

Leasing je sodoben način financiranja trajnih dobrin, ki relativno dobro ohranjajo tržno vrednost. Najpogostejši je leasing opreme, avtomobilov, v zadnjem času pa se vsebolj uveljavlja tudi leasing nepremičnin. V sodobni literaturi lahko najdemo številne definicije leasinga in njegovih pojavnih oblik.

Leasing je vrsta pogodbe, kjer lastnik sredstva (leasingodajalec) sredstvo preda leasingojemalcu in mu s tem omogoči ekskluzivno pravico do njegovo uporabe, v zameno pa prejema obročna odplačila (Van Horne 1992, 504).

Leasing je potrebno obravnavati z ekonomskega, s finančnega, z računovodskega, davčnega, s pravnega in z drugih vidikov. Bistveno je, da leasingodajalec obdrži pravno lastništvo nad predmetom leasinga, leasingojemalec pa ima pravico sredstva posedovati in jih uporabljati. Po določenem času, glede na opredelitev v pogodbi, lastnik predmeta lahko postane leasingojemalec.

Izvor besede leasing izhaja iz angleškega glagola to lease, kar pomeni dati, dovoliti oziroma iz samostalnika lease. V slovenščino se prevaja tako kot zakup kot tudi najem. V diplomskem delu bom uporabljala besedo leasing, saj je ta v poslovni praksi najbolj uveljavljena.

Pri leasingu ne gre niti za nakup niti za najem, tudi prodaja na kredit ni. Leasing je posebna vrsta posla, ki lahko vsebuje elemente vsega naštetega, kljub temu pa je to posebne vrste pravni posel s svojimi zakonitostmi (Turk 2001, 3).

2.2 Vrste leasinga

Leasing poznamo v najrazličnejših oblikah, katerih število je na prvi pogled neomejeno, saj segajo od osnovnih (finančni in operativni) do bolj zapletenih oblik, kot je leasing s finančnim vzvodom in naložbeni leasing. Različni avtorji uporabljajo različna merila, za delitev leasinga na posamezne vrste, kot so: geografski prostor, časovna dimenzija, obseg poslov, posamezni udeleženci, uporabniki leasinga idr..

V tuji literaturi pogosto zasledimo osnovno delitev leasinga (Grant in Gent 1992, 203) na finančni in operativni leasing ter prodajno pogodbo o leasingu (ang. hire purchase), pa tudi bolj podrobne razdelitve, kot je npr. delitev na (Soper in Munro 1993, 359):

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

Drugi avtorji (npr. Gapenski in Brigham 1996, 173) ločijo operativni in finančni leasing, prodajo in povratni leasing (ang. sale and lease back) ter kombinirani leasing (ang. combinations leases).

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

- finančni leasing ter
- operativni leasing.

Finančni in operativni leasing sta v različnih pravnih, davčnih in računovodskih sistemih različno definirana. Uvrstitev posla v eno izmed obeh oblik je ključnega pomena za davčno, računovodsko in pravno obravnavo.

Razvrstitev na finančni in operativni leasing je zasnovana na obsegu, v katerem tveganja in koristi, povezana z lastništvom nad predmetom leasinga, bremenijo leasingodajalca ali leasingojemalca. Pri tem se uporablja načelo vsebine pred obliko, saj je bolj pomembna vsebina posla kot oblika pogodbe. Finančni leasing je financiranje določene poslovne transakcije, medtem ko je operativni leasing predvsem storitev. Razlike med finančnim in operativnim leasingom na splošno bom prikazala v Tabeli 2.1.

Tabela 2.1 Primerjava finančnega in operativnega leasinga

Merilo	FINANČNI LEASING	OPERATIVNI LEASING
Pogodbena doba leasinga	Obdobje leasinga običajno zajema skoraj celotno obdobje dobe koristnosti predmeta leasinga.	Leasingodajalec skozi dobo koristnosti predmeta isti predmet večkrat ponudi v leasing.
Odpoved pogodbe	Je ni mogoče odpovedati, leasingojemalec mora ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov.	Pogodbo je mogoče odpovedati v kratkem času brez kakršnih koli posledic.
Vzdrževanje in zavarovanje predmeta leasinga	Vzdrževanje, popravila in zavarovanje so strošek ter skrb leasingojemalca.	Pogodba lahko vključuje določila, da te stroške nosi leasingodajalec.
Tveganja, povezana z lastništvom: izguba, okvare, zastarelost, velikost preostale vrednosti,...	Leasingojemalec	Leasingodajalec
Prodaja predmeta leasinga	Leasingojemalec običajno nadzira naročanje, dostavo in odtujitev predmeta.	S predmetom razpolaga leasingodajalec.
Iztržek od prodaje predmeta leasinga pripada	Ob odtujitvi sredstva večji del iztržka pripada leasingojemalcu.	Celoten iztržek ob odtujitvi pripada leasingodajalcu.

Vir: Grant in Gent 1992, 16-17.

2.2.1 Finančni leasing

Finančni leasing je vsak lastniški posel, pri katerem gre za financiranje uporabe predmeta pogodbe o leasingu za daljši čas njegove življenjske dobe. Leasingojemalec ima pravico do uporabe predmeta leasinga, leasingodajalec pa do nje obdrži lastninsko pravico. Razdelitev pravice uporabe in pravice lastništva zaradi financiranja je nujna značilnost finančnega leasinga (Gerbec in Košir 1999, 35). Tu je potrebno dodati, da izraz življenjska doba morda ni najbolj primeren, kajti računovodski standardi običajno opredeljujejo dobo koristnosti (SRS 13)¹ oziroma dobo gospodarnosti (MRS 17)², ki se lahko bistveno razlikuje od življenjske dobe. Definicija, ki jo predlagata Gerbec in Košir (1999, 35), je najbolj primerna, saj zajema praktično vse pojavne oblike finančnega leasinga. Seveda pa obstaja mnogo različnih pogledov na opredelitev finančnega leasinga.

Grilc (1996, 8) opredeljuje finančni leasing kot čisto finančno operacijo angažiranja finančnih sredstev prek specializiranih finančnih organizacij, ki so med proizvajalcem in leasingojemalcem. Traja vso dobo leasinga, medtem ko operativni leasing traja le kratek čas. Finančni leasing je kljub relativno nejasni obrazložitvi v evropski literaturi najbolj imanenten predstavnik pogodb o leasingu, je tipičen in poleg drugega pomeni tudi pogodbo o investiranju. Stranki določita fiksno obdobje trdnosti pogodbe, v katerem je nobena od njiju ne more enostransko razvezati. Ta čas je sorazmeren gospodarsko običajnemu času uporabe opreme. Tipični finančni leasing je t.i. popolnoma amortizacijska pogodba. Seštevek leasing obrokov, ki jih plača leasingojemalec, je večji od nabavne cene predmeta leasinga, kar pomeni, da leasingodajalec amortizira svoje investicijske stroške.

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

2.2.2 Operativni leasing

Pri operativnem leasingu je čas veljavnosti pogodbe krajši od uporabne življenjske dobe predmeta leasinga in zato stroški v leasing danega predmeta praviloma niso v celoti pokriti z obročnimi odplačili leasingojemalca. Leasingodajalec si z enkratnim

¹ Slovenski računovodski standardi

² Mednarodni računovodski standardi

leasingom ne more pokriti svoje naložbe v sredstvo leasinga in doseči zahtevane stopnje donosa. Da bi dosegel pričakovano stopnjo donosa na svoj kapitalski vložek, odda sredstvo v leasing večkrat ali pa ga še pred iztekom življenjske dobe proda. Ne sme se torej zanašati le na dobiček, ki ga prinašajo leasing obroki, temveč mora iskati tudi možnost izvajanja nadaljnjih leasing poslov ali prodaje premoženja ob koncu leasing obdobja. Za dajalca leasinga je operativni leasing sprejemljiv samo, če ima premoženje zagotovljeno sekundarno tržno vrednost. Operativni leasing običajno zahteva od leasingodajalca, da nosi tudi stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta leasinga ter tveganje v zvezi s tehnološkim zastaranjem opreme.

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

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

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

Kriteriji za opredeljevanje konkretnega leasinga na njegovo finančno ali operativno različico se lahko razlikujejo od države do države.

2.2.3 Leasing nepremičnin

V splošnem veljajo za leasing nepremičnin zelo podobne zakonitosti kot za ostale predmete leasinga. Vendar imajo nepremičnine specifične lastnosti, kar povzroča, da je leasing nepremičnin zahtevnejši od leasinga vozil in opreme tako iz finančnega kot tudi strokovnega vidika. Glavna razlika se izkazuje skozi ročnost; za vozila je od 3 do 8 let, za opremo do 10 let, za nepremičnine pa 20 let in več. Pri tem je potrebno poudariti, da se pogoji na trgu zelo hitro spreminjajo in prilagajajo potrebam. Nepremičnine predstavljajo običajno precej večji finančni zalogaj kot oprema, temu pa so se leasingodajalci prilagodili z daljšo ročnostjo, kar predstavlja večje tveganje.

Tudi pri nepremičninah se leasingojemalec lahko odloči za operativni ali finančni leasing. Poleg tega ima na izbiro še gradbeni leasing, ki se pri nas šele postopoma uveljavlja. V Sloveniji je finančni leasing najpogostejši, saj za mnoga podjetja in posameznike predstavlja možno obliko nakupa nepremičnine.

Predpogoj, da se lahko sklene pogodba o leasingu, je zemljiškoknjižna urejenost nepremičnine. V pogodbi o leasingu so določeni bistveni elementi sporazuma. Mednje spadajo: čista vrednost leasinga, efektivna obrestna mera, način obrestovanja, stroški, ki niso zajeti v EOM, pogoji plačevanja, zavarovanje, pravica leasingojemalca do predčasnega odkupa in pravica do odstopa od pogodbe. Nepremičnine, ki jih je mogoče pridobiti z leasingom so: zemljišča, stanovanjske površine, prostori za opravljanje gospodarske dejavnosti, infrastruktura in druge nepremičnine, ki imajo za leasingojemalca uporabno vrednost.

2.2.4 Druge oblike leasinga

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

Opredelitve *trajanja leasinga* so lahko različne, v grobem pa leasing delimo na:

- kratkoročni, ki praviloma traja do treh let, za razliko od kratkoročnih finančnih transakcij, pri katerih je arbitrarno določena meja eno leto;
- srednjeročni z obdobjem trajanja od treh do petih let (nekateri avtorji navajajo tudi do sedem let) ter
- dolgoročni, v katerega sodijo posli, sklenjeni nad pet oziroma sedem let.

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

Pri leasing poslu se predmet leasinga lahko zelo podrobno določi in opredeli, lahko pa se določi le vrednostno mejo posla, nato pa leasingojemalec sam izbere predmet posla. V prvem primeru govorimo o individualnem leasingu, v drugem pa o blanketnem leasingu.

Glede na *delitev obveznosti* (kot je na primer vzdrževanje predmeta leasinga) med leasingodajalcem in leasingojemalcem, lahko leasing razdelimo na:

- *bruto* (ang. gross) - oblika leasinga, pri kateri leasingodajalec v celoti ali delno, odvisno od medsebojnega dogovora, prevzame obveznosti glede zavarovanj, vzdrževanja, popravil, servisiranja predmeta leasinga in drugo ter
- *neto* (ang. net) - oblika leasinga, pri kateri nosi celotno odgovornost glede vzdrževanja predmeta leasinga leasingojemalec.

V literaturi se navaja veliko različnih vrst leasinga, med njimi tudi t.i. *prodaja in povratni leasing* (ang. sale and lease back) in *zakup z zadolžitvijo* (ang. leveraged lease). Pri prvem gre v bistvu za finančni leasing, le s to razliko, da kasnejši leasingojemalec

najprej proda svoje premoženje (premičnino ali nepremičnino) leasing hiši, nato jo vzame od nje nazaj na leasing. V tem primeru je kupec premoženja tudi leasingodajalec. Namen prodaje in kasnejšega leasinga je predvsem izboljšanje likvidnosti, saj gre navadno za velika sredstva. Ta oblika je predvsem v današnjem času vedno bolj zanimiva, zato jo bom v nadaljevanju podrobneje opisala.

Leveraged lease težje prevedemo, ker gre le za posebno obliko finančnega leasinga. V takšen leasing so ponavadi vključeni leasingojemalec in leasingodajalec ter dodatni posojilodajalec³, ki s posojilom omogoči nakup predmeta leasinga. Pogodbene obveznosti leasingojemalca ostanejo enake kot pri finančnem leasingu, vloga leasingodajalca pa je pri tem drugačna. Še vedno prejema davčne koristi zaradi amortizacije, vendar v bolj tveganem položaju. Takšen način leasinga se uporablja pri financiranju večjih in dražjih investicij, ko investitorji z medsebojnim sodelovanjem lažje zberejo potrebna sredstva.

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

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

2.2.5 Sale and lease back (Prodaj in najemi nazaj)

V praksi se pojavlja tudi novejša oblika financiranja, s tujko imenovana sale and lease back, ki v prevodu pomeni prodaj in vzemi oziroma najemi nazaj. To je posebna oblika financiranja, kjer lastnik staro ali novo premoženje ali nepremičnino proda leasing podjetju za 50 do 70 odstotkov njene ocenjene vrednosti in jo potem takoj vzame v najem po načelu finančnega leasinga.

³ Dodatni posojilodajalec je največkrat institucionalni investitor, ki je hkrati nosilec hipoteke na predmet leasinga. Posojilodajalec odobri posojilo na podlagi odstopljenih terjatev do leasingojemalca. Če leasingojemalec terjatve ne poravnava, leasingodajalec ni zavezan vrniti posojila posojilodajalcu.

Take vrste posel poteka v dveh korakih, saj se za vsakega sklne posebna pogodba. Najprej se predmet proda leasing hiši, za kar se sklne prodajna pogodba, zatem se predmet najame nazaj in se sklne še leasing pogodba, ki je podobna klasični pogodbi za finančni leasing.

Leasing oblika prodaj in vzemi nazaj je primerna za podjetja, ki potrebujejo likvidna sredstva za nove investicijske projekte, naložbe v bolj donosne posle, refinanciranje obstoječih dolgoročnih ter kratkoročnih virov zaradi razbremenitve zadolženosti s slabšimi finančnimi pogoji. V vedno večji meri se te oblike poslužujejo tudi fizične osebe, ki največkrat leasingodajalcu prodajo svoj osebni avtomobil. To je primerno tudi v trenutkih, ko stranka nujno potrebuje gotovino in do nje na drug, ugodnejši način ne more priti. Najpogosteje pa se uporablja kot oblika nakupa nepremičnin (Nemanič 2005, 12).

2.2.6 Neposredni in posredni leasing

Glede na število pogodbenih strank in njihov medsebojni odnos ločimo neposredni oziroma direktni in posredni oziroma indirektni leasing. Pri direktnem leasingu nastopata samo dve stranki:

- leasingodajalec, ki je hkrati proizvajalec oziroma dobavitelj predmeta ter
- leasingojemalec.

Ta oblika je pogosta pri leasingu novogradenj. Velika finančna in gradbena podjetja izpeljejo celoten postopek izgradnje objekta vse od pridobivanja zemljišča pa do zadnje faze gradnje objekta. Po končanju vseh del predajo objekt v leasing, nad njim pa ohranijo upravljanje. Nastopajo hkrati kot investitorji in leasingodajalci. V Sloveniji ta oblika ni pogosta predvsem zaradi pomanjkanja finančno močnih investitorjev. Gradbena panoga namreč komaj dosega pozitivne rezultate. Investitorji nimajo dovolj dolgoročnih virov, s katerimi bi financirali tak način prodaje, zato se raje poslužujejo prodaje na leasing prek podjetij, ki so za to dejavnost specializirana. Govorimo o posrednem leasingu, kjer so prisotne najmanj tri pogodbene stranke:

- leasingodajalec;
- proizvajalec oziroma dobavitelj predmeta leasinga ter
- leasingojemalec.

Gre za obliko, kjer se leasingojemalec sam dogovori o prodajnih pogojih z dobaviteljem in nato izbere leasingodajalca. Nekateri dobavitelji (pogosto avto hiše, nepremičninske agencije) imajo sklenjene pogodbe z določenimi leasingodajalci, s

katerimi sodelujejo, tako da je celoten postopek enostavnejši in hitrejši. Dobavitelj oziroma proizvajalec in leasingodajalec skleneta prodajno pogodbo, s katero ekonomsko in pravno lastništvo preide na slednjega. Ta potem s svojim leasingojemalcem sklene pogodbo o leasingu, na osnovi katere leasingojemalec pridobi pravico uporabe predmeta.

2.2.7 Gradbeni leasing

Značilnost gradbenega leasinga je, da investitor ni več gradbeno podjetje, ampak neposredno leasing hiša. Za leasingodajalce je to privlačno, ker krajša veriga izvajalcev med prodajalcem gradbene parcele in kupci stanovanj običajno omogoča večje zasluzke. Gre za neke vrste poslovni odnos finančnega leasinga, kjer leasingodajalec poskrbi za gradnjo nepremičnine tako finančno kot tudi izvedbeno. Predstavlja obliko neposrednega leasinga. V kolikor leasingojemalec z zemljiščem že razpolaga, lahko slednje vloži kot polog. Po končani gradnji se objekt preda leasingojemalcu v last in upravljanje na način, kot je dogovorjeno v pogodbi o leasingu.

Gradbeni inženiring predstavlja v Sloveniji precejšnjo novost, v tujini pa je ta način dobro sprejet in pričakovati je, da se bo njegov pomen povečal tudi pri nas. Razvoj je odvisen predvsem od finančne moči investitorjev, kar je trenutno največja ovira hitrejšemu razvoju.

Ponudniki gradbenega leasinga običajno dajejo prednost tistim projektom, kjer je končni kupec znan za celotni objekt, ker na ta način precej zmanjšujejo tveganje. To na nek način daje možnost kupcem, da vplivajo na izbor izvajalcev in sodelujejo pri pripravi projektov, s tem pa lahko vplivajo tudi na končno ceno (Viršek 2005, 7). V primeru gradbenega leasinga lahko vsak sam izbira lokacijo, tip in vrsto gradnje, leasingodajalec pa nastopa zgolj kot investitor.

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

2.3 Računovodski vidik finančnega leasinga

Kot je bilo opisano že v prejšnjih poglavjih, pomeni finančni leasing obliko zakupa, kjer leasingojemalec postane v trenutku sklenitve pogodbe ekonomski lastnik predmeta leasinga. V poslovnih knjigah leasingojemalca se predmet leasinga obravnava enako kot ostala sredstva podjetja.

Ob pridobitvi osnovnega sredstva s finančnim leasingom se v bilanci stanja leasingojemalca prikaže sredstvo po pošteni vrednosti ali po sedanji vrednosti najmanjše vsote najemnin. Upošteva se tisto, ki je manjše. Pri izračunu sedanje vrednosti najmanjše vsote najemnin se za diskontni faktor uporablja z najemom povezana

obrestna mera, če pa je ni mogoče določiti, se uporabi obrestna mera za izposojanje, ki jo mora plačati najemnik (SRS 1). Posledično ima leasingojemalec pravico obračunavati amortizacijo.

Tudi računovodsko izkazovanje v svetu je različno glede na to ali gre za ekonomsko ali pravno vsebino lastništva. Medtem, ko daje ekonomsko lastništvo leasingojemalcu pravico do uporabe predmeta leasinga, daje pravno lastništvo leasingodajalcu še pravico do neomejenega razpolaganja nad predmetom leasinga. Ob upoštevanju kategorij pravnega in ekonomskega lastništva se v različnih državah leasing tudi različno prikazuje. Prvi, ki so uredili računovodsko izkazovanje leasinga že v letu 1949, so bile ZDA. Za tem je sledilo kar nekaj standardov, dokler Mednarodni komite za računovodske standarde ni pričel težiti k standardizaciji na mednarodnem nivoju. Tako so leta 1984 pričeli veljati računovodski standardi International Accounting Standard (IAS). Vendar IAS oziroma MRS niso prisilne narave, temveč le priporočilo za izkazovanje podatkov v računovodskih izkazih (Nemec in Košir 2001, 2).

V Tabeli 2.2 je prikazano računovodsko izkazovanje leasinga po MRS. Ključnega pomena za pravilno izkazovanje leasinga v računovodskih izkazih jemalca in dajalca leasinga je pravilno razvrščanje leasinga. Osnovno vodilo za razvrščanje je opredeljeno kot prenos vseh pomembnih oblik tveganja v zvezi s sredstvom.

Tabela 2.2 Računovodsko izkazovanje leasinga po MRS

	FINANČNI LEASING		OPERATIVNI LEASING	
	Leasingojemalec	Leasingodajalec	Leasingojemalec	Leasingodajalec
Bilanca stanja	Sredstvo in kot dolg v znesku, ki je na začetku najema enak poštenu vrednosti v najem vzetega sredstva ali sedanji vrednosti najmanjše vsote najemnin, če je ta manjša.	Terjatev v vrednosti, ki je enaka čisti (neto) naložbi, dani v najem; najemnina je razdeljena na del, ki predstavlja vračilo glavnice, in na del, ki predstavlja prihodek od financiranja (obresti).		Sredstvo v skladu z njihovo naravo.
Izkaz uspeha	Strošek amortizacije v vsakem obračunskem obdobju; če ni zagotovila o prenosu lastništva najetega sredstva, ga je potrebno amortizirati bodisi med trajanjem najema bodisi v dobi koristnosti, v odvisnosti od tega, katera je krajša.	Prihodki od financiranja, ki so zasnovani tako, da odsevajo stalno obdobjno stopnjo donosnosti nevrnjene čiste naložbe.	Odhodek po enakomerni časovni metodi v celotni dobi najema ne glede na to, kako se plačuje.	Prihodki od najemnin, ki se prikazujejo enakomerno med trajanjem leasinga, ne glede na njihovo plačevanje; amortiziranje sredstev, danih v poslovni najem, mora biti usklajeno z običajnimi usmeritvami za amortiziranje podobnih sredstev pri leasingodajalcu.
	Stroški predmeta financiranja.			

Vir: Nemec, Košir 2001, 8-9.

V primeru finančnega leasinga leasingojemalci vodijo predmet leasinga kot osnovno sredstvo in zanj obračunavajo amortizacijo. V bilanci stanja izkazujejo dolgoročno obveznost, v bilanci uspeha pa amortizacijo in stroške najema (obresti). Leasingodajalec prikazuje v bilanci stanja terjatev za neto naložbo, dano v najem. V bilanci uspeha se to odraža kot prihodek financiranja.

Pri operativnem leasingu je predmet leasinga v bilanci stanja leasingodajalca, ki si zanj zaračunava najemnino. Prihodki iz tega naslova so razvidni iz bilance uspeha leasingodajalca. Leasingojemalci vodijo predmet leasinga izvenbilančno, v bilanci uspeha pa prikazujejo stroške najmnin.

2.4 Davčni vidik finančnega leasinga

S 01.07.1999 je v veljavo stopil Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV). To je za področje leasinga pomenilo veliko spremembo. Zakon finančni leasing obravnava kot promet blaga. Tako lahko leasingojemalci plačani davek na dodano vrednost (DDV) upoštevajo kot vhodni davek. Omejitve veljajo za nakup avtomobilov in plovil (razen v primerih, kjer ti omogočajo osnovno dejavnost podjetja), saj v tem primeru leasingojemalec DDV-ja ne sme upoštevati kot vhodni davek. Leasingojemalca v tem primeru zakon obravnava kot končnega potrošnika in na ta način zavezanca za plačilo tega davka. Osnovo za DDV predstavlja seštevek glavnice in pripadajočih obresti.

Kot davčni zavezanec se po ZDDV šteje oseba, ki opravi promet blaga, torej dajalec leasinga ali oseba, ki opravi promet storitev. Poleg davčnega zavezanca, ki opravi promet blaga ali storitev na območju RS, od katerega se plačuje DDV, mora slednjega plačati med drugim tudi jemalec leasinga, če prejme storitev iz 3. odstavka 17. člena ZDDV s strani tujega dajalca leasinga, ki v RS nima sedeža poslovne enote.

S pojavom ZDDV se je pojavil problem financiranja DDV-ja. Pravne osebe - davčni zavezanci - imajo namreč možnost poračuna vstopnega DDV-ja. Glede na promet podjetja v preteklem letu davčni zavezanec obračunava in plačuje DDV mesečno, trimesečno ali šestmesečno. Rok za plačilo obveznosti oziroma upravičenost do vračila preveč plačanega DDV-ja je zadnji dan naslednjega meseca po preteku obračunskega obdobja. Leasingodajalci so se temu prilagodili tako, da omogočajo svojim strankam financiranje DDV-ja tudi do šest mesecev, v kolikor obveznosti ne poravnajo že ob sklenitvi pogodbe. To je namreč čas, ko večina davčnih zavezancev dobi povrnjen preveč plačan DDV od države.

Z uvedbo DDV-ja je leasing postal bolj konkurenčen posojilu. V prejšnjem sistemu s prometnim davkom je bil namreč vsak leasing obrok obdavčen s 6,5 odstotnim prometnim davkom, za posojila pa to ni veljalo. ZDDV obdavčuje z 20 odstotnim DDV-jem le še obresti leasinga. Davčni zavezanci imajo tako pravico poračuna vhodnega DDV-ja in s tega stališča je zanje leasing enakovreden posojilu. V slabšem

položaju so fizične osebe oziroma vsi, ki niso davčni zavezanci za DDV. Zanje plačilo davka na obresti predstavlja dodaten strošek v primerjavi s posojilom, kjer obresti niso obdavčene.

Po veljavni zakonodaji je prvi prenos lastninske pravice na nepremičnini obdavčen z 20 odstotnim DDV (obračunan na celotno glavnico in obresti), za stanovanja velja znižana 8,5 odstotna davčna stopnja. Kadar ne gre za prvi prenos lastninske pravice na novozgrajenih objektih, se skladno z Zakonom o davku na promet nepremičnin (ZDPN) obračunava davek na promet nepremičnin (DPN).

DDV je za stranko vstopni davek in vpliva na kratkoročno likvidnost podjetja. Vsak nadaljnji prenos lastninske pravice je obdavčen z 2 odstotnim davkom na promet nepremičnin, kjer je davčna osnova prodajna cena nepremičnine brez obresti in drugih stroškov.

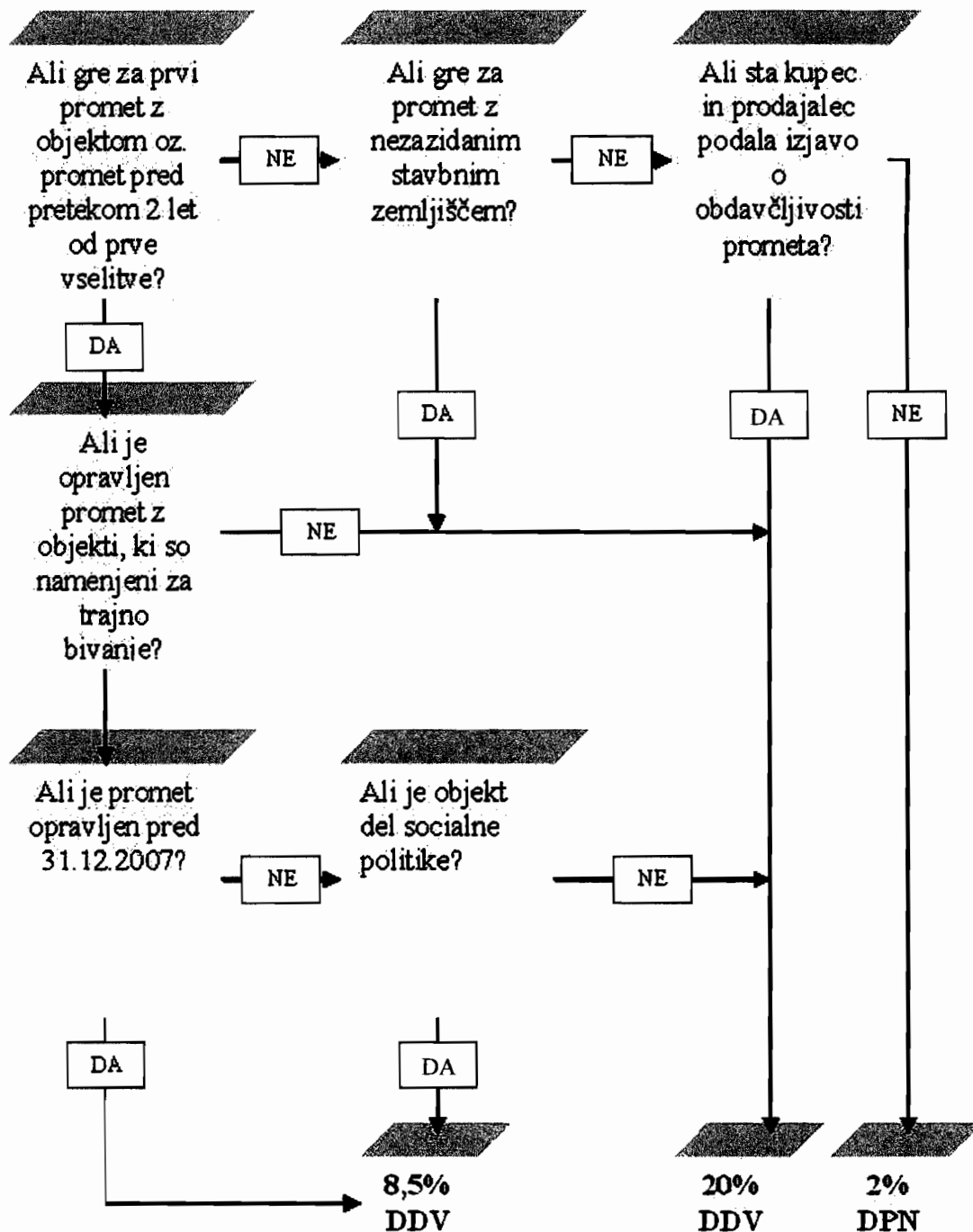
V kolikor sta tako kupec kot prodajalec davčna zavezanca in ima kupec pravico do popolnega odbitka vstopnega davka ter se bo nepremičnina uporabljala izključno za obdavčljivo dejavnost, se pogodbeni stranki lahko dogovorita, da se kljub zakonsko določeni izjemi obračuna predpisani DDV (glej Sliko 2.1). V tem primeru morata stranki vsaka svojemu davčnemu uradu predložiti izjavo⁴ o nakupu nepremičnine ter obračunu polnega davka, kupec pa mora nepremičnino uporabljati najmanj 20 let za namene obdavčljive dejavnosti, v nasprotnem primeru mora popraviti vstopni davek.

Podobno kot prodajo nepremičnin ZDDV v prvem odstavku 40. člena določa tudi oprostitev plačila DDV v primeru najema in zakupa (tudi leasinga) nepremičnin, razen kadar gre za:

- nastanitev v hotelih ali podobnih nastanitvenih zmogljivosti, vključno z nastanitvijo v počitniških domovih, počitniških kampih ali na prostorih, namenjenih kampiranju;
- najem parkirnih prostorov, garaž in parkirišč;
- najem trajno nameščene opreme ter
- najem sefov.

⁴ Skupna izjava mora poleg navedbe prodajalca in kupca vsebovati tudi opis nepremičnine, ki omogoča nedvoumno določitev predmeta prometa.

Slika 2.1 Ponazoritev obdavčitve prometa nepremičnin



Vir: Prusnik 2004, 142.

2.5 Razvoj leasinga v Sloveniji

Prve pogodbe o leasingu pri nas je začel sklepati lastnik in ustanovitelj tovarne Peko iz Tržiča, g. Peter Kozina. Omenjena tovarna je v letih od 1911 do 1942 sklepala

leasing posle⁵ za strojno opremo pri izdelavi čevljev z avstrijskim podjetjem Osterreichische Vereinigt Schumaschinen G.m.b.H. iz Dunaja in nemško družbo Deutsche Vereinigte Schumaschinen G.m.b.H. iz Frankfurta (Gerbec in Košir 1999, 17).

V okviru jugoslovanskih predpisov smo v Sloveniji po drugi svetovni vojni poznali v glavnem leasing letal in računalniške opreme. Pričetek hitrega razvoja sodobnega leasinga pri nas se začne v letu 1989, ko je bilo ustanovljeno prvo moderno leasing podjetje KBM Leasing podjetje Maribor. Do začetka leta 2000 je bilo ustanovljenih okoli 30 leasing podjetij, od katerih je večina večjih, močnejših podjetij v pretežni lasti tujega kapitala, kar jim omogoča dostop do kapitala za refinanciranje svoje obveznosti po ugodnih pogojih. Nekatera od njih so v lasti proizvajalcev ali prodajalcev vozil (Porshee, Debis AC Leasing, Avtotehna leasing...) in so specializirana samo za leasing vozil, vedno več pa jih ponuja celotno ponudbo. Tudi banke so ustanovile svoje hčerinske leasing družbe, kar je na trgu omogočilo visoko stopnjo konkurenčnosti in prilagodljivosti. Gotovo je čas, ko bodo tudi v Sloveniji kupci dajali prednost leasingu pred posojilom zelo blizu, saj je vedno več člankov in razprav na to temo.

Leasing se je v Sloveniji zares začel razvijati po osamosvojitvi, leta 1991. K temu je močno pripomogel prehod iz socialističnega sistema na tržno gospodarstvo. V začetku so se ga posluževala le redka podjetja, saj je bil za mnoge nova, neznana oblika financiranja. Pravi razcvet pa je doživel v zadnjih petih letih, kar se nazorno kaže v porastu leasing poslov in številu podjetij, ki se ukvarjajo z leasingom. K temu je močno pripomoglo sprejetje Zakona o davku na dodano vrednost, saj so spremembe, ki jih je zakon uvedel povzročile, da je leasing postal bolj konkurenčen posojilu⁶.

V Sloveniji deluje Združenje leasing podjetij Slovenije, ki je bilo ustanovljeno leta 1993 z namenom zagotavljanja ustrezne obravnave in ureditve leasinga v pravnem sistemu naše države. V začetku je združenje delovalo na prostovoljni podlagi, z večanjem pomena leasinga pa se krepi tudi njegov pomen. Danes deluje združenje v okviru Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) s sedežem v Mariboru in šteje 32 leasing podjetij, ki ustvarijo večinski obseg (98 odstotkov) leasing poslov na trgu. Združenje je član evropskega združenja Leaseurope⁷, katero je kot dežnik, ki predstavlja leasing industrijo v Evropi. V združenje je bilo v letu 2005 vključenih 30 državnih združenj naslednjih držav: Avstrije, Belgije, Bosne in Hercegovine, Bolgarije, Cipra, Češke, Danske, Estonije, Finske, Francije, Nemčije, Grčije, Madžarske, Irske, Italije,

⁵ Tu je šlo za neposredni leasing čevljarских strojev s strani proizvajalca, saj je bilo prvo leasing podjetje v Evropi ustanovljeno šele leta 1958 v Švici.

⁶ Podroben opis v poglavju 2.4.

⁷ Leaserope (ang. The European Federation of equipment Leasing Company Associations) - Evropska krovna organizacija nacionalnih leasing združenj, ustanovljena leta 1972.

Luxenburg, Maroka, Nizozemske, Norveške, Poljske, Portugalske, Romunije, Rusije, Srbije in Črne Gore, Slovaške, Slovenije, Španije, Švedske, Švice ter Anglije.

Obseg leasing poslov v Sloveniji zadnjih osem let strmo narašča. V letu 2005 so člani Združenja leasing podjetij opravili za 354,1 milijard SIT leasing poslov, kar pomeni 36 odstotno rast glede na predhodno leto (Tabela 2.3).

Tabela 2.3 Novo sklenjene leasing pogodbe v Sloveniji

Leto	Vrednost v mio SIT	Indeks
1998	44.661	-
1999	72.307	161,90
2000	98.458	136,20
2001	124.561	126,50
2002	171.698	137,80
2003	232.739	135,60
2004	261.318	112,30
2005	354.118	135,50

Vir: Prirejeno po Banka Slovenije 2006, 11.

V letu 1998 je bilo v Sloveniji sklenjenih za 44,7 milijard SIT novih poslov, od tega je bilo 89 odstotkov pogodb sklenjenih za premičnine in 11 odstotkov pogodb za nepremičninske posle. Skozi obdobje osmih let se je struktura iz leta v leto spreminjala in še vedno teži k povečevanju nepremičninskih poslov. V strukturi celotne leasing dejavnosti se je v preteklih letih zmanjševal delež leasinga premičnin in povečeval delež leasinga nepremičnin. V letu 2004 predstavlja delež premičnin v strukturi celotne leasing dejavnosti še vedno 70 odstotkov, enako kot v letu 2002. V letu 2005 se je delež zmanjšal na 66,5 odstotkov v strukturi celotne leasing dejavnosti, skupen promet pa je znašal 354 milijard SIT.

V letošnjem letu je opaziti močno povečanje sklepanja poslov z nepremičninami, in zato lahko pričakujemo, da se bodo kazalniki že ob koncu prihodnjega leta obrnili v njihovo korist (Tabela 2.4).

Tabela 2.4 Struktura leasing pogodb v Sloveniji

Leto	Premičnine			Nepremičnine			Skupaj		
	Vrednost (mio SIT)	%	Indeks	Vrednost (mio SIT)	%	Indeks	Vrednost (mio SIT)	%	Indeks
1998	39.855	89,20	-	4.806	10,80	-	44.661	100,00	-
1999	63.501	87,20	159,30	8.806	12,20	183,20	72.307	100,00	161,90
2000	83.288	84,60	131,20	15.169	15,40	172,30	98.457	100,00	136,20
2001	98.695	79,20	118,50	25.069	20,80	170,50	124.561	100,00	126,50
2002	120.630	70,30	122,20	51.866	29,70	197,40	171.698	100,00	137,80
2003	152.406	65,50	126,30	80.333	34,50	157,30	232.739	100,00	135,60
2004	183.716	70,30	120,50	77.602	29,70	96,60	261.318	100,00	112,30
2005	235.483	66,50	128,20	118.635	33,50	152,90	354.118	100,00	135,50

Vir: Prirejeno po Banka Slovenije 2006, 11.

Pri poslih, sklenjenih s premičninami, se struktura glede na vrsto financirane opreme ni bistveno spremenila. Največ poslov so člani združenja še vedno opravili iz naslova leasinga osebnih (51 odstotkov) in komercialnih vozil (20 odstotkov), prav tako postaja financiranje strojev in opreme iz leta v leto zanimivejše ter v letu 2005 predstavlja že 19 odstotkov v strukturi sklenjenih leasing pogodb s premičninami. S tem le še za slab odstotek zaostaja za leasingom komercialnih vozil (Tabela 2.5).

Tabela 2.5 Struktura vrednosti sklenjenih pogodb za leasing premičnin v Sloveniji

Vrsta opreme	Vrednost (mio SIT)	Odstotni delež
Stroji in proizvodna oprema	43.650	18,5
Računalniška, pisarniška tehnika	3.712	1,6
Komercialna vozila	45.867	19,5
Osebna vozila	119.277	50,7
Ladje, letala, železnica	1.735	0,7
Ostalo	21.243	9,0
Skupaj	235.483	100,00

Vir: Prirejeno po Banka Slovenije 2006, 11.

Slovenski trg leasinga skoraj v celoti obvladujejo tujci. Med podjetji v pretežno domačem lastništvu igra na leasing trgu pomembno vlogo le NLB Leasing (od začetka leta 2006 nastopajo na trgu kot Skupina NLB). Konec leta 2005 je imel na slovenskem trgu največji, skoraj 40 odstotni, delež Hypo Leasing, na drugem mestu je Skupina NLB z 11,5, sledi Summit z 8,16 odstotnim tržnim deležem; Sparkassen/Immorent je s slabim 2 odstotnim tržnim deležem v letu 2002, poskočil na 7,3 odstotni delež v letu 2005 (Tabela 2.6).

Tabela 2.6 Promet in tržni deleži največjih leasing podjetij v Sloveniji

	Leto 2002		Leto 2003		Leto 2004		Leto 2005	
	Promet (mio EUR)	Tržni delež (v %)	Promet (mio EUR)	Tržni delež (v %)	Promet (mio EUR)	Tržni delež (v %)	Promet (mio EUR)	Tržni delež (v %)
Hypo Leasing	252,00	33,20	379,60	38,12	414,23	37,86	591,00	39,99
Skupina NLB	53,60	7,06	91,65	9,20	110,31	10,08	170,05	11,51
Summit	42,2	5,54	98,55	9,90	96,82	8,85	120,53	8,16
Debis AC Leasing	70,35	9,27	58,45	5,87	76,55	7,00	78,00	5,28
SKB Leasing	42,77	5,64	48,31	4,85	72,19	6,60	103,14	6,98
Porsche Leasing	49,11	6,47	60,25	6,05	60,75	5,55	80,26	5,43
Raiffeisen	64,02	8,43	58,83	5,91	56,38	5,15	64,19	4,34
VBS Leasing + VBS hiša	19,98	2,63	21,31	2,14	30,28	2,77	30,09	2,04
Sparkassen /Immorent	14,89	1,96	35,82	3,60	30,07	2,75	107,80	7,29
Alealeasing /ex Eurofin	18,13	2,39	20,67	2,08	22,28	2,04	25,69	1,74
Gorica Leasing	13,17	1,74	17,14	1,72	17,45	1,60	26,53	1,80
BKS Leasing	13,17	1,74	23,36	2,35	21,77	1,99	9,89	0,67
KBM Leasing	9,12	1,20	9,34	0,94	18,54	1,69	20,67	1,40
Drugi	96,65	12,73	72,60	7,29	66,40	6,07	49,89	3,37
Skupaj	785,98	100,00	995,88	100,00	1.094,02	100,00	1.477,73	100,00

Vir: Prirejeno po Banka Slovenije 2006, 13.

2.6 Rast leasing poslov v Evropi v letu 2005

Po zadnjih podatkih Evropskega leasinga, Evropskega združenja leasingodajalcev je poslovanje leasing hiš v Evropi v lanskem letu podrlo več rekordov. Letna študija 30 podjetij, ki se ukvarja z leasingom, je pokazala, da je bilo v letu 2005 sklenjenih za kar 270 milijard evrov, s čimer je Evropski leasing trg postal največji na svetu. Poslovanje je preseglo napovedi s strani EFLCA (European Federation of Leasing Company Associations) in predstavlja porast v višini 14 odstotkov v primerjavi z letom 2004, kar dokazuje, da je trg leasingov v povprečju prerasel preostalo evropsko gospodarstvo. Dobiček evropskih leasing podjetij je, po podatkih evropskega leasing združenja, ob koncu leta 2005 znašal preko 600 milijard evrov.

Na tako velik porast je vplivalo več dejavnikov. V zadnjem letu je bilo na evropskem finančnem trgu opaziti velik porast v sektorju nepremičninskih leasing poslov, na čelu z Italijo, ki predstavlja največji trg v tem hitro rastočem poslu. Leaseurope ocenjuje, da bo imel ta segment rast poslov okoli 25 odstotkov glede na preteklo leto. Predvidena rast na področju najema opreme (leasing opreme) je okoli 16 odstotkov, napovedana rast za leasing transportnih vozil pa se giblje okoli 18 odstotkov.

Skupaj s temi trendi se razvija tudi trg Srednje in Južne Evrope (CCE). Nekateri od teh trgov že kažejo določene lastnosti, značilne za razvitejše trge, zlasti premik iz leasinga transportnih vozil na leasing različnih tipov. Dejstvo je, da so poslovna pričakovanja na teh trgih zelo obetajoča in da je tu še ogromno priložnosti za porast v prihodnosti.

Najpomembnejšo razliko v primerjavi s preteklimi leti predstavlja zrelost evropskega trga. Po besedah predsednika Leaseurope Jean - Marc Mignery-ja je bila rast v letu 2004 v večini trgov počasna, za leto 2005 pa je značilna ogromna rast. Ne le veliki trgi, kot so: Francija, Nemčija in Anglija, tudi veliko manjših trgov je doseglo raven, ki je niso že več let. Poleg tega ostaja leasing poslovanje v Italiji eno največjih, predvsem na področju nepremičninskih poslov.

Nazadnje je takšne rekordne številke trg doživel v letu 1998, ko je rast dosegla okoli 14,5 odstotkov. Konstantna rast in širjenje leasing trga od takrat naprej, skupaj z izjemnimi rezultati v letu 2005, dokazujejo, da leasing ostaja popularen način financiranja, tako v zrelih kot tudi na razvijajočih se evropskih trgih.

Vedno večja tendenca sklepanja leasing pogodb v primerjavi s tradicionalnimi bančnimi krediti je že zaradi samih karakteristik leasing poslovanja in njegove pozitivne vloge v gospodarstvu. Največji izziv za prihodnost bo gotovo obdržati tempo, ki so ga leasing hiše postavile v letu 2005 (Beart 2006).



3 BANČNI KREDITI

3.1 Pojem kredit

Pojasnilo ali opredelitev pojma kredit se pogosto postavlja na pomenoslovno osnovo. Po tej poti pridemo do ugotovitve, da je *credium*⁸ tisto, kar je zaupano, dano na upanje. Od opredelitev, ki se pojavljajo v ekonomski literaturi, vsaka nekaj prispeva k razložitvi pojma kredit, zato jih bom nekaj povzela:

- Kredit je kupna moč.
- Bistvo kredita je upnikovo zaupanje v dolžnikovo pripravljenost in sposobnost, da plača svoj dolg.
- Kredit lahko označimo kot kratkoročno prodajo denarja.
- Kredit je prodaja na upanje.
- Kredit lahko razložimo kot sposobnost, zagotoviti si dobrine ali storitve v sedanjosti v zameno za ekvivalent v prihodnosti.

Ne glede na določene razlike lahko povzamemo, da je v navedenih definicijah najpomembnejša karakteristika kredita - zaupanje kreditorja v dolžnikovo sposobnost za vrnitev kredita (Filipič 1998, 105-106).

Prvi krediti, ki so se pojavili v zgodovini človeštva so bili povezani z osnovnimi življenjskimi potrebami, ki so jih imeli ljudje v takratnih časih. To so bili trgovski krediti, ki so se pojavili nekje v 19. stoletju in potrošniški krediti, ki so se pojavili šele v 18. stoletju. Ti dve pojasni obliki sta se z določenimi spremembami obdržali vse do danes. Pozneje, predvsem v 19. stoletju in še posebej v 20. stoletju po drugi svetovni vojni, so se pojavile že nove vrste kreditnih poslov.

3.2 Vrste kreditnih poslov

Kreditne posle obravnavam v okviru bančnih poslov. Eden od kriterijev pri določitvi sistematike bančnih poslov je ta, ali banka nastopa kot dajalec denarja (upnik) ali kot prejemnik denarja (dolžnik). Ko banka nastopa kot upnik, govorimo o aktivnih bančnih poslih, kadar nastopa kot dolžnik, pa o pasivnih bančnih poslih. Kreditne posle lahko po tej sistematiki štejemo med aktivne bančne posle. V teoriji in praksi srečujemo najbolj pogoste oblike kreditnih poslov, ki so značilni tudi za majhna podjetja:

Kontokorentni kredit je kratkoročno posojilo po tekočem računu, značilen je za razvite zahodne države, kjer podjetja vodijo plačilni promet preko tekočih računov pri poslovni banki. Takšen način poslovanja ima naslednje prednosti: podjetju ni potrebno

⁸ Credere, lat. pomeni verovati, zaupati.

zaprostiti za kredit v primeru, ko so njegovi prilivi nižji od odlivov, vse do višine kontokorentnega kredita; zaradi odobrenega kontokorentnega kredita podjetju ni potrebno oblikovati likvidnostne rezerve, saj je likvidnostna rezerva že kontokorentni račun sam po sebi; glede na to, da banka zaračunava pasivne obresti na terjatveni saldo tekočega računa je vsaka denarna enota avtomatično obrestovana, kar povečuje rentabilnost.

Kreditna linija je kratkoročno posojilo, odobreno na osnovi kreditne bonitete komitenta (stranka banke) brez pokritja. Za določeno dobo banka odobri komitentu okvirno posojilo za financiranje gibljivih sredstev. Komitent uporablja odobreno posojilo postopoma, glede na njegov likvidnostni položaj, vendar limita ne sme prekoračiti. Prednost navedenega financiranja je, da je podjetju odobreno kratkoročno posojilo na daljše obdobje in ga uporablja samo takrat, ko so prilivi manjši od odlivov. Na ta način komitent zmanjšuje stroške financiranja.

Akceptni kredit je posebna oblika bančnega posojila. Banka namreč akceptira izdano menico komitenta banke (trasant) kot glavni dolžnik (trasat) z obvezo, da v primeru, če izdajatelj ne bo poravnal obveznosti po menici, le-te poravna ona. S tem se poveča boniteta in kvaliteta menice. Trasant lahko akcepirano menico eskontira v drugi banki, s tem pridobi gotovino za plačilo svojih obveznosti oziroma obveznost plača z indosiranjem menice.

Avalni kredit je posebno kratkoročno posojilo, ki ga banka odobri svojim komitentom s tem, ko mu odobrava avale za njegove menične obveznosti. Na ta način banka omogoči komitentu, da odloži plačilo svojih obveznosti do zapadlosti menice. Banka pa prevzame obveznost, da v primeru, da komitent ne bo poravnal obveznosti ob zapadlosti menice, le-te poravna ona.

Hipotekarni kredit je kratkoročno ali dolgoročno posojilo, ki ga banka odobri komitentu na osnovi hipotekarnega zavarovanja. To so zelo varne naložbe banke, saj je odobrena višina posojila nižja od tržne vrednosti hipoteke. Zastavljena nepremičnina se vpiše v zemljiško knjigo in komitent je ne sme odtujiti pred vračilom posojila.

Investicijski kredit je dolgoročno posojilo za financiranje vlaganj v trajna sredstva podjetja. Banka ga odobri na osnovi investicijskega projekta, ki potrjuje ekonomsko upravičenost projekta in ugodne kreditne bonitete investitorja. V teku investicije banka obračunava investitorju interkalarne obresti, ki povečujejo glavnico odobrenega dolgoročnega posojila, odplačevati pa ga začne po zaključku izgradnje.

Lombardni kredit je kratkoročno posojilo, dano na osnovi zastave premičnin ali drugih realnih dobrin (npr. zlata), zalog in vrednostnih papirjev, ki so v posesti koristnika posojila in kotirajo na borzi. Banke imajo velik interes za odobravanje navedenih posojil iz dveh razlogov: odobrena so na kratek rok in vračilo je zagotovljeno že ob njihovi odobritvi. Glede na nizko stopnjo tveganja banke za ta posojila odobravaljo

nižje obrestne mere, vendar obstaja nevarnost za komitenta, ker znižuje njegovo finančno elastičnost.

V Sloveniji banke majhnim podjetjem odobravajo kratkoročna posojila za financiranje gibljivih sredstev in dolgoročna investicijska posojila. Glede na to, da kreditna sposobnost večine majhnih podjetij ne temelji na dolgoletnem uspešnem poslovanju ter finančni moči, banke zahtevajo zavarovanje s premičninami in nepremičninami podjetja ter velikokrat tudi z zasebnim premoženjem lastnikov podjetja. Tako lastnik prevzame tveganje v zvezi s poslovanjem podjetja tudi z zasebnim premoženjem.

Prednosti bančnih posojil pred ostalimi viri financiranja majhnih podjetij so naslednje:

- nasveti in predlogi s strani bančnih - finančnih strokovnjakov;
- dostopna informacija o posojilu;
- banke so vir informacij v zvezi s potencialnimi združitvami in konsolidacijami;
- pomoč oziroma za financiranje v bodoče;
- banke omogočajo stike z drugimi viri financiranja ter
- banke so glavni vir za kratkoročni in srednjeročni dolg.

Slabosti so:

- zaupana informacija je razkrita v primeru, da je potrebno posojilo zavarovati;
- običajno banka zahteva periodična poročila ter
- banke pogosto zahtevajo, da sodelujejo pri poslovodskih odločitvah.

Stroški bančnih posojil:

Pri najetju bančnega posojila mora biti podjetje posebej pozorno na stroške oziroma ceno bančnega posojila. Cena bančnega posojila je obrestna mera, povečana za stroške odobritve in vodenja posojila in druge stroške. Odvisna je pretežno od:

- kreditne sposobnosti podjetja;
- ročnosti bančnega posojila;
- zavarovanja posojila;
- obsega posojila;
- metode obračunavanja obresti in odplačila posojila ter
- dodatnih zahtev banke.

Pred sprejemom odločitve mora podjetje ceno bančnega posojila primerjati s povprečno ceno vseh virov finančne strukture podjetja.

3.3 Presoja kreditne sposobnosti kreditojemalca

Pri vsakem kreditiranju prevzame banka tveganje, da ji jemalec kredita le-tega ne bo vrnil v roku ali ga sploh ne bo vrnil. Tveganju pri kreditiranju pravimo kreditno tveganje. Banka mora torej računati z možnostjo izpada pri vračanju kredita in plačilu aktivnih obresti. Na to mora računati občasno ali celo trajno (Dimovski 1996, 54). Pri občasnem izpadu bo prizadeta likvidnost banke, pri trajnem pa tudi premoženje, s katerim banka razpolaga. Za preprečitev rizikov sprejemajo banke posebne ukrepe, ki so znani pod skupnim nazivom zavarovanje kredita. Banke zmanjšujejo kreditno tveganje z analizo kreditne sposobnosti posojilojemalcev ter glede na velikost tveganja določijo višino obrestne mere in oblikujejo rezervacije (Dimovski 1996, 55). Pod zavarovanje kredita štejemo predvsem presojo kreditne sposobnosti, limitiranje kredita, nadziranje kredita in razna realna zavarovanja.

Presoja kreditne sposobnosti posojilojemalca (podjetja) je namenjena zavarovanju kredita, torej temu, da se zagotovi vračilo kredita ob roku njegove zapadlosti. Presoja kreditne sposobnosti se opravlja po bilančnih in drugih kazalnikih. V nekaterih sodobnih bankah se danes preverja tudi ustreznost postavk finančnega načrta posojilojemalca s sestavljanjem posebne načrtovane bilance. Če odstopajo pomembnejše postavke (npr. zaloge, terjatve in dolgovi) tako sestavljene bilance od dejanske bilance, to kaže na uporabo nerealnih postavk pri sestavljanju finančnega načrta v podjetju posojilojemalca. Zaradi tega je tudi realizacija takšnega finančnega načrta vprašljiva. Izhodišča pri postavitvi kreditne politike so:

- vrste kreditov, ponudba banke;
- vrste komitentov;
- omejitve za posamezne komitente, povezane osebe;
- omejitve za gospodarska in geografska področja (npr. 10 odstotne vrednosti portfelja);
- omejitve glede koncentracij (npr. skupni znesek vseh povezanih oseb);
- omejitve glede ročnosti oziroma zapadlosti (za posamezne vrste komitentov in globalno);
- cena kreditov (obrestne mere za mala, srednja in velika podjetja);
- oblike in kriteriji zavarovanja terjatev (sprejemljivost oblik zavarovanja);
- finančni kriteriji (pogostost poročil);
- vloga kreditnega odbora oziroma komisije;

- postopki za pregled portfelja (redni pregledi, kontrole);
- interna merila za razvrščanje in postopki ter
- pogostost pregleda politike.

Kreditna sposobnost kreditojemalca je odvisna tudi od njegovih prihodkov in s tem v povezavi od njegovega dobička ali dohodka, zato so pri presoji kreditne sposobnosti pomembni še bilanca stanja, izkaz uspeha, dosedanji kreditni status, finančni plan, ocena prihodkov in možnost vračanja kredita kreditojemalca (Dimovski 1996, 44).

3.4 Pomen kreditiranja za gospodarstvo

Ugodnejša posojila gospodarstvu so poleg ugodnejših posojil prebivalstvu drugi pomemben dejavnik za povečanje gospodarske aktivnosti. S pomočjo teh posojil lahko podjetja financirajo svojo investicijsko dejavnost. Investicije pa so zelo pomemben dejavnik za povečanje količine kapitala v določenem podjetju ter pomemben dejavnik gospodarske aktivnosti in gospodarske rasti. Celotne investicije v neki državi bi lahko razdelili na poslovne fiksne investicije, kot so: tovarniške zgradbe in oprema, stanovanjske investicije ter zaloge v podjetjih. Zanimiva je povezava med investicijami na eni strani ter bruto realnim domačim proizvodom in realno obrestno mero na drugi, ki privede do naslednjih ugotovitev (Senjur 1993, 31- 42):

Investicije so *pozitivno povezane z realnim BDP*. Višji družbeni proizvod spodbuja podjetja, da investirajo v nove objekte in opremo. Tudi družine hočejo povečati svoje stanovanjske površine, podjetja pa količino preskrbovalnih zalog. Zaradi teh razlogov povečanje družbenega proizvoda spodbuja dodatne investicije.

Investicije so *negativno povezane z realno obrestno mero*. Ko realni stroški uporabe objektov in opreme porastejo, jih podjetja nadomeščajo z drugimi inputi, posebno z delom. Ko se realna najemna cena stanovanj dvigne, družine nadomeščajo porabo stanovanjskih storitev z drugimi oblikami porabe. Ko realni stroški zalog porastejo, podjetja skušajo znižati svojo količino zalog. Nesporna je ugotovitev, da višje obrestne mere prek manjšega zadolževanja potiskajo investicije navzdol.

Povečevanje deleža investicij v BDP kot sredstvo pospeševanja gospodarske rasti ima tudi svoje meje, zato je pomembno najti optimalen obseg investiranja v gospodarstvu in pri tem optimalnem obsegu investiranja doseči čimvečjo učinkovitost investiranja.



4 TVEGANJE LEASINGODAJALCA

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

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

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

Finančne institucije (tudi leasing hiše) lahko k upravljanju s tveganji pristopijo na tri načine (Ribnikar 1994, 15):

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

Dokument Temeljna načela za učinkovit bančni nadzor⁹ poleg kreditnega tveganja, ki ga bom v nadaljevanju podrobneje opisala, opredeljuje tudi druge vrste tveganj, ki nastajajo pri opravljanju finančnih posrednikov (med drugim tudi leasing hiš), in sicer:

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

Dejstvo je, da se vsaka institucija, ki opravlja finančne posle, srečuje z vsemi navedenimi vrstami tveganj, razlika je le v intenziteti le-teh. Posamezna tveganja so v praksi med seboj povezana in se prepletajo. Le redko posamezno tveganje nastopi povsem samostojno. Pri obvladovanju tveganj je leasing hiša poleg kreditnega tveganja v večji meri izpostavljena še likvidnostnemu tveganju, tveganju spremembe obrestne mere in tečajnemu tveganju.

4.1 Kreditno tveganje

Kreditno tveganje je najstarejša oblika tveganja na finančnih trgih. Če kredit opredelimo kot vračilo pričakovane vsote denarnih prejemkov v nekem določenem obdobju, predstavlja kreditno tveganje verjetnost, da pričakovanja ne bodo izpolnjena (Harrington 1993, 111). Pravilno ocenjeno kreditno tveganje leasingodajalca je nedvomno najpomembnejši element pri sklepanju posla. V primeru likvidnosti in solventnosti podjetja v prihodnosti oziroma v pogodbenem obdobju ter pripravljenosti, da plača pogodbene obveznosti, se zdi nekaj ostalih vrst tveganj precej manj pomembnih. V takšnem primeru bo leasingojemalec zmožen poravnati svoje obveznosti iz pogodbe, ne glede na to, kaj se bo zgodilo s predmetom leasinga.

Kreditno tveganje lahko opredelimo kot sedanjo vrednost še nezapadlih leasing obrokov, zmanjšano za vrednost predmeta, danega v leasing (tu štejemo tudi morebitna zavarovanja). V praksi je ta znesek težko natančno določiti, saj je tržna vrednost predmeta leasinga le približno ocenjena.

⁹ Avtor dokumenta Temeljna načela za učinkovit bančni nadzor je Bazelski odbor za nadzor bank, ki je bil ustanovljen leta 1975. Odbor so ustanovili guvernerji skupine desetih gospodarsko najrazvitejših držav.

Izoblikovana politika aktivnega upravljanja s kreditnim tveganjem je za leasing hišo izredno pomembna. Ta naj bi zajemala sprotno spremljanje odprtih terjatev leasingojemalca, ugodnosti v primeru predplačila, zamudne obresti ter politiko izterjave terjatev. Pri tem je pomembno poudariti, da prestroga politika upravljanja s kreditnim tveganjem zmanjšuje konkurenčnost leasing hiše, saj lahko le-ta zaradi nje izgubi določen del strank. Po drugi strani pa preveč sproščena politika zvišuje stopnjo kreditnega tveganja (Harrington 1993, 112). Predpogoj upravljanja in izoblikovanja politike upravljanja s kreditnim tveganjem je merjenje kreditnega tveganja. Poglejmo, kako se tega lotevajo najboljše tuje banke.

4.2 Merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja

Merjenje kreditnega tveganja je podrejeno trem glavnim komponentam:

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

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

Med drugim je potrebno vedeti, da statistično obračunana pričakovana izguba finančne institucije ni mišljena kot neko kreditno ovrednoteno tveganje, temveč kot strošek upravljanja tega tveganja, ki bremeni dobiček finančne institucije oziroma obrestno maržo. Resnično kreditno tveganje v tem primeru je tveganje, da bodo dejanske izgube iz naslova nevrnjenih posojil višje od pričakovanih.

Ključne komponente politike upravljanja kreditnega tveganja v leasing hišah so ocena bonitete potencialnega leasingojemalca, spremljanje plačevanja obrokov leasinga ter nenazadnje določitev ustreznega zavarovanja.

4.3 Zavarovanje kreditnega tveganja

Namen zavarovanja je predvsem dodatna spodbuda leasingojemalca, da poravna obveznosti, ko le-te zapadejo. Gre zgolj za zmanjševanje tveganja. Finančna institucija se bo poplačala z unovčitvijo zastavljenih sredstev le v primeru, če dolg ne bo vrnjen. Podobno kot poslovne banke se tudi leasing hiše pred kreditnim tveganjem zavarujejo s čimboljšo analizo plačilne sposobnosti leasingojemalca, posebnimi omejitvenimi določili v pogodbi o leasingu in z dodatnim zavarovanjem, čeprav je pri leasingu poslu že sam predmet leasinga glavno zavarovanje.

Pred sklenitvijo leasing pogodbe zahteva leasing hiša od leasingojemalca določeno dokumentacijo, na osnovi katere lahko analizira njegovo boniteto. Preverjanje bonitete je pri leasingu poslu ključnega pomena, saj na ta način ugotovimo finančno sposobnost in disciplino potencialnega leasingojemalca. Leasing hiše sklepajo posle z različnimi pravnoorganizacijskimi oblikami komitentov (fizične ali pravne osebe, samostojni podjetniki, drugi poklici (zdravniki, odvetniki, športniki, samostojni kulturni delavci, ...).

Leasing hiša se poleg analize plačilne sposobnosti leasingojemalca pred neplačevanjem obveznosti po leasingu pogodbi še dodatno zavaruje. V praksi se največkrat poslužuje zavarovanj, kot so: znesek lastnih plačil ob sklenitvi pogodbe, poroštvo, menica, garancija povratnega odkupa, določila pogodbe o leasingu, zavarovanje predmeta leasinga idr. Našteta zavarovanja bom podrobneje predstavila:

- *Lastni znesek plačil ob sklenitvi pogodbe* je eden izmed načinov zmanjševanja kreditnega tveganja, je lastna udeležba leasingojemalca pri financiranju nakupa predmeta leasinga. Leasing hiša je le izjemoma pripravljena financirati celotno vrednost predmeta leasinga, zato od leasingojemalca običajno zahteva določeno soudeležbo. Kreditno tveganje se znižuje s povečanjem višine lastne udeležbe leasingojemalca, saj se razlika med sedanjo vrednostjo še nezapadlih leasing obrokov in vrednostjo predmeta leasinga zmanjšuje ali je celo negativna, kar za leasingodajalca pomeni, da tveganja praktično ni. Toda kljub visoki lastni udeležbi se leasingodajalec lahko odloči, da možnemu leasingojemalcu predmeta ne bo financiral.

- *Poroštvo* je posebna oblika osebnega zavarovanja, ki je vezano na osebo (lahko je pravna oseba, samostojni podjetnik ali pa fizična oseba) poroka¹⁰. Poroštvo tako predstavlja utrditev neke obveznosti, saj sta v razmerju do upnika dva dolžnika - leasingojemalec in porok. Porok s posebno izjavo (v pisni obliki) pristopa kot porok in plačnik ter solidarno jamči za vračilo zneska, ki si ga je sposodil leasingojemalec. Učinkovitost poroštva je seveda odvisna od plačilne sposobnosti poroka. Pri tem se zdi smiselno opozoriti na dejstvo, da porokova obveznost glede na zakonsko opredelitev poroštva ni samostojna obveznost, temveč je akcesorna v razmerju do zavarovane obveznosti. Brez glavne obveznosti poroštvo ne more nastati niti ne more obstati veljavno. Ta oblika zmanjševanja kreditnega tveganja je v praksi velikokrat prisotna.
- *Menica* je bila do nedavnega najpomembnejši razvit plačilni in kreditni instrument. Nastanek menice sega že v srednji vek. Sestavne dele menice, pravice in dolžnosti meničnih zavezancev ter način uveljavljanja pravic določa Zakon o menici. Kot instrument zavarovanja terjatve se v poslovni praksi uporablja bianco menica, kjer je na meničnem blanketu le podpis dolžnika, hkrati pa je upniku dano pooblastilo, da ga izpolni z vsemi bistvenimi elementi in uporabi v svojo korist. Ob predložitvi v plačilo mora biti menica opremljena z vsemi bistvenimi sestavinami. Neizpolnjene menične elemente vpiše naknadno v pooblastilo za izpolnitev menice menični upnik. Menica je učinkovit instrument zavarovanja le v primeru, ko je izdajatelj menice prvovrsten komitent, v nasprotnem primeru je potrebno terjatev zavarovati še z drugimi oblikami zavarovanj.
- *Garancija povratnega odkupa* je obveza dobavitelja predmeta leasinga, da bo v primeru, da leasing hiša predmet leasinga odvzame leasingojemalcu, ta predmet odkupil od leasing hiše po vnaprej dogovorjenih pogojih. Če leasingojemalec tudi po odvzemu ne poravna svojih zapadlih obveznosti, leasing hiša proda predmet leasinga na trgu. Ker pa leasing hiša ni prodajalec predmeta leasinga in mu prodaja samo še povečuje obseg njegovega dela, se največkrat dogovori s prvotnim prodajalcem tega predmeta, da ga odkupi nazaj. Cena, po kateri ga odkupi, je dogovorjena že ob prodaji oziroma sklenitvi pogodbe o leasingu in je največkrat določena s preostankom vrednosti predmeta¹¹ v skladu z odplačilnim

¹⁰ Porok je oseba, ki se zavezuje, da bo plačal določen znesek, če leasingojemalec ne bo izpolnil svoje pogodbene obveznosti, in s tem nadomestil škodo, ki bi v tem primeru nastala.

¹¹ Preostanek vrednosti ni nujno enak tržni vrednosti predmeta leasinga, kajti odvisen je od pologa, ki ga leasingojemalec plača ob sklenitvi pogodbe. Le-ta je večji od morebitne izgube. vrednosti predmeta in višine leasing obroka, ki še dodatno znižuje vrednost neodplačane glavnice.

načrtom v pogodbi o leasingu. V slovenski praksi velja, da se o višini morebitnega povratnega odkupa dogovorita dobavitelj (prodajalec) in leasing hiša že ob sklepanju leasing pogodbe. Dogovor je zelo enostaven. V primeru neplačevanja obveznosti s strani leasingojemalca se predmet leasinga odvzame in proda dobavitelju po ceni v višini neodplačane glavnice tega predmeta ali po kakšni drugi vnaprej dogovorjeni ceni. Dobavitelj odvzet predmet vedno odkupi po ceni, ki je nekoliko nižja od tržne vrednosti, nato pa ta predmet z določenim dobičkom proda.

4.4 Izterjava dolga v primeru plačilne nediscipline

Pri plačilni nesposobnosti (nesolventnosti) dolžnika na začetku ni bistvenih razlik med posojilom in finančnim leasingom. Primarna izterjava pri obeh sloni na unovčevanju zavarovanj, ki temeljijo na likvidnostnih zahtevkih. Pri tem gre za unovčevanje osebnih in poroštvenih menic, bančnih garancij, zavarovalnih vsot pri zavarovalnicah, osebnih in podjetniških subsidiarnih poroštev, zastavnih pravic na vrednostnih papirjih, pri bankah tudi pobot finančnih sredstev na poslovnih računih.

Drugače je pri finalni izterjavi. Pri leasingu se vroči razdrtje pogodbe in odvzame (posest) predmeta leasinga, celotni dolg pa se poplača iz kupnine ob njegovi prodaji (na prostem trgu rabljenih dobrin, na organiziranih dražbah za nepremičnine). V primeru, da je sredstev premalo, se ostanek dolga terja preko sodišča.

Primerjalno sta pri bančnih posojilih izvršba in rubež možna, kadar gre za posojila, zavarovana s hipoteko, sicer za posojila posojiljemalec posredno vedno odgovarja s celotnim premoženjem, kar pri leasingu ni potrebno, če leasingojemalec brez zapletov vrne predmet leasinga leasingojemalcu.

5 OSNOVNE RAZLIKE MED OBEMA OBLIKAMA FINANCIRANJA

5.1 Neposredni udeleženci v posameznem poslu

Pomembna razlika med posojilom in leasingom je v povezanosti partnerjev, ki so neposredno vključeni v posamezen posel. Posojilojemalec se sreča s posojilodajalcem - banko in dobaviteljem praviloma ločeno, nastopa pa kot kupec ter uporabnik hkrati. Pri leasingu so v posamezni posel od vsega začetka vključeni vsi trije udeleženi partnerji z ločenimi funkcijami; dobavitelj kot prodajalec, leasingodajalec kot kupec in leasingojemalec kot uporabnik, kajti kupnino za predmet leasinga leasingodajalec neposredno nakaže dobavitelju.

V izjemnih primerih se lahko leasingojemalec pojavlja tudi kot dobavitelj. Pri tem govorimo o že opisani sale and lease back transakciji.

5.2 Prilagodljivost posameznik oblik financiranja

Glede dostopnosti ene ali druge oblike financiranja velja omeniti, da so banke pri posojilnih pogojih tako ali drugače vezane na zelo restriktivno (omejevalno) zakonodajo ter stalen nadzor centralne banke, kar naj bi zagotovilo stabilnost in varnost vseh udeležencev na kapitalskih trgih. Posojiljemalci morajo zato najprej izkazati dobro poslovno in finančno boniteto, kot pogoj odobritve pa ponuditi možnost primernega zavarovanja posojila, ki za banko predstavlja ustrezno podlago za pozitivno odločitev.

Leasing hiše so v nasprotju z bankami običajne družbe, katerih poslovanje ni pod tovrstnim nadzorom, zato so pri svoji poslovni politiki lahko veliko bolj prilagodljive, tudi zaradi temeljnega zavarovanja terjatev - pravno lastništvo predmeta leasinga - in zato lahko leasing dobijo tudi kreditno manj sposobne stranke. Višina odobrenega zneska financiranja pri leasingu je višja kot pri namenskem posojilu. Leasing je pogosto največkrat tudi edina oblika dolgoročnega financiranja za nova podjetja. Poleg tega naj bi bil postopek odobritve in izvedbe pri pridobivanju leasinga v splošnem praviloma hitrejši ter enostavnejši kot pri posojilu, potrebnih je tudi manj zavarovanj. Ti postopki so bolj kompleksni le pri financiranju nepremičnin, kjer želijo imeti leasing hiše, ki postanejo lastniki, jasne lastninsko - pravne odnose.

5.3 Pogodbeni stroški, obresti

Stroški, ki se nanašajo na pridobitev finančnih virov in obravnavanih oblik financiranja, se razlikujejo po specifikaciji in višini. Tako banke kot leasing hiše praviloma zaračunavajo stroške odobritve, prve pa pogosto zaračunavajo še stroške rezervacije sredstev, ki se plačujejo od neizkoriščenega zneska. Za nekatere banke je značilno, da obračunajo tudi stroške vodenja oziroma spremljanja kredita, ki navadno zapadejo enkrat letno. Občutne stroške pa predstavljajo stroški zavarovanja financiranja

v obliki zavarovanja posojila pri zavarovalnici, hipotekarnih zavarovanj, garancij in drugo. Pri leasingu zaradi temeljnega zavarovanja večina teh stroškov odpade. Se pa pri leasing podjetjih pojavljajo nekateri drugi stroški, ki jih pri bankah večinoma ni. To so stroški prenosa pravnega lastništva po pretečeni dobi financiranja, ki so bolj izraziti pri nepremičninah. Stroški obveznega premoženjskega zavarovanja predmeta so v primeru, ko gre za višje zneske (financiranje opreme, nepremičnine), prisotni pri obeh. Pri leasing podjetjih se pojavlja kot bremenitev podjetja oziroma fizične osebe tudi DDV na obresti, česar pri bankah ne zasledimo. Za fizične osebe je to v celoti strošek, podjetje si ta davek lahko na osnovi 1. odstavka 40. člena Zakona o DDV poračuna z vstopnim davkom. Fizične osebe morajo biti pozorne v primeru kreditiranja pri banki na plačilo interkalarnih obresti¹², tega pa pri leasingu ni.

Višine zgoraj navedenih stroškov se razlikujejo tako med isto - kot raznovrstnimi ponudniki financiranja, zato je za pravilno presojo ugodnosti potrebno upoštevati še obrestno mero, na podlagi katere so izračunani obroki, končno pa tudi skupno efektivno obrestno mero (EOM)¹³ kot merilo celotne cene financiranja. Objava EOM je na osnovi Zakona o potrošniških kreditih obvezna le za ponudbe, vezane na fizične osebe, v 18a členu pa govori še o dodatni omejitvi:

»Če je dajalec kredita oseba, ki ni banka ali hranilnica po določbah Zakona o bančništvu (Uradni list RS 2003, 110), lahko znaša efektivna obrestna mera na dan sklenitve pogodbe največ 200 odstotkov zadnje objavljene povprečne efektivne obrestne mere, ki jo uporabljajo banke in hranilnice v skladu z Zakonom o bančništvu.«

Obrestne mere so pri leasing storitvah največkrat vezane na EURIBOR (European-intrr-bank-offered-rate) - mednarodno ponderirano obrestno mero, ki se oblikuje na evropskem medbančnem trgu. Osnovni predpogoj za uporabo takšnega izračunavanja obrestnih mer je devizna klavzula, vezana na evro. Zaradi tržnih oscilacij se pri slednjem pojavlja precej večje obrestno in valutno tveganje, kar pa kljub trenutni cenovni privlačnosti dolgoročno predstavlja manj ustrezen način financiranja. Na trgu lahko najdemo ponudbo fiksnih obrestnih mer, ki so zaradi vključitve premije za obrestno tveganje, ki se nanaša na refinanciranje tako bank kot leasing podjetij, občutno višje in cenovno manj ugodne. Zaradi pritiska konkurence, ponudnikov različnih oblik dolgoročnejših virov financiranja, zlasti leasinga, v zadnjem času tudi banke vedno bolj ponujajo takšna posojila, ki se preračunavajo po deviznih tečajih.

¹² Interkalarne obresti so obresti za čas črpanja kredita do prenosa tega v odplačilo.

¹³ Efektivna obrestna mera so skupni stroški kredita, izraženi kot letni odstotek odobrenega zneska kredita.

5.4 Prednosti in pomanjkljivosti leasinga pred kreditom

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

Poleg že omenjenih prednosti si pogledjmo še druge možne prednosti, ki jih nudi leasing oziroma vzroke, zakaj se stranka lahko odloči za leasing:

- Leasing lahko stoodstotno financira naložbo, medtem ko posojilo ponavadi ne pokriva del skupnih stroškov naložbe.
- Leasing omogoča hitro in enostavno izpeljavo posla, še posebej zato, ker leasingodajalec obdrži lastninsko pravico do predmeta leasinga, da lažje rešuje nastale probleme ter ima pred tem relativno varen in močen položaj.
- Pomembna prednost leasinga za leasingojemalca je povečanje njegove likvidnosti, saj tako financiranje omogoča daljši rok vračila v primerjavi s kreditnim financiranjem (ne velja za stanovanjsko financiranje). To običajno pomeni, da so leasing obroki nižji in bolj usklajeni z amortiziranjem predmeta leasinga, kar se posledično kaže v nižjih likvidnostnih obremenitvah.
- Finančni leasing pravnim osebam zmanjšuje davčno osnovo, saj predstavlja leasing obrok strošek v celoti. Delno se izkazuje kot amortizacija, delno kot strošek financiranja.
- Leasing obroki so vnaprej določeni in se običajno ne spreminjajo. Spremenijo se le v primeru spremembe obrestne mere EURIBOR za več kot 0,2 odstotni točki. Obroki so večinoma vezani na tuje valute (predvsem EUR in CHF), s tem se zmanjšuje inflacijsko tveganje, leasingojemalcem pa omogoča dokaj natančno načrtovanje stroškov. Z uvedbo evra v Sloveniji (01.01.2007) bo poslovanje še enostavnejše, saj obrokov ne bo potrebno preračunavati nazaj v tolarje.
- Z leasingom si posamezniki in podjetja ne zmanjšujejo svoje kreditne sposobnosti. Pri fizičnih osebah se obrok ne evidentira kot odbitek od plače, s tem pa se tudi formalno ohranja plačilna sposobnost iz naslova mesečnega dohodka.
- Leasingodajalci leasingojemalcu zagotavljajo dodatno varnost pri nakupu nepremičnin, saj nudijo strokovno podporo pri preverjanju in določanju poštene tržne cene, kakor tudi strokovno pravno pomoč.

Osnovne razlike med oblikama financiranja

- Zahtevano razmerje med zavarovanjem predmeta leasinga in višino odobrenih sredstev za leasing je nižje, kot je navada pri običajnih kreditih, zavarovanih z nepremičnim premoženjem.
- Leasing nudi določene prednosti pri finančnem poročanju. Če je leasing opredeljen kot poslovni leasing za namene finančnega poročanja, se niti sredstvo niti obveznost do vira sredstva ne vodi v bilanci stanja leasingojemalca. Edini stroški, povezani z leasingom, ki se pojavljajo v izkazu uspeha, so leasing obroki (ni stroška amortizacije). Mnogi uporabljajo leasing za uravnavanje ciljne strukture kapitala podjetja, to je razmerje med lastniškim in dolžniškim delom kapitala.
- Pomembna je zaščita pred tehnološkim zastaranjem in zmanjševanje poslovnega tveganja brez finančne obveznosti v vrednosti celotne investicije (operativni leasing).
- Ukrep pri neplačevanju leasing obrov je vračilo/odvzem predmeta leasinga. Pri kreditu banka običajno poseže tudi po drugih oblikah zavarovanja (menica, osebno premoženje, premično/nepremično premoženje podjetja, terjatve podjetja do tretjih oseb,...).
- Mnoga večja in donosna podjetja uporabljajo leasing kot sredstvo, ki jim omogoča zaobiti različne omejitve že sprejetih proračunov sredstev za kapitalske naložbe. Ko so enkrat sredstva za kapitalske naložbe že potrjena, je njihovo spreminjanje tako po obsegu kot vsebini izredno dolg in težak proces, če že ne skoraj nemogoč. Tako lahko podjetje, namesto da kupi novo opremo, kar se financira iz načrtovanih sredstev za kapitalske naložbe, opremo enostavno vzame v leasing in za njeno uporabo plačuje obroke iz načrtovanih sredstev za tekoče potrebe.
- Začetek odplačevanja in višina leasing obrov se prav tako lahko prilagodi naravi proizvodnega procesa ter načelu pay as you earn. To pomeni, da stroške, ki jih sredstvo zahteva, poravnamo skladno z ustvarjanjem prihodka prav s tem sredstvom, ki se tako rekoč sam odplačuje.
- Zaradi vedno večje konkurence med leasing hišami v Sloveniji je cena dolgoročnega najema vsaj tako ugodna kot kreditiranje preko poslovnih bank.

Leasing ima tudi določene *pomanjkljivosti*, kot so:

- Kot največja pomanjkljivost se pokaže cena, saj je običajno nekoliko dražji od posojil.

- Leasingodajalec lahko izkorišča svoj prednostni položaj na trgu.
- V primeru možnosti in kasnejše odločitve leasingojemalca za odkup predmeta leasinga po preteku prvotnega pogodbenega obdobja lahko leasing vpliva na slabo nadomeščanje osnovnih sredstev z novimi, sodobnejšimi.
- Leasingojemalec običajno nima možnosti izboljšave sredstev, vzetih v leasing brez privolitve leasingodajalca.
- Za posojila je mogoča daljša doba vračanja (do 30 let - za fizične osebe, mlajše od 45 let) pri leasingu le izjemoma več kot 25 let.
- Visoki stroški prenosa pravnega lastništva po pretečeni dobi financiranja v primeru financiranja nepremičnin.

Največja pomanjkljivost leasinga je v tem, da je nekoliko dražji od posojila, vendar se razmere na trgu zelo hitro spreminjajo, tako da je vredno pretehtati več ponudb tako leasinga kot posojila. Predvsem fizične osebe pogosto moti, da predmet financiranja pri leasingu ni njihova last. V primeru nakupa nepremičnin to pomeni, da leasingojemalec pogosto nima možnosti večjih sprememb in prenov na nepremičnini brez privolitve leasingodajalca.



6 VREDNOSTNA PRIMERJAVA

Investiranje (vlaganje, naložbenje) denarja v različne oblike sredstev podjetja (stalna in gibljiva sredstva) ali različne naložbe zunaj podjetja (finančne naložbe) so sestavni del poslovnih odločitev. Nepremišljeno investiranje ne le, da ne daje pričakovanih rezultatov, temveč lahko s porabo denarja, pridobljenega iz lastnih ali tujih virov financiranja, tudi ogrozi tekoče poslovanje podjetja in razvoj ter celo obstoj podjetja.

Preden pristopimo k investiranju, moramo odgovoriti na naslednja bistvena vprašanja financiranja naložbe:

- Zakaj potrebujemo denar in koliko?
- Kakšna je preskrba denarja, njegova cena in rok razpoložljivost?
- Kakšen obseg in razpoložljivost denarnega donosa pričakujemo?
- Kakšna so tveganja, da denarni donos naložbe ne bo dosežen?
- Ali si glede na pričakovani denarni donos naložbe lahko privoščimo preskrbo po določeni ceni in roku razpoložljivosti?

Če je odgovor na postavljena vprašanja negativen, je treba naložbo odložiti ali od nje odstopiti. Oblikovanje in sprejemanje odločitev o investiranju temelji na razumevanju med donosom (dobičkom, pozitivnim denarnim tokom) in tveganjem posamezne investicije (naložbe) ter likvidnostjo sredstev (Rebernik in Repovž 2000, 98-99).

6.1 Primer izračuna za podjetje Robot d.o.o.

V nadaljevanju bom na konkretnem primeru prikazala vrednostno primerjavo financiranja z bančnim posojilom in leasingom. Podatki, ki so predstavljeni, temeljijo na izmišljenem primeru podjetja. Ponudbe so pridobljene na osnovi povpraševanja pri NLB d.d. Ljubljana in NLB Leasing Velenje d.o.o.. Ponudbe so informativne narave in neobvezujoče.

Za lažjo primerjavo sem izbrala izmišljeno podjetje Robot d.o.o. Ljubljana, ki je na osnovi bilančnih podatkov razvrščeno v B bonitetni razred in ima že dobro poslovno sodelovanje, tako z banko kot leasing hišo. Na osnovi teh podatkov so določeni višina obrestne mere, stroški in način zavarovanja.

Podjetje pri svojem poslovanju potrebuje stroj, katerega nabavna vrednost znaša 18.000.000,00 SIT (75.018,75 EUR), odplačati ga želijo v roku šestih let, delež lastnih sredstev znaša 3.000.000,00 SIT (12.503,07 EUR), ki se pri leasingu odražajo kot obvezen polog v višini 20 odstotkov lastnih sredstev, pri posojilu pa tako, da iščemo

posojilo samo v višini 15.000.000,00 SIT oziroma 62.594,00 EUR (izračunano po srednjem tečaju Banke Slovenije). Pri leasingu se za preračun uporablja prodajni podjetniški tečaj za EUR, zato prihaja že v začetni fazi do minimalne razlike pri višini najetih sredstev financiranja. Za lažjo primerjavo sem pripravila tabelarni pregled izračunov v evrih, podatki so črpani iz dejanskih izračunov, pridobljenih na osnovi povpraševanja pri NLB d.d. Ljubljana in NLB Leasing Velenje d.o.o. in so razvidni iz Priloge 1 in Priloge 2.

Tabela 6.1 Primerjava med bančnim posojilom in finančnim leasingom

Podatki	LEASING	POSOJILO
Bruto vrednost financiranja	75.018,75	62.594,00
Lastna udeležba (20%)	12.503,07	0
Neto vrednost financiranja	62.515,68	62.594,00
Obrestna mera	6 mesečni euribor + 2,3 p.a	6 mesečni euribor + 3,0 p.a
Mesečni obrok	1.036,69	1.099,16 ¹⁵
Stroški obdelave, priprave in izvedbe pogodbe	375,02	500,70
Stroški zavarovanja	0	332,30
Skupaj stroški	375,02	833,00
Stroški DDV na obresti ¹⁶	2.425,20	0
Skupaj plačila po obrokih	74.641,68	75.229,48
Skupaj plačila po pogodbi	75.016,70	76.062,48
Razlika	1.045,48	
EOM	7,92%	7,47%

Vir: NLB d.d. Ljubljana in NLB Leasing Velenje d.o.o., 2006.

Primerjava med obema oblikama pokaže, da ima vsaka svoje prednosti. Pri bančnem posojilu nimamo lastne udeležbe kot pri leasingu, kar lahko v začetku predstavlja breme za leasingojemalca, saj na začetku običajno potrebujemo največ sredstev. Pri leasingu so začetni obroki nekoliko nižji kot pri bančnem posojilu, ob koncu odplačilne dobe pride do preobrata in so obroki kredita nekoliko manjši, saj se znižuje vrednost obresti (Priloga 1). Tudi glede zavarovanja imata vsaka svojo posebnost. Pri leasingu je leasingojemalec takoj lastnik predmeta leasinga in zato ni stroškov dodatnih zavarovanj. V primeru podjetja Robot d.o.o. iz Ljubljane bi morali glede na višino zneska najetje kredita pri banki zavarovati z novo nepremičnino, saj je zahtevano razmerje 1:2 za komitente z B bonitetno oceno. S tem so povezani stroški

¹⁵ Mesečni obrok se spreminja.

¹⁶ Začetni strošek, ki si ga lahko stranka poračuna z vstopnim davkom.

notarskih storitev in vpis v zemljiško knjigo, kar v predstavljenem primeru znaša 332,30 EUR. V primeru, da podjetje nima na razpolago ustrezne nepremičnine, se išče ustrezna oblika zavarovanja v premičninah ali depozitih. Poleg osnovnega zavarovanja, banka zahteva še dodatna zavarovanja kot so: blanco podpisane menice z menično izjavo in pooblastilom za unovčenje, pobot na poslovnem računu, zastava vrednostnih papirjev, zastava primernih terjatev ter morebitne druge opcije. Koriščenje kredita je strogo namensko, kar pomeni, da se sredstva na osnovi prejetega predračuna dobavitelja, podpisane pogodbe in urejenih zavarovanj, nakažejo dobavitelju, enako je pri financiranju z leasingom.

Pri financiranju z leasingom odpadejo stroški povezani z zavarovanjem, saj osnovno zavarovanje pomeni že sam predmet leasinga. Kot dodatno jamstvo za pravočasno plačilo bi moralo podjetje Robot d.o.o. predložiti ustrezno število menic z menično izjavo in pooblastilom za unovčenje. Leasing obroki so znani že ob sklenitvi pogodbe in so enaki skozi celotno dobo financiranja; spremenijo se le v primeru, če se spremeni indeks euribor za več kot 0,2 odstotni točki. Pri financiranju z leasingom opazimo stroške plačila DDV na obresti, kar predstavlja strošek samo v začetni fazi in samo kratkoročno vpliva na likvidnost pravne osebe, kajti v nadaljevanju si lahko pravna oseba na osnovi 1. odstavka 40. člena Zakona o DDV le-tega poročuna z vstopnim davkom. Če bi se za financiranje odločala fizična oseba, bi to pomenilo dodatne stroške pri financiranju z leasingom, kar pomeni, da je financiranje za fizične osebe res nekoliko dražje. Pri najemu kredita pri banki pa morajo biti pozorne na plačilo interkalarnih obresti, kar pri pravnih osebah odpade, saj se obresti pričnejo zaračunavati z dnem črpanja kredita.

Običajno je osnova za primerjavo posameznih ponudb za financiranje EOM, v kateri so poleg obrestne mere všteti vsi stroški, ki jih mora stranka plačati za pridobitev financiranja. V predstavljenem primeru ima velik vpliv na izračun EOM polog, ki predstavlja 17 odstotkov bruto vrednosti financiranja in ima posledično velik vpliv na izračun EOM. V sam izračun so zajeti tudi stroški plačila DDV, ki jih v predstavljenem primeru ne prikazujem kot strošek, saj si ga lahko podjetje kasneje obračuna z vstopnim DDV-jem.

Če bi se morala v imenu podjetja Robot d.o.o. odločiti za eno izmed predstavljenih oblik financiranja, bi se odločila za financiranje z leasingom, ker predstavljeni izračunu kažejo, da je cenejši. Poleg cene je zelo pomembno, da se financiranje opravi v najkrajšem času, saj bi z nakupom stroja nadomestili izgubo, da katere prihaja zaradi tehnološke zastarelosti obstoječega stroja.

Glede na to, da je leasing bolj prilagodljiva oblika financiranja kot bančni kredit, je direktna primerjava zelo težka. V vsaki leasing hiši se skladno s svojo politiko stranke obravnavajo individualno. Pogoji, pod katerimi se sklene pogodba, so odvisni od

vrednosti predmeta financiranja, bonitete leasingojemalca, morebitnega prejšnjega poslovnega sodelovanja in morebitnih dodatnih zavarovanj.

Pri bančnem posojilu je obrestna mera sestavljena iz nominalne obrestne mere za prvovrstne komitente Nove ljubljanske banke ter fiksnega pribitka. Obrestna mera se spreminja z vsakokratnim veljavnim sklepom o obrestnih merah in lahko posledično vpliva tudi na vrednost kredita v prihodnosti; višina pribitka se prilagaja posameznim strankam glede na njihovo oceno bonitete, sodelovanja z banko, glede na tržni položaj stranke, ponujena zavarovanja ter druge dejavnike.

Za posameznika ali podjetje je najbolj racionalno, da pri presoji posameznega vira financiranja uporablja osnovna orodja poslovnih financ, tako da izračuna neto sedanjo vrednost stroškov posameznega vira in njuni interni stopnji donosnosti. Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za leasing ali posojilo, so predvsem finančne narave. Mednje prištevamo stroške finančnih sredstev potrebnih za nakup opreme, pogoje leasinga, vrednost opreme ob koncu življenjske dobe, davčne učinke leasinga, stroške vzdrževanja, zavarovanja in drugo.

6.2 Metoda sedanje vrednosti denarnih tokov

Za primerjavo različnih finančnih možnosti (v našem primeru finančnega leasinga in posojila), katerih denarni tokovi nastopajo v različnih časovnih obdobjih, potrebujemo nekakšen skupni imenovalec, ki nam omogoči primerjavo teh stroškov na čim lažji način. Tak imenovalec je sedanja vrednost stroškov. Vse prihodnje denarne tokove preračunamo v sedanjo vrednost, kar omogoči, da jih izražene v enem časovnem obdobju lahko primerjamo (Emmery idr. 2004, 170-171).

Neto sedanjo vrednost izračunamo z naslednjo enačbo:

$$NVP = CF_0 + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

pri tem so:

- NPV neto sedanja vrednost;
- CF denarni tok ter
- r obrestna mera.

Leasing je ugodnejši način financiranja, ko je sedanja vrednost stroškov leasinga manjša od sedanje vrednosti stroškov posojila, v nasprotnem primeru je ugodnejši vir financiranja posojilo.

6.3 Metoda notranje stopnje donosa denarnih tokov

Pri odločanju za finančni leasing ali posojilo lahko za analizo uporabimo tudi metodo notranje stopnje donosa. Z njo se ocenjujejo primerljive dolgoročne naložbe.

Izračuna se kot donosnost naložbe, pri kateri je neto sedanja vrednost enaka nič. Metoda upošteva vse pričakovane denarne tokove projekta in je relativna mera (Emmery idr. 2004, 172-173).

Notranjo stopnjo donosa izračunamo z naslednjo enačbo:

$$CF_0 + \frac{CF_1}{(1 + IRR)} + \frac{CF_2}{(1 + IRR)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1 + IRR)^n} = 0$$

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

pri tem so:

- CF denarni tok;
- IRR notranja stopnja donosa ter
- t časovno obdobje.

Diskontna stopnja (IRR) predstavlja notranjo stopnjo donosa. Leasing je ugodnejši način financiranja, če je IRR toka stroškov leasinga manjša od primerljive stopnje toka stroškov posojila, v nasprotnem primeru je ugodnejše financiranje s posojilom.

6.4 Interkalarne obresti

Interkalarne obresti so obresti za čas črpanja kredita do prenosa tega v odplačilo. Predstavljajo dodaten strošek, na katerega mora biti pozoren kreditojemalec. Pogosto se pojavljajo pri investicijskih posojilih, ker jih posojilojemalci ne črpajo v enkratnem znesku, ampak v več zaporednih. Dinamika porabe posojila vpliva tudi na višino efektivne obrestne mere.

Strošek interkalarnih obresti pri večjih zneskih nikakor ni zanemarljiv. Problem za kreditojemalca predstavlja takojšnje plačilo interkalarnih obresti, kar v praksi pomeni, da se nakazani znesek zmanjša za znesek teh obresti. Bremenijo ga torej v obdobju, ko potrebuje največ likvidnih sredstev.

Za kreditojemalca je najugodnejše, če celoten kredit črpa takoj po odobritvi in to na zadnji dan v mesecu – saj je takrat znesek interkalarnih obresti najnižji.



7 SKLEP

Leasing predstavlja alternativno obliko financiranja premičnin in nepremičnin ter kot zunanja oblika financiranja v zadnjih letih precej pridobiva na pomenu, tako v svetu kot pri nas. K hitremu razvoju leasinga pri nas so pripomogli: hitrejša gospodarska rast in tehnološki razvoj, računovodski in davčni predpisi, skokovito investiranje v osnovna sredstva, predvsem v trgovske centre, padec obrestne mere ter primerljivost leasinga z bančnim kreditom. Po podatkih Evropskega leasinga, Evropskega združenja leasingodajalcev, je bilo v letu 2005 sklenjenih že za 270 bilijonov EUR novih pogodb, s tem pa je evropski leasing trg postal največji na svetu.

Poglavitna razlika med leasingom in kreditom je v tem, da je pri leasingu pravni lastnik predmeta leasinga leasingodajalec vse do trenutka odplačila vseh obveznosti do leasingodajalca. Pri kreditni pogodbi jemalec kredita postane takoj lastnik predmeta, katerega kupi na podlagi sredstev kredita. Zaradi tega obstaja pomembna razlika med leasingom in kreditom v načinu zavarovanja predmeta leasinga oziroma predmeta, kupljenega na podlagi kredita.

V splošnem še vedno velja, da je leasing nekoliko dražji od posojila, zato pa omogoča večjo prilagodljivost strankam. V svojem diplomskem delu sem na podlagi kvantitativne analize stroškov obeh oblik financiranja prišla do ugotovitve, da je lahko leasing v primeru financiranja pravne osebe in dobrega poslovnega sodelovanja nekoliko cenejši. Do tega preobrata je prišlo zaradi vse ostrejše konkurence na trgu, ki sili leasing hiše k zniževanju obrestnih mer ter močnega vpliva tujih leasing hiš, ki lahko vire za svoje financiranje najemajo ceneje v svoji matični državi, kjer so obrestne mere nižje. Vse to vpliva tudi na zmanjšanje dobička leasing hiš. Kljub temu so bili rezultati poslovanja leasing hiš v preteklem letu rekordni in pričakujem, da se bo tendenca rasti poslovanja nadaljevala še v prihodnjih letih predvsem na področju financiranja nepremičnin in operativnega leasinga.

Pri odločitvi, za katero od opisanih oblik financiranja se je primerneje odločiti, je potrebno pretehtati prednosti ter slabosti obeh oblik, želje in zmožnosti posameznika ter njegove preference in na osnovi tega iskati konkurenčne ponudbe na trgu. Le s takim pristopom je mogoče ugotoviti, kaj nekomu bolj ustreza in je zanj primernejše.

Odločitev o financiranju je vedno prepuščena posamezniku ali skupini posameznikov v podjetju, ki morajo na osnovi predstavljenih ponudb sprejeti odločitev o obliki financiranja. Zagotovo ima vsak opisan način financiranja svoje prednosti in slabosti, na strani odločevalcev pa je, da izberejo tisto, ki je v danem trenutku najprimernejša. V današnjem času to zagotovo ni samo cena opravljene storitve.



LITERATURA

- Berk, Aleš, Jožko Peterlin in Peter Ribarič. 2005. *Obvladovanje tveganja. Skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: Gospodarski vestnik
- Brealey, Richard, Stewart Myers. 2000. *Principles of Corporate Finance*. Boston: Irwin / Mc Graw - Hill.
- Brigham, F. Eugene, Louis C. Gapenski. 1996. *Intermediate Financial Management*. Orlando: The Dryden Press.
- Emmery, R. Douglas, John D. Finnerty in John D. Stowe. 2004. *Corporate financial management*. B.k.: Second Edition. Orlando: Prentice- Hall International.
- Grant, Richard, David Grant. 1992. *Asset Financing and Leasing Handbook*. New York: Woodhead - Faulkner.
- Gerbec, Franci, Borut Košir. 1999. *Pogodbe o leasingu*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Grilc, Peter. 1993. *Pravna narava pogodbe o leasingu*. Zbornik znanstvenih razprav – LIII. Univerza v Ljubljani: Pravna fakulteta.
- Harrington, Diana R. 1993. *Corporate Financial Analysis*. Decisions in a global environment. Boston: Irwin.
- Knez - Riedl, Jožica. 2000. *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Mitrović, Dušan. 2004. *Modeli vrednotenja za prvo množično vrednotenje nepremičnin*. Zbornik referatov. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Nemec Anica in Borut Košir. 2001. *Najem-leasing*. Ljubljana: Slovenski institut za revizijo.
- Petrovački, Katja. 2005. *Primerjava med finančnim leasingom in finančnim posojilom*. Diplomsko delo. Univerza v Ljubljani: Ekonomska fakulteta.
- Ribnikar, Ivan. 1994. *Denar, denarna politika in bančni sistem*. Ljubljana: Bančni vestnik.
- Rebernik, Miroslav, Leon Repovž. 2000. *Od ideje do denarja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Senjur, Marjan. 1993. *Gospodarska rast in razvojna ekonomika*. Teorije in politike gospodarske rasti in razvoja. Univerza v Ljubljani: Ekonomska fakulteta.
- Soper, Derek, Robert Munro in Cameron Ewen. 1993. *The leasing Handbook*. London: McGraw - Hill Book Company Europe.
- Van Horne, James C. 1992. *Financial Management and Policy*. Ninth Edition. B.k: Prentice - Hall International.

VIRI

- Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. 2005. Vstopna stran. <http://www.ajpes.si/> (15.10.2006).
- Banka Slovenije. 2006. Vstopna stran. http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/index/html (15.10.2006).

Literatura

- Baert, Marc. 2006. *Recording-breaking growth for European leasing in 2005*. http://www.leaseurope.org./pages/Statistic/PR_double%20Digit%20Growth.pdf (15.10.2006).
- Hladnik, Primož 2005. *Bančna šola NLB d.d.*. Interno gradivo NLB Leasing Ljubljana. *Informativni izračuni – pravne osebe in samostojni podjetniki*. NLB d.d.Ljubljana.2006. *Informativni izračuni*. NLB Leasing d.o.o. Velenje. 2006. Interno gradivo.
- Kranjec, Samo. 2004. *Združenje gre pod okrilje zbornice*. Ljubljana: Finance.
- Mednarodni računovodski standardi 2001 (MRS). 2002. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Nemanič, Katarina. 2005. *Prodaj in najemi nazaj*. Ljubljana: Delničar.
- Pivka Galun, Nataša. 2005. *Lizing alternativa kreditu*. Ljubljana: Kapital.
- Prusnik, Matjaž. 2004. *Promet, povezave z nepremičninami*. Ljubljana: Finance.
- Slovenski računovodski standardi. 2001. Uradni list RS, št. 107.
- Viršek, Damjan. 2005. *Nepremičnine so vse bolj "in"*. Ljubljana: Delo in dom.
- Zakon o davku na dodano vrednost. 2006. Uradni list RS, št. 25.
- Zakon o potrošniških kreditih. 2004. Uradni list RS, št. 77.
- Zakon o prometu nepremičnin. 1999. Uradni list RS št. 57.
- Zakon o spremembi in dopolnitvi zakona o davku na dodano vrednost. 2002. Uradni list RS, št. 67.
- Zakon o spremembi in dopolnitvi zakona o davku na promet nepremičnin.2002. Uradni list RS št. 67.

PRILOGE

Priloga 1 Izračun vrednosti bančnega kredita

Priloga 2 Izračun vrednosti financiranja z leasingom





Amortizacijski načrt

٤٤٤٤

Znesek kredita: 62.594,00
 Odplačilna doba: 72 mesecev
 Valuta: EUR
 Obrestna mera: 6,70 %
 Stroški odobritve: 833,00
 Efektivna obrestna mera: 7,47 %
 Datum sklepanja: 9.11.2006

Zap.št	Datum zapadlosti	Dni	Obrok	Obresti	Skupaj plačilo	Ostanek dolga
0	9.11.2006		0,00	0,00	0,00	62.594,00
1	30.11.2006	20	869,36	229,80	1.099,16	61.724,64
2	31.12.2006	31	869,36	351,24	1.220,60	60.855,28
3	31.1.2007	31	869,36	346,29	1.215,65	59.985,92
4	28.2.2007	28	869,36	308,31	1.177,67	59.116,56
5	31.3.2007	31	869,36	336,40	1.205,76	58.247,19
6	30.4.2007	30	869,36	320,76	1.190,12	57.377,83
7	31.5.2007	31	869,36	326,50	1.195,86	56.508,47
8	30.6.2007	30	869,36	311,18	1.180,54	55.639,11
9	31.7.2007	31	869,36	316,61	1.185,97	54.769,75
10	31.8.2007	31	869,36	311,66	1.181,02	53.900,39
11	30.9.2007	30	869,36	296,82	1.166,18	53.031,03
12	31.10.2007	31	869,36	301,77	1.171,13	52.161,67
13	30.11.2007	30	869,36	287,25	1.156,61	51.292,31
14	31.12.2007	31	869,36	291,87	1.161,24	50.422,94
15	31.1.2008	31	869,36	286,14	1.155,50	49.553,58
16	29.2.2008	29	869,36	263,07	1.132,43	48.684,22
17	31.3.2008	31	869,36	276,28	1.145,64	47.814,86
18	30.4.2008	30	869,36	262,59	1.131,95	46.945,50
19	31.5.2008	31	869,36	266,41	1.135,77	46.076,14
20	30.6.2008	30	869,36	253,04	1.122,40	45.206,78
21	31.7.2008	31	869,36	256,54	1.125,90	44.337,42
22	31.8.2008	31	869,36	251,61	1.120,97	43.468,06
23	30.9.2008	30	869,36	238,72	1.108,08	42.598,69
24	31.10.2008	31	869,36	241,74	1.111,10	41.729,33
25	30.11.2008	30	869,36	229,17	1.098,53	40.859,97
26	31.12.2008	31	869,36	231,87	1.101,24	39.990,61
27	31.1.2009	31	869,36	227,56	1.096,92	39.121,25
28	28.2.2009	28	869,36	201,07	1.070,43	38.251,89
29	31.3.2009	31	869,36	217,67	1.087,03	37.382,53
30	30.4.2009	30	869,36	205,86	1.075,22	36.513,17
31	31.5.2009	31	869,36	207,77	1.077,14	35.643,81
32	30.6.2009	30	869,36	196,29	1.065,05	34.774,44
33	31.7.2009	31	869,36	197,88	1.067,24	33.905,08
34	31.8.2009	31	869,36	192,93	1.062,29	33.035,72
35	30.9.2009	30	869,36	181,92	1.051,28	32.166,36
36	31.10.2009	31	869,36	183,04	1.052,40	31.297,00
37	30.11.2009	30	869,36	172,35	1.041,71	30.427,64
38	31.12.2009	31	869,36	173,15	1.042,51	29.558,28

Priloga 1

EOM PLUS

Page 2 of 2

39	31.1.2010	31	869,36	168,20	1.037,56	28.688,92
40	28.2.2010	28	869,36	147,45	1.016,81	27.819,56
41	31.3.2010	31	869,36	158,30	1.027,67	26.950,19
42	30.4.2010	30	869,36	148,41	1.017,77	26.080,83
43	31.5.2010	31	869,36	148,41	1.017,77	25.211,47
44	30.6.2010	30	869,36	138,84	1.008,20	24.342,11
45	31.7.2010	31	869,36	138,52	1.007,88	23.472,75
46	31.8.2010	31	869,36	133,57	1.002,93	22.603,39
47	30.9.2010	30	869,36	124,47	993,83	21.734,03
48	31.10.2010	31	869,36	123,68	993,04	20.864,67
49	30.11.2010	30	869,36	114,90	984,26	19.995,31
50	31.12.2010	31	869,36	113,78	983,14	19.125,94
51	31.1.2011	31	869,36	108,83	978,20	18.256,58
52	28.2.2011	28	869,36	93,83	963,19	17.387,22
53	31.3.2011	31	869,36	98,94	968,30	16.517,86
54	30.4.2011	30	869,36	90,96	960,32	15.648,50
55	31.5.2011	31	869,36	89,05	958,41	14.779,14
56	30.6.2011	30	869,36	81,39	950,75	13.909,78
57	31.7.2011	31	869,36	79,15	948,51	13.040,42
58	31.8.2011	31	869,36	74,21	943,57	12.171,06
59	30.9.2011	30	869,36	67,02	936,39	11.301,69
60	31.10.2011	31	869,36	64,31	933,67	10.432,33
61	30.11.2011	30	869,36	57,45	926,81	9.562,97
62	31.12.2011	31	869,36	54,42	923,78	8.693,61
63	31.1.2012	31	869,36	49,34	918,70	7.824,25
64	29.2.2012	29	869,36	41,54	910,90	6.954,89
65	31.3.2012	31	869,36	39,47	908,83	6.085,53
66	30.4.2012	30	869,36	33,42	902,78	5.216,17
67	31.5.2012	31	869,36	29,60	898,96	4.346,81
68	30.6.2012	30	869,36	23,87	893,23	3.477,44
69	31.7.2012	31	869,36	19,73	889,10	2.608,08
70	31.8.2012	31	869,36	14,80	884,16	1.738,72
71	30.9.2012	30	869,36	9,55	878,91	869,36
72	31.10.2012	31	869,36	4,93	874,29	0,00
				12.635,48		

NLB Leasing Velenje

d.o.o., Velenje

Rudarska cesta 3
3320 Velenje, Slovenija
Telefon : (03) 89-95-200
Telefax : (03) 587-66-00
E-pošta : info@velenje-leasing.si

za stranko

07.11.2006

INFORMATIVNA PONUDBA ZA LEASING OPREME ŠT. 16671

Predmet ponudbe: **oprema**

Zveza: Predračun dobavitelja

številka z dne . . .

Predračunska vrednost opreme
dobavitelja brez DDV:

18.000.000,00 SIT (75.018,75 EUR)

Tečaj za izračun informativne ponudbe: NLB d.d. prodajni EUR za podjetja

na dan 07.11.2006.

PONUDBA LEASINGA:

Trajanje leasinga 72 mesecev. Plačevanje: Mesečno

	Polog	2.999.986,62 SIT	(16.67%)	12.503,07 EUR
72 leasing obrokov po		248.743,40 SIT	(1.38%)	1.036,69 EUR
Vrednost najema		20.909.511,32 SIT		87.144,75 EUR
Davek na dodano vrednost		581.902,49 SIT		2.425,20 EUR
PLAČILA KOT POGOJ ZA VELJAVNOST POGODBE:				
Polog		2.999.986,62 SIT		12.503,07 EUR
Stroški premoženjskega zavar.		0,00 SIT		0,00 EUR
Akontacija na stroške zavarovanja vozila (cestnina, obvezno in kasko zavarovanje, registracija)		0,00 SIT		
Stroški leasinga (z vključenim DDV)		89.982,30 SIT		375,02 EUR
Davek na dodano vrednost		581.902,49 SIT		2.425,20 EUR
SKUPAJ		3.671.871,40 SIT		15.303,29 EUR
+		0,00 SIT		

Efektivna obrestna mera (EOM) po tej informativni ponudbi znaša 7,92 % in vključuje obresti za čas financiranja in stroške leasinga.

Obrestna mera po tej ponudbi je fiksna. Vrednost leasing obroka je izražena v EUR in se plačuje v tolarski protivrednosti EUR po prodajnem tečaju NLB d.d. za podjetja na dan zapadlosti.

Prosimo vas, da oba zneska, ki sta pogoj za veljavnost pogodbe, plačate v tolarski protivrednosti na dan plačila na naš TRR **02426-0019808128**.

Izračunane obveznosti na ponudbi se lahko spremenijo v primeru spremembe obrestnih mer na mednarodnem denarnem trgu (EURIBOR, LIBOR)

Lep pozdrav!

NLB Leasing Velenje d.o.o.

