

## LEASING IN NJEGOVE PASTI

Marko Zupan  
[marko.zupan3@t-2.net](mailto:marko.zupan3@t-2.net)

### Povzetek

V Sloveniji je leasing vedno bolj razširjena oblika financiranja. Največji del predstavlja financiranje vozil, sledita mu delež leasing poslov opreme in leasing nepremičnin. V prispevku je predstavljen finančni in operativni leasing, potek leasing posla in dileme, katera oblika financiranja je za posameznika najbolj primerna. Posebno so izpostavljene pasti in slabosti leasinga, s katerimi se soočata leasingojemalec in leasingodajalec. Nemalokrat se namreč zgodi, da leasingojemalec ni povsem prepričan, katero obliko pravnega posla si je izbral in kakšne so posledice, v kolikor pride do razveljavitve pogodbe ter prednosti in slabosti sklenjenega pogodbenega razmerja.

**Ključne besede:** leasing, leasingojemalec, leasingodajalec

### 1 Uvod

S problemom financiranja se tako podjetja, kot posamezniki, soočajo takoj na začetku realizacije svojih želja oziroma potreb. Na voljo imajo različne vire financiranja. Vsak pa se mora sam odločiti, katero vrsto financiranja si bo izbral. Predvsem pri nakupu vozila, kot najpogostejši obliki financiranja premičnin, je stranka pogosto v dvomih, kakšno vrsto financiranja izbrati, saj je možnosti na trgu vse več.

Najbolj zanimivo financiranje za stranke postaja finančni leasing. V praksi pogosto pride do situacije, ko ima potencialni kupec določene premičnine, že obremenjen svoj račun z drugimi finančnimi obveznostmi in zato obstaja velika verjetnost, da kredita v banki ali pri prodajalcu, zaradi kreditne nesposobnosti, ne bo mogel dobiti. Tu nastopi leasingodajalec s svojima ponudbama finančnega ali operativnega leasinga. Stranka na začetku sklenitve posla ponavadi podzavestno prezre potencialno možne nevarnosti neizpolnjevanja pogodbe, saj je še vedno pod vplivom nakupa predmeta financiranja. Znano namreč je, predvsem velja to za našo državo, da je nakup vozila v veliko primerih čustveno pogojen in vozilo predstavlja še vedno statusni simbol, ne glede na možne negativne finančne posledice.

### 2 Kaj je leasing

Leasing je gospodarski posel financiranja investicij, predvsem nabave opreme, pogodba o leasingu pa je pravno orodje, s pomočjo katerega se uresniči takšno ekonomsko razmerje (Grilc 1996, 158).

Razumevanje oziroma pojmovanje leasinga se spreminja v času in prostoru, v odvisnosti od trenutnih potreb oziroma namenov ter trenutne naravnosti glede obravnave njegovih pravil, davčnih, finančnih, ekonomskih, marketinških, računovodskih in drugih vidikov. Razlike v

razumevanju izhajajo torej iz različnega, predvsem pravnega in ekonomskega pojmovanja leasinga v različnih (ali enakih) objektivnih okoliščinah in iz različnih izvedbenih oblik leasingških poslov (Gerbec in Košir 1999, 31).

Po razlagi v slovarju Longman Dictionary of Business English je leasing pismeni dogovor, po katerem odstopi ena od strank za določeno število let v zameno za odplačilo, ki je lahko zgolj enkratni znesek (premija) ali več rednih zneskov (najemnina), pravico do uporabe predmeta najema (Nemec 1998, 12; Adam 1989, 311).

Vse različne razlage in opredelitve so si enotne v razumevanju leasinga kot posebne vrste poslovno (komercialne) operacije, pri kateri lastnik opreme (leasingodajalec) predaja njenemu uporabniku (leasingojemalcu) pravico uporabe predmeta leasinga proti plačilu določene najemnine (leasingških obrokov) za pogodbeno časovno obdobje in na podlagi nekaterih, posebej za leasingško razmerje značilnih pogodbenih določil (Gerbec in Košir 1999, 33). Same definicije so se spreminjale v preteklosti in se bodo tudi v prihodnosti.

Nesporno dejstvo je, da je pri leasingu nujno potrebno ločiti pravico uporabe ekonomske stvari in pravno lastništvo, da uporabnik ne kupi predmeta leasinga in ne postane pravni lastnik, ampak »kupi« pravico do njegove uporabe in ekonomskega izkoriščanja sredstva. Za njegovo uporabo leasingodajalcu, ki je pravni lastnik predmeta, plačuje leasing obroke.

### **3 Vrste leasinga**

V praksi in v stroki obstaja veliko različnih opredelitev leasinga, ki temeljijo deloma na različnih merilih razvrščanja. Splošno leasing delimo na finančni in operativni leasing. Ta razvrstitev je opredeljena tudi v Mednarodnih računovodskih standardih. Razlikujeta se tako v praksi, kot tudi v ekonomski obravnavi. Značilnost finančnega leasinga je predvsem v financiranju osnovnega sredstva, medtem ko nudi operativni leasing poleg financiranja popolno storitev vzdrževanja in servisiranja predmeta leasinga. Poslovni leasing je vsak leasing, ki ni finančni. V nadaljevanju sledi opis obeh oblik leasinga.

Poseben primer je oblika financiranja, ki se imenuje sale and lease-back - prodaj in odkupi. To je poseben pravni posel, pri katerem lastnik določene investicijske dobrine to prodaja leasingodajalcu, ta pa mu isto vrne nazaj v leasing. Med najbolj znanimi primeri sale nad lease-back poslov se pogosto omenja leta 1961 izvedena prodaja ene največjih zgradb na svetu – Empire State Building v New Yorku; zaradi ogromne vrednosti stavbe je bil posel sklenjen za 114 let (Gerbec in Košir 1999, 41). Pri nas so tovrstni posli dobili negativen predznak predvsem zaradi vse večjega obsega finančnih afer, v katerih so finančno prakso teh poslov posamezniki izkoristili sebi v prid na račun naivnih in nepodučenih strank (Stupica 2005, 195).

### 3.1 Finančni leasing in primerjava s kreditom

Oblika financiranja, kjer se leasingojemalec že na začetku odloči, da bo postal lastnik predmeta leasinga po končani pogodbi, imenujemo finančni leasing. Leasingojemalec ima samo ekonomsko pravico uporabe predmeta leasinga, saj je predmet do plačanega zadnjega obroka v pravni lasti leasingodajalca. Pri tej obliki financiranja amortizacijo obračunava leasingojemalec. Ob podpisu pogodbe leasingojemalec vplača znesek lastne udeležbe, katere višina je odvisna od predmeta leasinga in bonitete leasingojemalca, ter stroške priprave pogodbe.

Potencialni leasingojemalci največkrat primerjajo stroškovni vidik leasinga s stroški bančnega kredita. Pogoji za pridobitev leasinga so nekoliko milejši kot za pridobitev kredita. Razlog tiči v tem, da je predmet leasinga realno zavarovanje za leasingojemalca. Bistvena razlika med leasingom in kreditom je, da je predmet leasinga do končnega poplačila last leasingodajalca. Pri kreditu pa temu ni tako, saj lastninska pravica takoj preide v last kreditojemalca in je sam kredit zavarovan preko zavarovalnice. Treba je dodati, da je v primeru nakupa vozila na finančni leasing, potrebno vozilo zavarovati proti kraji, kar podraži celotno zadevo. Leasingodajalec obdrži lastninsko pravico nad vozilom oziroma je njen pravni lastnik do poplačila zadnjega obroka. Po odplačilu preide lastninska pravica predmeta leasinga na leasingojemalca. Pri kreditu pa bi kreditojemalec lahko brez zadržkov prodal vozilo in nadaljeval z odplačevanjem kredita, saj banka ni pravni lastnik vozila.

Leasingodajalec lahko prekine pogodbo le v primeru, ko leasingojemalec ne izpolnjuje svojih obveznosti. Žal pri finančnem leasingu ni mogoče vrniti predmeta leasinga, saj pogodba tega ne predvideva, zato tudi leasingojemalec ne more prekiniti leasing pogodbe. Leasingojemalec prevzame nase tveganje možnega uničenja leasing predmeta, tehnološko in ekonomsko zastaranje, ne glede na to, da pravni lastnik ostane leasingodajalec. Na leasingojemalca so prenesene vse pravice, ki izhajajo iz naslova garancij, popravila predmeta leasinga v primeru okvare, itd.

Tovrstno financiranje je zelo priljubljena oblika financiranja, ki ga uporabljajo pravne osebe in samostojni podjetniki. V zadnjem času se te oblike financiranja poslužuje tudi vse več fizičnih oseb, ki ponavadi niso kreditno sposobne za pridobitev kredita in so zaradi izpolnitve želja, pripravljene vzeti leasing za vozilo. Leasing podjetja izkoriščajo kreditno nesposobnost potencialnih leasingojemalcev in dajejo leasing vsem, ki ga želijo, čeprav finančno niso sposobni pridobiti financiranja na obroke. Posledično se zgodi, da je leasingojemalec primoran vrniti predmet leasinga predčasno, saj ga v nasprotnem primeru čakajo še dodatni stroški odvzema predmeta leasinga, ki pa ponavadi niso tako nizki.

### 3.2 Operativni leasing

V svetu zaradi vse hitrejšega razvoja tehnologije podjetja, kot tudi posamezniki iščejo sodobnejše oblike financiranja. Ena od teh oblik je operativni leasing ali poslovni najem.

Osnovna predpostavka je, da lastništvo nad sredstvi prinaša imetnikom vedno večjo poslovno negotovost. Sredstva zaradi razvoja tehnologije vse hitreje zastarajo in tako podjetja nimajo možnosti, da bi jih do konca izkoristili, če želijo ostati še naprej konkurenčni. Zavedajo se, da jih v nasprotnem primeru čaka padec produktivnosti in s tem zaostanek za razvojem (Moj denar 2010, 1).

To je eden od razlogov, zakaj je lastništvo nad sredstvi vse manj pomembno. V ospredje prihaja samo uporaba, saj je sredstva potrebno maksimalno izkoristiti in zmanjšati poslovna tveganja. Vse to ponuja operativni leasing, kajti z njim se je mogoče izogniti tveganjem, ki jim ga ta sredstva prinašajo. Koristnikom omogoča zunajbilančno financiranje sredstev in ne preveliko povečanje poslovnih stroškov, prav tako ugodno vpliva na njihovo likvidnost (Moj denar 2010, 1).

Razlika med operativnim in finančnim leasingom je v tem, da se pri operativnem leasingu predmet leasinga ne amortizira v celoti. V praksi to pomeni, da vsota vseh obročnih odplačil ne zadošča za pokritje stroškov nakupa predmeta leasinga s strani leasingodajalca. Prav tako je čas trajanja bistveno krajši od ekonomske dobe predmeta leasinga. In na koncu bistvena razlika, operativni leasing namreč ne predvideva prenosa lastništva ob zaključku pogodbenega razmerja, saj leasingojemalec predmet pogodbe po zaključku, enostavno vrne oziroma podaljša pogodbo.

Operativni leasing v Sloveniji ni tako razširjen kot finančni leasing. Čeprav se število tistih, ki se za operativni leasing odločajo, iz leta v leto povečuje, bi z vidika konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, morala rasti biti precej hitrejša. Podjetja pri nas namreč postajajo tehnološko vse bolj zastarela, oprema je iztrošena in operativni leasing bi lahko postal eden od vzvodov rasti razvoja našega gospodarstva. Veliko zavoro pri razvoju operativnega leasinga, predstavlja namreč prepričanje Slovencev, da edino lastnina nad nekim sredstvom izraža bogastvo podjetja oziroma posameznika. Operativni leasing je zato primeren za vse, ki želijo predmet leasinga uporabljati zgolj določeno obdobje in jih nakup ali lastništvo ne zanima.

#### **4 Prednosti leasinga pred drugimi oblikami financiranja**

Prednost leasinga je v njegovi prožnosti pri odobravanju financiranja, saj za njegovo odobritev niso tako stroga merila, kot so pri odobritvah bančnih kreditov. Postopki odobritve so namreč bistveno krajši, hitrejši in enostavnejši. Lastnik leasing predmeta je leasingodajalec, vse dokler ni plačan zadnji obrok, zato je potrebno manj zavarovanj kot pri najemu drugih dolžniških virov. Predmet pogodbe ponavadi služi kot zavarovanje, zato se stroški zavarovanja financiranja običajno ne zaračunavajo. Leasing je dostopen tudi novoustanovljenim podjetjem in tistim z slabšo bonitetno oceno. Vedno večja konkurenca sili leasing podjetja k fleksibilnosti pri sklepanju poslov, kar pomeni, da se morajo prilagajati posebnim zahtevam potencialnih leasing strank.

## 5 Slabosti in pasti leasinga

Izbira oblike financiranja je zagotovo odločitev, ki mora temeljiti na poznavanju prednosti in slabosti posameznih alternativ financiranja. Leasing se je v Sloveniji uveljavil kot uporabnikom prijazen bančni produkt. Vendar to ne pomeni, da slabosti ni.

Slabost leasinga je dejstvo, da je leasingodajalec dobro zavarovan, kar mu daje možnost, da izkorišča svoj nadrejeni položaj na trgu, predvsem je to očitno v času, ko je likvidnost podjetij slaba, ko banke ne nudijo dovolj kreditov in zastrujejo pogoje pridobitve le teh. Leasing podjetja lahko v takih pogojih poslovanja ustvarijo določene ekstra dobičke. Vendar je poslovanje, ki temelji na izkoriščanju trenutnega stanja, velikokrat podobno hoji po tankem ledu. Vsaki recesiji namreč sledi obdobje ekspanzije in le tista podjetja, ki so v slabih časih pripomogla k izboljšanju poslovanja svojih strank, bodo v dobrih časih uspevala.

Naslednja slabost leasinga je, da če se leasingojemalec po poteku pogodbenega roka odloči za odkup predmeta, je ta že tehnološko zastarel. Pogodbe določajo, da brez odobritve leasingodajalca, ni dovoljeno izvajanje izboljšav na najetem predmetu. Leasingojemalec postane lastnik predmeta šele po nakazilu zadnjega pogodbenega obroka. Seveda je pojav tehnološke zastarelosti odvisen tudi od dobe odplačevanja, kar pa je izključno v domeni leasingojemalca.

Premalokrat se leasingojemalec zaveda kakšne pasti ga čakajo, saj je v podrejenem položaju. V času recesije se še pogosteje zateka k leasing financiranju, saj za pridobitev kredita ni sposoben. Vendar pa je želja po nečem novem premočna in se brezglavo odloča za sklenitev pogodbe in tako ogroža svojo eksistenco. Leasingodajalec pa se zaveda, da v kolikor uporabnik ne bo izpolnjeval pogodbenih obveznosti, sledi postopek odvzema predmeta leasinga in na koncu v najbolj črnem scenariju izterjava preko sodišča.

## 6 Spremljava in izterjava

Podjetja, ki se ukvarjajo z leasing posli so pri poslovanju v svoji dejavnosti podvržena tveganju. Za zaščito svojih interesov, ki se odražajo v izpolnjevanju pogodbenih razmerij, imajo podjetja zadolžene osebe, ki to vsakodnevno nadzorujejo. Ob ugotovitvi, da se leasingojemalec ne drži pogodbenih določil oziroma je v zamudi pri neplačevanju leasing obrokov, se mu pošlje opomin. V kolikor se na opomin ne odzove, se stranko poskuša osebno poklicati preko telefona in se dogovoriti o plačilu. Ko zapade tretji obrok, se leasingojemalcu pošlje zadnji opomin, s katerim se ga opozori, da v primeru neplačila zapadlih obveznosti sledi odvzem leasing predmeta. V kolikor v osmih dneh ni nakazila, oziroma se predmet leasinga ne vrne leasingodajalcu, to predstavlja zanj znak, da obstaja možnost goljufije ali česa podobnega in da bo moral uporabiti drugačne pravne ukrepe, s katerimi je bil leasingojemalec pred sklepanjem pogodbe tudi seznanjen. Velika nevarnost pri tem je, da leasing predmeta ni več ali ga skrivajo, ker ga ne želijo izročiti, itd. Leasing podjetje ima v večini primerov sklenjene pogodbe s podjetji, ki se ukvarjajo z detektivskimi in izterjevalnimi

posli, tako da preko njih poiščejo predmet leasinga oziroma leasingojemalca, v kolikor je to potrebno.

Pri finančnem leasingu, se pri odvzemu leasing predmeta, le ta preda v oceno sodnemu izvedencu, čemur sledi prodaja. Leasingodajalec ne sme predmeta leasinga prodati nižje od cene, ki jo je določil sodni izvedenec. Podjetje mora delovati kot dober gospodar, kar pa vedno ni lahko. Za nekatere stvari ni zanimanja na trgu (določeni stroji, ki so specifični) in je zelo težko poiskati kupca. Ko se predmet leasinga proda in je prodajna vrednost višja, kot je dolg leasingojemalca, je leasingodajalec dolžan presežek vrniti leasingojemalcu. V nasprotnem primeru, če nastane primanjkljaj, se sprožijo ustrezni postopki za izterjavo preostanka dolga.

Omeniti je potrebno, da je vsak dolžnik zgodba zase in se postopki izterjave v vsakem primeru nekoliko razlikujejo, in sicer glede na boniteto stranke, vrsto in višino terjatve ter predmet leasinga.

## **7 Zaključek pogodbe**

Pri leasing financiranju poznamo dve vrsti zaključka pogodbe:

- redni zaključek pogodbe,
- izredni zaključek pogodbe.

Leasing pogodba, ki se izteče v skladu z začetno pogodbeno dobo in poplačilu zapadlih obrokov, je obravnavana kot redno zaključena pogodba. Pravni lastnik postane leasingojemalec, ki je predmet leasinga odplačeval v skladu s pogodbo o finančnem leasingu. Pri operativnem leasingu pa pravno lastništvo ohrani leasingodajalec. Predmet leasinga se proda ter izloči iz osnovnih sredstev. Šele prodaja predstavlja redni zaključek pogodbe o operativnem leasingu.

O izrednem zaključku govorimo, kadar se leasingojemalec sam odloči in predčasno zaključi leasing pogodbo. V primeru finančnega leasinga tako postane pravni lastnik predmeta leasinga. Drugi izredni zaključek se lahko zgodi, ko se predmet leasinga, zaradi neplačevanja odprtih obveznosti, leasingojemalcu odvzame, proda in se zaključi pogodba.

## **8 Goljufije pri leasing poslih na škodo leasingodajalca**

Leasing podjetja se težko zavarujejo pred nameni »poklicnega« goljufa, saj financiranje v obliki leasinga vključuje določeno vrsto tveganja. Vlogo »goljufa« lahko opravlja tako stranka, ki sklene leasing pogodbo, kot dobavitelj opreme oziroma predmeta leasinga. Nekaj najbolj pogostih primerov goljufije pri financiranju preko leasinga:

- večkratno financiranje opreme, tako da so posamezni deli opreme financirani iz različnih virov. Izstavljeno je več računov za isto opremo in tako pridobljena večkratna plačila. Leasing podjetja le s težavo ugotovijo goljufijo, v katero so vpleteni. Posamezniki

- ustanovijo podjetja za kratek rok in izstavljajo račune na več leasing hiš hkrati za isti predmet leasinga. Še posebno je to zelo nevarno pri delovnih strojih oziroma strojih nasploh. V takih primerih je zelo pomembno, kdo je prvi financiral opremo, saj je tisto podjetje tudi pravni lastnik. Vsi ostali morajo zadoščenje iskati na sodišču,
- financiranje opreme, ki je precenjena, tako imenovana »inflacija«, kar pomeni, da se rabljena oprema proda leasing podjetju. V kolikor leasingodajalec ne preveri same opreme, ki se bo financirala in ne pozna njegove vrednosti na trgu, bi bilo bolje za njega, da si priskrbi kataloge in cenike proizvajalca oziroma pooblaščenega uvoznika za posamezno državo. Le tako bo lahko ugotovil istovetnost opreme in dejansko vrednost zapisano na predračunu, ki ga je prejel od dobavitelja in primerjal ceno v katalogu oziroma ceniku, pred odobritvijo leasing posla. Tak pripomoček je za vozila Eurotax katalog, v katerem so zbrani podatki za skoraj vse modele, ki so na trgu, z ustrezno tržno ceno,
  - oprema, ki ne obstaja, je naslednja vrsta goljufije. Pri tej goljufiji bi lahko z lahkoto dejal, da je v primeru tovrstne goljufije, za to krivo samo leasing podjetje, saj bi moralo pred podpisom pogodbe o financiranju, obvezno preveriti istovetnost opreme in pridobiti vso dokumentacijo, ki je na voljo. Potem bi do takih goljufij prišlo le redko. To preverjanje opreme podjetja stane nekaj denarja, a vendar je to boljše, kot da se kasneje izkaže, da predmeta leasinga sploh ni.

## 9 Zaključek

Leasing predstavlja alternativno, a preprosto obliko financiranja, z ne preveč zahtevnimi kriteriji odobritve. Kot tak je v prispevku tudi predstavljen. Bolj, ko gremo v podrobnosti iskanja slabosti leasing financiranja, bolj ugotavljamo, da sta naivnost potencialnih strank in želja po nečem novem premočna argumenta, da bi se lahko potencialni leasingojemalec odločil drugače, kot se je, čeprav tvega svojo eksistenco. Leasing podjetja na drugi strani, vse slabosti človeškega značaja izkoriščajo in si tako ustvarjajo dobiček.

Slabosti, ki se pojavljajo pri financiranju preko leasinga se kažejo v tem, da je leasingodajalec bolj zavarovan in tako izkorišča svoj položaj na trgu. V kolikor se leasingojemalec po poteku pogodbenega roka odloči za odkup predmeta, je ta že tehnološko zastarel. Brez odobritve leasingodajalca, namreč ni dovoljeno izvajati izboljšav na najetem predmetu. Leasingojemalec postane lastnik predmeta šele po nakazilu zadnjega pogodbenega obroka. Pokazalo se je, da so kljub navidezni enakosti obeh pogodbenih strank, v praksi stvari večinoma drugačne. Leasingodajalec ima pravico štiriindvajset ur na dan priti do leasing predmeta in leasingojemalec mu mora to omogočiti.

Da se leasingojemalec premalo zaveda kakšne pasti ga lahko čakajo, bi bila prav tako lahko končna ugotovitev, saj se je pokazalo, da je v podrejenem položaju. V času recesije se potencialni leasingojemalec, še pogosteje zateka k leasing financiranju, saj za pridobitev kredita ni sposoben.

Zavedajmo se, da je odplačevanje leasing obrokov lahko resna obremenitev za posameznika ali družinski proračun. Raje premislimo, kakšne so lahko posledice, v kolikor leasing obrokov ne bomo sposobni odplačevati in se odpovejmo zadolževanju, kot pa, da se zaradi tega znajdemo v resnih težavah.

### Literatura

- Adam, J. H. 1989. *Longman Dictionary of Business English*. 2. izdaja. London: Longman.
- Gerbec, F. in B. Košir. 1999. *Pogodbe o leasingu: vzorčne pogodbe in komentar*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Grilc, P. 1996. *Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Nemeč, A. 1998. *Računovodsko izkazovanje in revidiranje najema v svetu in pri nas*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Stupica, M. 2005. *Denar, denar, denar: priročnik za zadolževanje malih in srednjih podjetij ter samostojnih podjetnikov*. Lesce: Legat.

### Drugi viri

- Moj denar. 2010. *Vrste leasinga*. <http://www.mojdenar.com/leasing/>.
- Poslovni bazar. 2010. *Operativni ali finančni leasing*. <http://www.poslovni-bazar.si/?mod=articles&article=2456>.
- Slovenske nepremičnine. 2010. *Razlika med kreditom in lizingom*. <http://www.slonep.net/finance/kredit/razlika-med-kreditom-in-lizingom>.
- Špacapan Olenšek, Barbara. 2009. *Kredit ali leasing? – Na kak način se zadolžiti?* <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=6534>.