

# LIZING KOT OBLIKA ZADOLŽEVANJA

ŽIVKO BERGANT

GEA College, Visoka šola za podjetništvo, Piran  
ABECEDA Revizija d.o.o., Ljubljana

## Povzetek

Prispevek sistematično obravnava najem kot orodje financiranja z vidika najemnika. Ob opredelitvi različnih vrst najema je večji poudarek dan finančnemu najemu ter poslovnemu najemu ter njunim prednostim ter slabostim. Posebej je obravnavano področje odločanja o nakupu ali najemu, saj dilema finančni ali poslovni najem ni prava alternativa. Prikazana je tudi možnost kompleksnih projektov najema. V nadaljevanju je dan poudarek na izboru najemodajalca ter posebnostim uporabe najema v javnem sektorju. Za slednje se kažejo velike možnosti po sprejemu Zakona o javno-zasebnem partnerstvu. Na siceršnji razvoj instrumenta najema ima velik vpliv (in odgovornost) država s svojim davčnim sistemom.

**Ključne besede:** najem, poslovni najem, finančni najem, zakup, zunajbilančno financiranje, ekonomska lastnina, pravna lastnina, odločanje, javno-zasebno partnerstvo

## 1. Uvod

"Leasing" v angleščini poenostavljeno pomeni najem. V nadaljevanju bomo torej govorili o najemu in ne o lizingu, saj za uvajanje tujke ni nobene potrebe.

Najem je eden najstarejših finančnih inštrumentov (Sumerci, okoli 3000 let pred našim štetjem, so dajali v najem pluge in ladje). Pomembnejši pa je postal šele po drugi svetovni vojni zlasti v ZDA, od koder se je hitro razvil na vse celine. V letu 1988 je bila v Ottawi sprejeta celo konvencija o mednarodnem finančnem najemu v obliki enotnih pravil na tem področju. Hitri razvoj je omogočil ustanovitev številnih (tudi zelo velikih) podjetij, ki se ukvarjajo s storitvami najema kot svojo osnovno dejavnostjo.

Najem lahko opredelimo kot posel, pri katerem lastnik sredstva oziroma najemodajalec (lessor) daje to sredstvo v najem najemodajalcu oziroma najemniku (lessee), pri čemer sredstvo ostaja v lasti najemodajalca, najemnik pa ima pravico to sredstvo uporabljati v skladu s svojim interesom. Dobavitelj sredstva, ki se daje v najem je lahko najemodajalec, ni pa nujno. Financer posla je lahko najemodajalec, dobavitelj ali pa finančna institucija.

Logika takega posla temelji na spoznanju, da pravno lastništvo nad sredstvi ni temeljni pogoj

v poslovanju. Pomembneje je imeti možnost neovirane uporabe sredstev, ki ni obremenjena s tveganji, ki jih nosi lastništvo. Le-to se namreč pogosto kaže kot tvegan luksuz.

Najem lahko obravnavamo z najrazličnejših vidikov, kot na primer:

- *finančni vidik*
- *ekonomski vidik*
- *tehnično tehnološki vidik*
- *razvojni vidik*
- *tržni vidik (večanje konkurenčnosti)*
- *organizacijski vidik (zunanje opravljanje dejavnosti – "outsourcing")*
- *eden od ukrepov sanacije in izboljšanja poslovanja*
- *dajanje v najem kot dejavnost*

Že iz uvodnih opredelitev izhaja, da je temeljna značilnost najema prav funkcija financiranja. V tem prispevku se bomo zato dotaknili zlasti finančnih in deloma ekonomskih značilnosti najema, posebej z vidika javnih zavodov. Hkrati pa bomo obravnavali najem predvsem s strani najemodajalca (*pasivni najem*), torej kot inštrument financiranja poslovanja<sup>1</sup>, ne bomo se torej ukvarjali s problemi *aktivnih* najemnih poslov (s strani najemodajalca).

## 2. Vrste najema

Najem lahko razvrščamo z najrazličnejših vidikov, kot na primer:

1. **Z vidika vrst predmetov najema** razlikujemo:

- a) *Najem trajnih potrošnih dobrin* (kolo, avto, čoln, jahta, itd.), ki predvsem ustreza zadovoljevanju občasnih potreb.
- b) *Najem investicijskih dobrin* zajema posamezno opremo, prevozna sredstva, večja postrojenja, obrate in celo tovarne.
- c) *Najem nepremičnin* zajema zemljišča in zgradbe (poslovne ali proizvodne)
- d) *Najem rabljenih sredstev* zajema tudi tista sredstva, ki so že bila predmet najema, vendar še niso v celoti izrabljena.

2. **Z vidika položaja najemodajalca** razlikujemo:

- a) *Neposredni najem* (direct lease), kjer je proizvajalec sredstva, ki se daje v najem, hkrati tudi najemodajalec.
- b) *Posredni najem* (indirect lease, leveraged lease), kjer je najemodajalec posebno podjetje, ki se ukvarja z nudenjem najemnih storitev in posreduje med proizvajalcem in najemnikom opreme.

3. **Z vidika trajanja najema** razlikujemo:

- a) *Kratkoročni najem* (short – term lease, renting)
- b) *Srednjeročni najem* (3 do 5 let)

---

<sup>1</sup> Seveda se lahko z najemom ukvarjajo in ga uporabljajo tudi fizične osebe, vendar to ni predmet naše obravnave

- c) *Dolgoročni najem* (nad 5 let)
4. **Z vidika obsega storitev najemodajalca** razlikujemo:
- a) *Najem s polnim servisom* ali bruto najem (maintenance or full-service lease, gross lease), kjer najemodajalec zagotavlja celotno vzdrževanje in zavarovanje ter vse dajatve v zvezi s posedovanjem predmeta najema.
  - b) *Čisti najem* (net lease), kjer vse stroške nosi najemojemalec.
5. **Z vidika odplačila** razlikujemo:
- a) *Najem s popolnim odplačilom* (full pay-out lease), pri katerem se do konca najemnega obdobja pokrijejo vsi stroški premoženja, ki je predmet najema.
  - b) *Najem z nepopolnim odplačilom* (non full pay-out lease), pri katerem se najemodajalcu ne nadomesti celotne nabavne vrednosti sredstva in ostalih stroškov
6. **Z vidika možnega preklica** razlikujemo:
- a) *Preklicni najem* (cancellable lease), kjer lahko obe stranki prekličeta pogodbo v določenem roku. V takem primeru so lahko dogovorjene tudi pogodbene kazni oziroma odškodnina.
  - b) *Nepreklicni najem* (noncancellable lease), ki je običajen zlasti pri poslovnih najemih.
7. **Z vidika možnosti odkupa** razlikujemo:
- a) *Najem z nakupno opcijo* (lease with purchase option ali "credit-bail" v Franciji), kjer lahko najemojemalec po preteku najema odkupi najeto sredstvo. Možen je tudi dogovor o obnovitvi najema pod ugodnejšimi pogoji.
  - b) *Najem brez nakupne opcije* (lease without purchase option)
  - c) *Najem z nakupom* (hire purchase agreement), kjer s plačilom zadnjega obroka najema, najemojemalec postane tudi lastnik predmeta, ki je bil do tedaj v najemu. V razvitih državah je take vrste najem kot *finančni najem* predmet posebne zakonske obravnave, zlasti z davčnega vidika.
8. **Z vidika pogodbenih strank** razlikujemo:
- a) *Domači najem* (domestic lease), kjer sta vsaj dva udeleženca od treh iz iste države (Gmür, str. 106)
  - b) *Meddržavni najem* (cross border lease), kjer sta najemojemalec in najemodajalec iz različnih držav.
  - c) *Mednarodni najem* (international lease), pri katerem, za razliko do meddržavnega, nastopa več udeležencev, predvsem najemodajalnih podjetij iz različnih držav, ki olajšajo probleme zaradi razlik v davčnih in pravnih sistemih (Gmür, str. 107).
9. **Z vidika povezanosti s prodajo** razlikujemo:
- a) *Prodaja in povratni nakup* (sale and lease back), kjer najemojemalec najprej proda del premoženja, nato pa ga vzame nazaj v najem. Kupec tega premoženja je torej hkrati tudi najemodajalec. Praviloma gre za visoke vrednosti (zemlja, zgradbe, pa tudi druga visoko vredna sredstva, na primer letala itd.) in za daljša obdobja, kar ob relativno dragi transakciji omogoča ustrezne učinke.

Učinek prodaje in povratnega najema je odvisen tudi od tega ali gre za finančni ali za poslovni najem. Praviloma pa transakcija ugodno vpliva na bilanco stanja podjetja,

njegovo zadolženost in finančno ravnotežje. S tem pa se poveča njegova investicijska sposobnost in sposobnost zadolževanja. Zato upravičeno štejemo prodajo s povratnim nakupom tudi med ukrepe financiranja podjetja v krizi. V končni fazi gre namreč za zamenjavo dela čistih finančnih dolgov najemodajalca, z obveznostjo za plačilo bodočih najemnin. Seveda je posebej pomembno upoštevati tudi davčne učinke take transakcije.

- b) *Najem, ki povečuje prodajo* (sales-aid lease, sales type), kjer proizvajalec nudi v najem svoje proizvode in s tem povečuje obseg svoje prodaje. Pokazalo se je namreč kot psihološka prednost, če se kupcu omogoči večja svoboda pri odločanju (Korica, str. 268). Pri tem se proizvajalec povezuje zlasti s podjetji, ki se ukvarjajo s storitvami najema. Lep primer take povezave so "prodajni programi" (vendor programmes) kot ena od oblik standardiziranega poslovnega najema (Geneen, str. 91 in 92).

10. **Z vidika načina financiranja** razlikujemo:

- a) *Najem brez finančnega vzvoda* (non leveraged lease), pri katerem najem v celoti financira najemodajalec.
- b) *Najem s finančnim vzvodom* (leveraged lease), pri katerem nakup sredstva najemodajalcu financira neka finančna institucija.

11. **Z vidika možnosti po končani dobi najema** razlikujemo:

- a) *Terminski najem* (term leasing, run-off lease)
- b) *Obnovitveni najem* (revolving lease)

12. **Z vidika določenosti predmeta najema** razlikujemo:

- a) *Individualni najem*, kjer je predmet najema vnaprej natančno določen
- b) *Blanketni najem*, kjer predmet najema ni natančno določen

13. **Z vidika položaja najemnika oziroma prenosa tveganja** (zato ju drugače obravnavajo tudi računovodski standardi) razlikujemo:

- a) *Finančni najem* (financial lease, capital lease, net lease)
- b) *Poslovni najem* (operating lease, service lease, true lease)

Različni pravni in računovodski sistemi najem različno razvrščajo. Ugotoviti moramo, da nam številne vrste najema in njihove še bolj številne različice, kažejo možnosti prilagajanja posameznega posla dejanskim interesom vseh udeležencev, saj se lahko posamezne vrste najema med seboj povezujejo. Vse to mora biti seveda zajeto v ustrezni najemni pogodbi ter usklajeno z ostalo dokumentacijo kompleksnega najemnega posla.

Kljub številnim vrstam najema se kot najpomembnejše razlikovanje kaže med poslovnim in finančnim najemom, zato ju bomo v nadaljevanju nekoliko podrobneje obravnavali.

### *Finančni najem*

Pri finančnem najemu se prenesejo pomembna tveganja in koristi z lastnika predmeta najema na najemnika. Lastninska pravica lahko preide na najemnika ali pa tudi ne. Najemodajalcu tak posel omogoča povračilo naložbe v predmet najema ter ustrezen donos. (SRS 1, točka 1.46k).

O finančnem najemu<sup>2</sup> praviloma govorimo, če je izpolnjen eden izmed naslednjih pogojev (SRS 1, točka 1.57):

- a) na koncu najema se lastništvo nad sredstvom prenese na najemnika; šteje se, da je ta pogoj izpolnjen, če to nedvoumno izhaja iz najemne pogodbe
- b) najemnik ima možnost kupiti sredstvo po ceni, ki naj bi bila po pričakovanju precej nižja od poštene vrednosti na dan, ko to možnost lahko izrabi, na začetku najema pa je precej gotovo, da bo najemnik to možnost izrabil
- c) trajanje najema se ujema z večjim delom dobe koristnosti sredstva, na koncu pa se lastništvo prenese ali ne
- d) na začetku najema je sedanja vrednost najmanjše vsote najemnin enaka najmanj pošteni vrednosti najetega sredstva
- e) najeta sredstva so tako posebne narave, da jih lahko brez večjih sprememb uporablja samo najemnik

Znaki okoliščin, ki posamič ali skupaj vodijo do uvrstitve najema med finančne najeme, so tudi (SRS 1, točka 1.58):

- a) če najemnik lahko odpove najem, najemodajalčeve izgube zaradi odpovedi bremenijo najemnika
- b) dobički ali izgube zaradi spreminjanja poštene preostale vrednosti pripadajo najemniku
- c) najemnik lahko podaljša najem v naslednje obdobje za najemnino, ki je bistveno manjša od tržne

Gre za primer ločevanja med ekonomsko lastnino (prevzem tveganja in koristi) ter pravno lastnino. Šele v letu 1984 je bila s prejetjem računovodskega standarda o ločitvi finančnega od poslovnega najema<sup>3</sup> prvič podana možnost, da se v bilanci stanja izkaže tudi sredstvo, ki ni v pravni lasti temveč le v ekonomski lasti podjetja. Ekonomska lastnina načeloma pomeni prevzem skorajda vseh oblik tveganja in koristi, ki so sicer povezane s pravno lastnino, pri čemer ni nujno, da je to spremljano tudi s prenosom pravne lastnine, kar je razvidno tudi iz zgornjih pogojev SRS za opredelitev finančnega najema. Sodilo ekonomske lastnine je poseben izraz upoštevanja pravila pomembnosti vsebine pred obliko.

V tem okviru naj posebej obravnavamo pojem zakupa. Nekateri ga preprosto izenačujejo z najemom, saj tudi v angleščini ni posebnega prevoda. Menim, da potrebno opozoriti na vsebinsko razliko obeh pojmov, ki jo je pokazal dr. Turk (2004, str. 832): "Zakup je najem stvari, katere učinke je mogoče doseči šele z delom, praviloma so to zemljišča". Slovenski

---

<sup>2</sup> Najem obravnava tudi mednarodni računovodski standard MRS 17, ki pa ni enotno sprejet v svetu. Pomembna sta še FAS 13 v ZDA in SSAP 21 v Veliki Britaniji. Med njimi so določene razlike (Nemec, Košir, 2001 2. del). Nekatere države še vedno uporabljajo metodo pravnega lastništva in ne ekonomskega lastništva. Zato nekateri avtorji celo menijo, da je računovodenje najemov med "najmanj rešljivimi in najbolj frustrirajočimi področji računovodstva" (Naser, 1993, str. 131).

<sup>3</sup> Statement of Standard Accounting Practice 21 (SSAP 21), Accounting Standard Committee, 1984, London

pravopis (2001, str. 1718) poleg zemljišča daje še primer zakupa gostilne in pa: "vzeti v zakup posledice svoje odločitve". Z drugimi besedami to pomeni, da zakupnik (zemljišča ali lokala) prevzame večino tveganj, hkrati pa tudi večino koristi, ki izhajajo iz uporabe v zakup vzetega sredstva. Iz tega sledi, da zakup vsebinsko pravzaprav pomeni finančni najem, ki pa je običajno uporabljen za primer dolgoročnega najema zemljišča (praviloma kmetijskega oziroma gozdnega) ali lokala. Potemtakem nikakor ne bi mogli enačiti zakupa in poslovnega najema, saj pri slednjem večina tveganj ostane pri najemodajalcu.

Finančni najem ima številne oblike, ena pomembnejših delitev je na:

1. Najem brez nakupne opcije z vsaj dvema različicama:
  - Najemnik nima pravice do soudeležbe pri prodaji sredstva, ki je bilo predmet najema. in nima pravice do sklenitve nove najemne pogodbe z nominalno najemnino
  - Najemnik ima pravico do soudeležbe pri prodaji sredstva in do sklenitve nove najemne pogodbe z nominalno najemnino
2. Najem z nakupno opcijo (call option) daje najemniku pravico do soudeležbe pri prodaji sredstva, ki je bilo predmet najema. in pravico do sklenitve nove najemne pogodbe z nominalno najemnino. Poleg tega pa lahko najemnik kupi sredstvo ob koncu najemnega obdobja po dogovorjeni (vendar ne nominalni) ceni

Računovodsko obravnavanje finančnega najema pri najemniku je zajeto v SRS zlasti z naslednjimi določbami: SRS 1 *Opredmetena osnovna sredstva* (točke 1.1, 1.7, 1.19, 1.20, 1.46klmno, 1.57 in 1.59), SRS 9 *Dolgoročni dolgovi* (točka 9.3 in 9.35), SRS 13 *Amortizacija* (točka 13.5 in 13.14), SRS 24 *Oblike izkaza stanja* (točka 24.20.), SRS 30 *Računovodsko informiranje* (točka 30.24).

V skladu z navedenimi SRS najemnik izkaže pridobljena osnovna sredstva v višini nabavne vrednosti ali sedanje vrednosti najmanjše vsote najemnin, če je ta manjša. Ta sredstva se amortizirajo na enak način kot podobna osnovna sredstva v lasti najemnika. V razkritjih podjetje prikaže katera osnovna sredstva so bila pridobljena s finančnim najemom. Posebej podjetje prikaže tudi ustrezne računovodske usmeritve.

### *Poslovni najem*

Poslovni najem je vsak najem, ki ni finančni. Za njega je torej bistveno, da večino poslovnega tveganja, ki izhaja iz lastništva sredstva, ohranja najemodajalec. Poslovni najem zato najdemo zlasti v primerih, ko je običajno preostala vrednost sredstva relativno visoka. Le-ta se kaže kot ključnega pomena za poslovni najem (Schallheim, 1994, str. 20), saj so lahko veliki dobički pa tudi velike izgube realizirane prav na tem področju. Nekatere podrobnejše vsebinske razlike med poslovnim in finančnim najemom kaže tabela 1 (Prirejeno in dopolnjeno po: Grant, Gent: 1992, str. 16 ter Zajec: 2001, str. 17).

**Tabela 1: Temeljne razlike med poslovnim in finančnim najemom**

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

Z računovodskega vidika najemnina predstavlja najemniku poslovni odhodek, ki praviloma časovno enakomerno bremeni izkaz poslovnega izida, ne glede na to kako se plačuje. Najemnik razkriva podatke o nepreklicnih poslovnih najemih v kratkem, srednjem in dolgem roku, višino odhodkov za najemnine ter morebitna pomembna določila iz najemnih pogodb.

To pomeni, da se v poslovni najem vzeto sredstvo ne izkazuje v bilanci stanja najemnika, kljub temu, da ga uporablja v svojem poslovanju. Iz tega sledi, da je poslovni najem s finančnega vidika pomemben zunajbilančni finančni instrument. Omogoča namreč financiranje sredstva, ki ni izkazano v bilanci stanja<sup>4</sup>. V primeru poslovnega najema gre torej za zunajbilančno financiranje za razliko do bilančnega financiranja v primeru finančnega najema, kar je tudi pokazano v tabeli 1.

Poslovni najem ima številne različice, saj je možno veliko prilagajanje potrebam najemnikov. Med temi lahko omenimo zlasti naslednje (Geneen, 1990, str. 95 do 57):

1. *Prilagodljivi najem* (flex lease). Najem na primer na 7 let ima običajno opcijo, da lahko najemnik prekine pogodbo eno leto prej. Pri prilagodljivem najemu pa je dana dodatna možnost, da najemnik prekine pogodbo dve ali tri leta prej pod pogojem, da

<sup>4</sup> Zunajbilančno financiranje lahko opredelimo tudi kot izmenjavo sredstev med organizacijami, ki se direktno ne odraža v bilanci stanja dolžnika (Jansen, 1990, str. 68).

vrne najeto sredstvo in ga zamenja z novim, ki je vredno več ali vsaj enako kot prejšnje.

2. *Zamenljivi najem* (exchange hire) omogoča, da najemnik po določeni dobi zamenja določen odstotek najetih sredstev (običajno 40 % do 50 % po dveh letih) s tem, da je doba novega najema daljša ali vsaj enaka prvotno dogovorjeni. Ta vrsta najema je posebej zanimiva pri opremi z visoko tehnologijo, ki hitro zastareva.
3. *Najem z možnostjo predčasnega poplčila* (option lease) omogoča najemniku, da ob vnaprej določenih rokih poplača najemnino in odkupi sredstvo z določenim diskontom. Ta različica je lahko zanimiva v primerih, kjer je manj tveganja v pogledu preostale vrednosti sredstva.
4. *Prodajni programi* (vendor programmes) izhajajo iz povezave med proizvajalci opreme in najemodajalci. Prvi zagotavljajo kakovost izdelkov, drugi pa zagotavljajo boniteto najemnikov in izvedbo posla. Pri tem je nujna delitev tveganj med oba partnerja, kar oba motivira k ustreznem sodelovanju in kakovosti.

Z vidika nakupa sredstva po preteku najema pa ima poslovni najem naslednje različice (Schallheim, 1994, str. 4):

- kupiti sredstvo
- obnoviti najem
- prekiniti najem

Seveda vsako določilo o opcijah, ki jih ima najemnik povečujejo vrednost najema ter s tem dvigajo tudi znesek najemnine.

Iz vsega povedanega sledi, da sta tako finančni kot tudi poslovni najem poleg drugih lastnosti v veliki meri tudi inštrumenta financiranja poslovanja<sup>5</sup>. S tega vidika ju bomo v nadaljevanju tudi obravnavali.

### **3. Najem kot instrument financiranja**

#### **3.1. Prednosti najema z vidika najemnika**

Literatura, še bolj pa oglasno gradivo lizinških podjetij navaja številne prednosti najema. Razvrstimo jih lahko predvsem v štiri skupine (Schallheim, 1994, str. 4):

1. Davčni prihranki
2. Čisti finančni prihranki
3. Zmanjšanje transakcijskih in informacijskih stroškov
4. Razporejanje tveganja

Poudariti pa je treba, da kakršnikoli prihranki ne nastajajo samodejno pri vsakem najemu, lahko namreč celo ni nobenega prihranka. Zato vsak posel zahteva svoj ekonomsko finančni izračun. V nadaljevanju bomo zato kritično obravnavali nekatere prednosti najema, ki spadajo v zgornje štiri skupine.

---

<sup>5</sup> Več o zunajbilančnem financiranju glej Kodeks, točke 4.46 ter 7.23 do 7.28 ter Bergant (1995, str. 224 do 244).

Ad 1)

Do finančnih prihrankov z izkoriščanjem davčnega ščita načeloma lahko le pride v primeru različnih davčnih obremenitev najemnika in najemodajalca. Pri tem se izračun dodatno zaplete zaradi tveganja sprememb v davčnem sistemu in zaradi spremenljivosti prihodkov v prihodnosti. Zlasti v okviru kompleksnega najemnega posla (tudi mednarodnega oziroma meddržavnega) je možno bolje izkoristiti različne vrste davčnih olajšav in se prilagoditi davčnemu sistemu. Učinek najema z davčnega vidika je v veliki meri odvisen od velikosti davčnega ščita podjetja in možnosti njegovega prenašanja na drugo podjetje (Schallheim, 1994, str. 14).

Ad 2)

Z vidika financiranja lahko naštejemo zlasti naslednje prednosti najema:

- Najem omogoča pridobitev določenega sredstva brez dodatnih zahtev za dolgoročno financiranje ali pa le z minimalnim lastnim vložkom. Na ta način podjetje ohranja svoje možnosti najetja posojil ter angažiranja svojega obratnega kapitala za druge namene. Ta trditev seveda drži, če se zaradi stroškov najema ne zmanjša rast dobička najemnika in če podjetje zagotovi ustrezno financiranje vezanih sredstev v morebitno povečanih terjatvah in zalogah (zaradi povečanega obsega poslovanja). Ta prednost je zanimiva predvsem za javna podjetja in institucije, ki so omejene na področju zadolževanja ter za podjetja z nizko sposobnostjo zadolževanja. V primeru visoke sposobnosti zadolževanja podjetja je namreč nedvomno najem posojila cenejši, če primerjamo le stroške financiranja.
- Najemnik lahko vpliva na računovodsko izkazovanje posla (zunabilančno financiranje), kar je lahko spet zanimivo zlasti za javna podjetja (Geneen, 1990, str. 93). Ta trditev je bolj psihološke kot finančne narave. Zunajbilančnega financiranja se res ne vidi v sami bilanci stanja in iz izračunanih kazalnikov, vendar strokovnjaki vedo, da je za celovito analizo finančnega položaja podjetja pomemben tudi zunajbilančni finančni položaj (Bergant, 1995, str. 242). Ne glede na to je poslovodstvo pogosto nagnjeno k zunajbilančnemu financiranju tudi zaradi boljših kazalnikov podjetja od katerih je odvisna njihova stimulacija oziroma bonitete (Schallheim, 1994, str. 75).
- Najemnik se lahko izogne nekaterim omejitvam, ki jih običajno vsebujejo posojilne pogodbe. Kljub temu pa kreditorji pogosto postavljajo svoje omejitve tudi v pogledu morebitnih najemov.
- Najem je zelo primeren inštrument za financiranje kompleksnih projektov. Tudi to velja pod pogojem obstoja davčnih in drugih olajšav ali lažjega pridobivanja dodatnih sredstev (projektno financiranje).
- Najem zmanjšuje tveganje v zvezi s plačilno sposobnostjo podjetja:
  - olajšuje predvidevanje izdatkov
  - omogoča skladnost med dinamiko izkoriščanja investicije in dinamiko plačevanja najemnine oziroma financiranja

- zmanjšuje se pritisk na obratni kapital, saj se finančnih sredstev ne angažira vnaprej, temveč se sredstvo financira sproti preko svojih učinkov

Našteto drži pod pogojem, da najem ne vpliva na zmanjšanje denarnega toka podjetja v primerjavi z najemom posojila.

Ad 3)

Podjetje lahko zmanjša tudi nekatere stroške, kot na primer:

- Izogne se stroškom nabave
- Najem se lahko prilagaja najemnikovim potrebam
- Najem odpravlja problem prodaje starih osnovnih sredstev in stroške s tem v zvezi
- Z očiščevanjem nekaterih stranskih dejavnosti in uporabo specializiranih storitev najemjemalca se lahko zmanjšuje tudi strošek delovne sile (če na primer vzdrževanje sredstva v najemu prevzame najemodajalec)
- Najemodajalci lahko dobijo boljše pogoje pri nabavi osnovni sredstev (količinski rabati itd.), kar lahko deloma poceni tudi najemnino
- Najem zmanjšuje tveganje najemodajalcu kot financerju, kar zmanjšuje stroške zavarovanja posojila (na primer ni potrebna hipoteka).
- Iz istega razloga predstavlja najem običajno nekoliko hitrejši dostop do financiranja

Kljub naštetim prednostim, so to le možnosti, ki jih je potrebno upoštevati v celovitem izračunu smotrnosti najema in same po sebi ne pomenijo samodejne prednosti pred najemom posojila.

Ad 4)

Podjetje lahko z najemom zmanjšuje poslovna tveganja kot na primer:

- Zagotavlja se skladnost:
  - med eksploatacijo in amortizacijo osnovnega sredstva
  - med rokom najema in življenjsko dobo osnovnega sredstva
  - med rokom najema in dobo koristnosti sredstva zaradi hitrega tehnološkega razvoja
  - med rokom najema in časom trajanja potrebe po predmetu najema (sezonska ali specialna dela)
  - med rokom najema in spremembami konjunktura na trgu
  - med rokom najema in negotovimi roki izgradnje večjih postrojenj
- Nepreklicni najem zagotavlja večjo varnost
- V primeru neučinkovitosti ali neustreznosti najetega sredstva, podjetje sredstvo lažje vrne kot v primeru nakupa
- Z najemom je možno zagotoviti stalno uporabo sodobne tehnologije ter s tem povečati svojo konkurenčnost na trgu
- Najem zmanjšuje tveganje v razmerah inflacije

Ključni člen v razporejanju tveganja med najemodajalcem in najemnikom je višina preostale vrednosti sredstva. Zato so pogodbeno določila v tem pogledu izredno pomembna. Prav tako je le od pogodbenih določil odvisno, v kolikšni meri in kako hitro je možno

zagotoviti skladnosti, ki so našteje v prvi alineji te točke. Tveganje v razmerah inflacije se z najemom le redko učinkovito obvladuje, seveda pa je to odvisno tudi od pogajalskih moči najemnika in najemodajalca.

Ugotovimo lahko, da prednosti najema niso absolutne in je vedno treba iskati njegovo ekonomsko upravičenost. Še posebej tudi zato, ker so številne prednosti najema pogosto sicer popularno deklarirane, vendar so dvomljive (Brealey, 1991, str. 656 in Schallheim, 1994, str. 15).

Z vidika temeljnih motivov financiranja z najemom lahko trg na zgornjih osnovah razdelimo na naslednje segmente (Schallheim, 1994, str. 4):

1. Davčno motivirani najemniki
2. Manjša podjetja (tudi nova podjetja "venture leasing market") in podjetja z nizko sposobnostjo zadolževanja
3. Podjetja, ki želijo zmanjšati tveganje preostale vrednosti sredstev (na primer računalniki in druge elektronske naprave, letala in podobno)
4. Mednarodna in nadnacionalna podjetja za mednarodni in meddržavni najem

Za celovito sliko in oceno upravičenosti najema pa moramo upoštevati tudi možne slabosti najema, kar bomo obravnavali v nadaljevanju.

### ***3.2. Slabosti najema z vidika najemnika***

Največja slabost najema sredstev je, da je običajno dražji kot najem posojila. Zato je njegovo višjo ceno vedno potrebno primerjati s koristmi, ki smo jih obravnavali v prejšnjem poglavju. Med slabosti najema lahko štejemo tudi vse pomisleke, ki smo jih navedli pri obravnavanju prednosti najema. Druge možne slabosti najema je smotrno ločiti glede na poslovni in finančni najem.

*Slabosti poslovnega najema so zlasti naslednje (Geneen, 1990, str. 93):*

1. Poslovni najem zaradi svoje opredelitve omejuje paleto možnih predmetov najema (na primer kadar gre za posebno specialno opremo, proizvodni obrat itd.), predvsem zaradi dolge življenjske dobe, ki zahteva (ob visoki končni neodplačani vrednosti) precejšnji finančni napor najemodajalca.
2. Predčasna prekinitev najema lahko za najemnika pomeni visoke dodatne stroške.
3. Ob končanem najemu je treba predmet najema vrniti ustrezno ohranjenega, kar naj bi dokazovalo korektno uporabo. Zato se lahko pojavijo na koncu dodatni stroški popravil, pri avtomobilih pa še dodatno plačilo za presežek prevoženih kilometrov.
4. Če bi ob koncu najema želel najemnik še podaljšati rok najema, je lahko to relativno drago, seveda pa dodaten prihodek najemodajalca.

*Slabosti finančnega najema so zlasti naslednje:*

1. Za najemnika so, v primeru neizpolnjevanja obveznosti, hujše posledice kot v primeru najetja posojila, saj mora običajno predčasno odplačati najemnino.
2. Najemnik je lahko, v razmerju do dobavitelja predmeta v najemu, slabše zavarovan kot kupec. Tudi v Sloveniji smo že imeli primer stečaja najemodajalca.
3. Najemnik mora plačevati najemnino kljub izgubi oziroma uničenju zaradi višje sile ali napakam predmeta najema.
4. Relativno velika je togost pri spreminjanju določil najemne pogodbe (zlasti v pogledu pogodbenega roka, višine najemnine, obrestne mere itd.)
5. Relativno zahtevna (tvegana) je kalkulacija upravičenosti finančnega najema
6. Nekaj slabosti izhaja tudi iz okolja:
  - če ni dovolj razvit trg za rabljeno opremo
  - če ni dovolj razvit pravni sistem
  - če ni dovolj razvit zavarovalniški trg
  - če ni dovolj stabilen gospodarski sistem (davčni sistem, inflacija, obrestna mera itd.)

Če primerjamo prednosti in slabosti najema, lahko ugotovimo, da je ocena ekonomske upravičenosti najema kompleksna in zahtevna naloga, saj mora upoštevati številne vidike in možnosti.

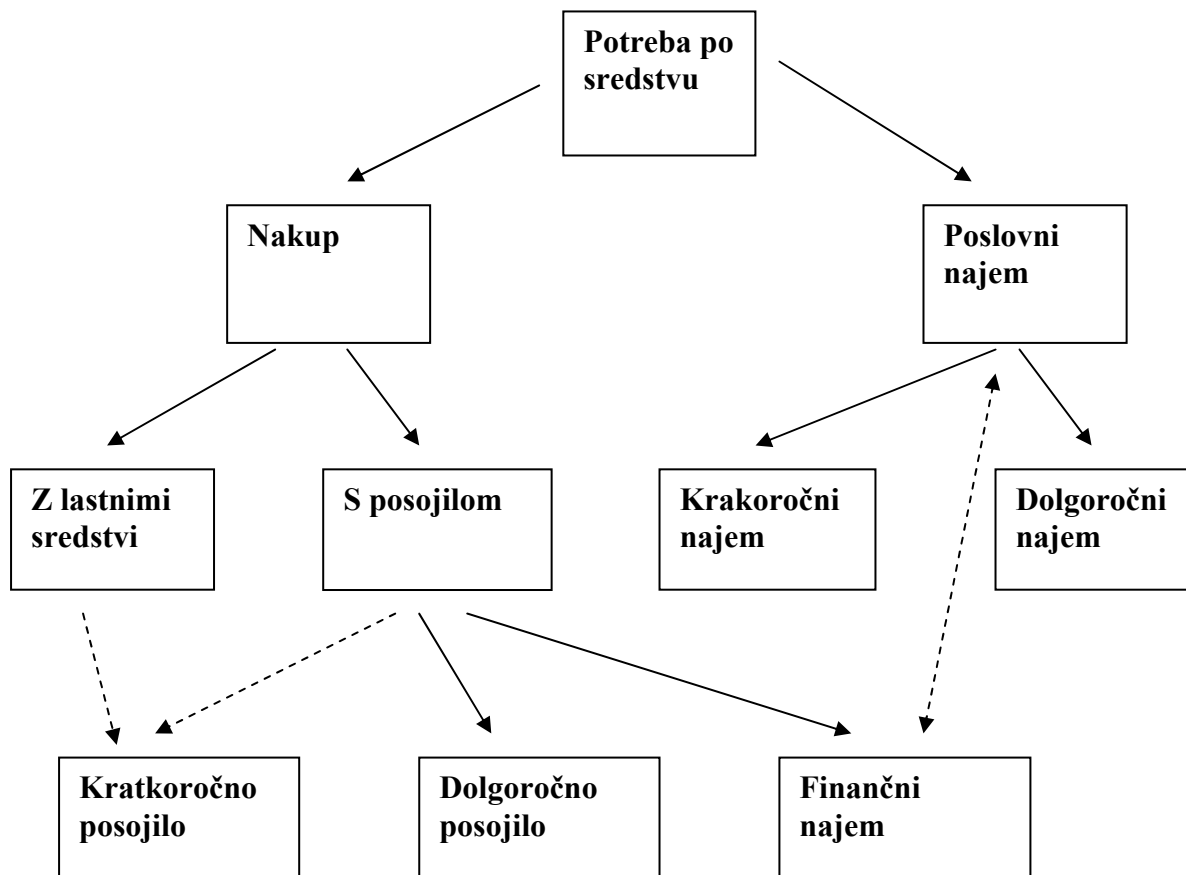
Če upoštevamo samo ožji stroškovni vidik, je nesporno poslovni najem cenejši in manj tvegan od finančnega najema (Ladava, 2001, str. 22), vendar njuna medsebojna primerjava ne pomeni, da je to tudi vedno prava alternativa za odločanje, kar bomo pokazali v nadaljevanju. Primerjava med finančnim najemom in poslovnim najemom ni vedno ustrezna tudi zaradi dejstva, da oba v praktičnih rešitvah privzemata določene lastnosti enega in drugega. Zato nekateri avtorji govorijo celo o tretji vrsti najema, to je *kombinirani najem* (Brigham, 2002, str. 786).

V Sloveniji prevladuje finančni najem, v svetu pa poslovni (Kranjec, 2001, str. 20), vendar ocenjujem, da se bo tudi pri nas v večji meri uveljavil poslovni najem, ki je med drugim tudi procesno enostavnejši.

### ***3.3. Odločanje o najemu***

Če izhajamo iz predpostavke, da lahko pridemo do uporabe sredstva na več načinov, lahko pridemo da sheme poslovnih odločitev, ki jo prikazuje slika 1.

*Slika 1: Shema poslovnih odločitev*



Iz slike 1 je razvidno zlasti naslednje:

1. V primeru potrebe po nekem sredstvu se najprej postavlja alternativa: nakup ali poslovni najem. Finančni najem ni alternativa nakupu, saj običajno vsebuje klavzulo o nakupu sredstva. V primeru ko te klavzule ni, se finančni najem s finančnega vidika (ne pa računovodske) vsebinsko približa poslovnemu najemu, kar kaže črtkana puščica med finančnim in poslovnim najemom.
2. Zgornja alternativa zahteva kompleksnejšo informacijo za odločanje, ne samo čisto kalkulacijo stroškov nakupa in stroškov poslovnega najema. Pogosto ni dovolj tudi izračun denarnega toka v obeh primerih, kajti gre tudi za druge elemente odločitve. Ti so lahko na primer strateškega, razvojnega značaja, saj je lahko v določenem primeru iz različnih razlogov tudi pravna lastnina pomembna, lahko celo izključujoča.
3. V primeru, da je pomembneje uporabljati sredstvo kot biti njegov lastnik, je potrebno proučiti številne oblike poslovnega najema in jih prilagoditi proizvodnim in finančnim potrebam investitorja.
4. V primeru, da prevladajo argumenti o nakupu sredstva, sta alternativni nakup z lastnimi sredstvi ali s posojilom. Nakup z lastnimi sredstvi predpostavlja obstoj presežnega obratnega kapitala podjetja, to je presežka dolgoročnih virov nad njihovim optimalnim

obsegom<sup>6</sup>(torej prekomerne plačilne sposobnosti podjetja). V takem primeru lahko podjetje opravi nakup iz svojih denarnih presežkov (na primer zmanjša kratkoročne finančne naložbe) ali pa se kratkoročno zadolži. Drugi primer je na sliki 1 prikazan s črtkano črto. V obeh primerih podjetje zmanjša svoj obratni kapital.

5. V primeru, da podjetje ne razpolaga s presežkom obratnega kapitala, je nujno posojilo. To pa je možno z najemom dolgoročnega posojila ali pa preko finančnega najema. Kratkoročno posojilo (črtkana puščica) je tu le kot dodatna možnost kombiniranja virov v primeru visoke plačilne sposobnosti podjetja, nikakor pa ne kot alternativa.
6. Slika kaže, da prava alternativa za odločanje običajno ni med poslovnim ali finančnim najemom, temveč med najemom dolgoročnega posojila in finančnim najemom.
7. Tudi iz slike 1 je razvidna pomembna vloga obeh vrst najema v pogledu financiranja podjetja.

Pri tem pa je treba opozoriti, da slika 1 ne potrjuje teze, ki je v literaturi precej razširjena. To je predpostavka, da sta posojilo in najem substituta. To pomeni, da alternativa, ki smo jo postavili kot predmet odločanja (posojilo ali najem) ni nujno prava, čeprav jo podpira večina teoretičnih in praktičnih modelov. Če namreč izhajamo dosledno iz MM teorema o optimalni strukturi financiranja podjetja, se pokaže, da lahko podjetje, ki ima določen obseg najema, vzame celo več posojil, kot brez tega najema in s tem izboljša svojo strukturo financiranja (Schallheim, 1994, str. 111). To pomeni, da posojilo in najem *nista substituta* ampak se medsebojno *dopolnjujeta* s ciljem optimiranja strukture financiranja. Nekateri empirični dokazi to trditev potrjujejo, nekateri pa zavračajo, zato v tem pogledu teorija še ni rekla zadnje besede. Z potrebe praktičnega odločanja je vsekakor najbolje določiti diskontno stopnjo (za izračun neto sedanje vrednosti kot temeljne informacije o prednosti najema ali posojila – opomba ŽB) stalnih plačil najemnine v višini obrestne mere dolga, popravljene za učinek davčnega ščita ali pa kar obrestne mere dolgoročnega posojila (Schallheim, ibidem).

Za najemnika je zagotovo pomemben podatek, koliko bo plačal najemodajalcu več, kot je nabavna cena predmeta v najemu. Do tega podatka je težko priti iz dveh razlogov:

- najemodajalec praviloma ne kaže javno svoje kalkulacije
- strošek je časovno razporejen na več obdobj, kar je treba upoštevati

Zato menim, da bi bila koristno uporabiti tudi naslednjo metodo, ki pa je v literaturi nismo zasledili:

Najprej moramo izračunati najemniški faktor (NF):

$$NF = \frac{SV - SV_n}{ZN},$$

pri čemer je:

---

<sup>6</sup> Več o tem v Bergant (2003, str. 337)

$SV$  = sedanja (nabavna) vrednost predmeta najema  
 $SV_n$  = sedanja vrednost preostale vrednosti predmeta najema  
 po končanem najemu  
 $ZN$  = znesek najemnine (obroka).

Za najemnika je zanimiva tista obrestna mera (ki si jo je zaračunal najemodajalec), ki vključuje tudi vse ostale stroške posla (najemna obrestna mera). Če jo izrazimo z  $i$ , jo lahko izračunamo z uporabo numerične metode preproste iteracije po naslednji formuli:

$$i_{\text{naslednji}} = \frac{1}{NF - x} \cdot \left(1 - \frac{1}{(1 + i)^{n-x}}\right),$$

pri čemer je:

$n$  = število plačilnih razdobj znotraj obdobja najema  
 $x$  = število obrokov, plačanih vnaprej.

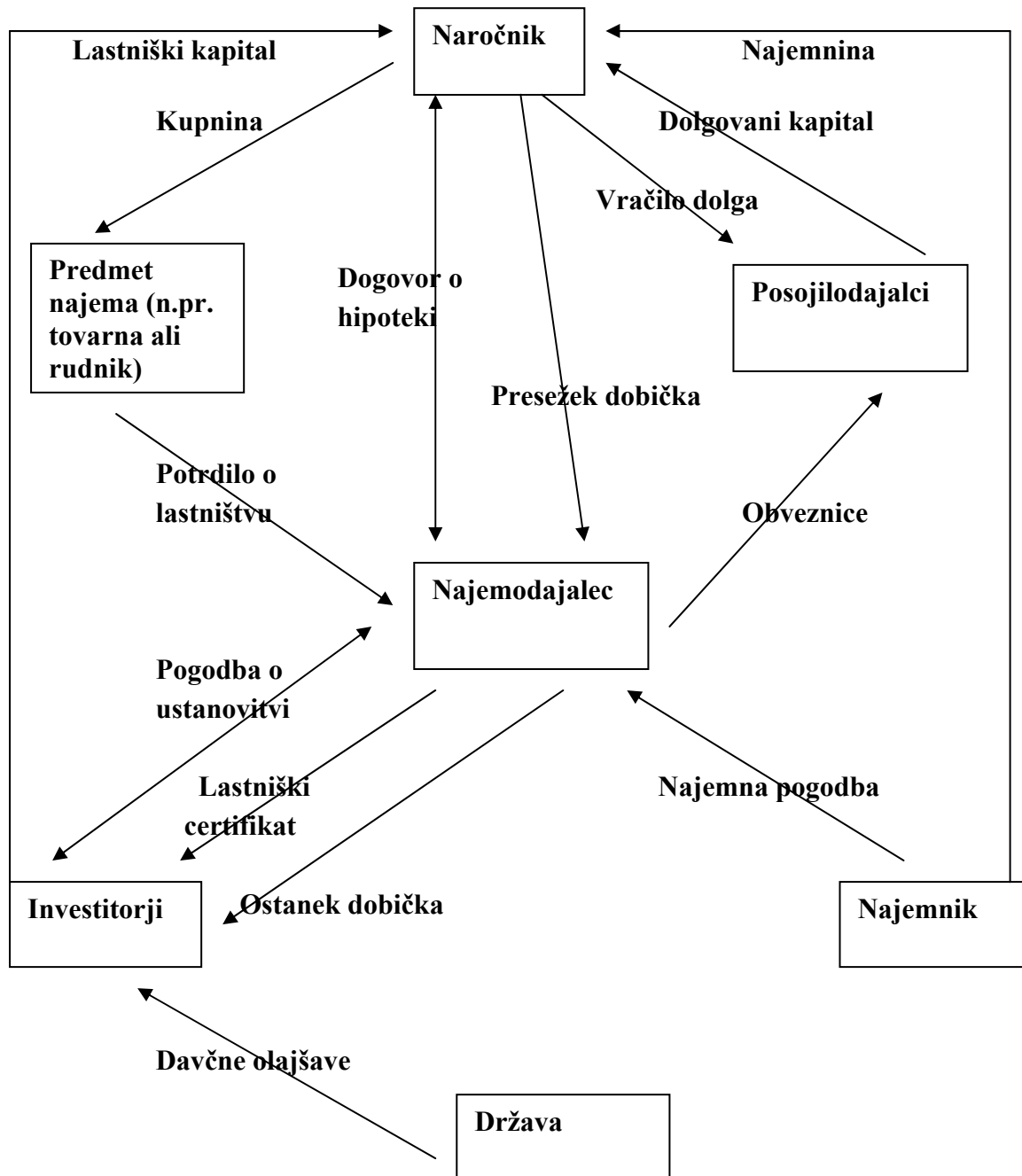
S pomočjo računalnika pa imamo rezultat seveda praktično takoj. Če so bili obroki mesečni, dobimo seveda mesečno najemno obrestno mero ( $i$ ), ki jo nato preračunamo v letno in dobimo primerljivo obrestno mero.

Nadalje je treba poudariti, da slika 1 prikazuje poenostavljeno shemo, saj je pri smotrnem odločanju treba upoštevati vsaj še naslednje elemente:

- tehnološke prednosti
- servis
- prilagodljivost nelastnine
- vpliv na finančni položaj podjetja
- sposobnost zadolževanja podjetja
- davčne in druge vzpodbude
- pomembnost in tveganje v zvezi s preostalo vrednostjo
- pomembnost možnega preklica najema
- pomembnost varnosti drugih upnikov
- težave pri zavarovanju kredita itd.

Še bolj pa zadeva postane zahtevna v primeru kompleksnejših projektov. Enega od takih kaže slika 2 (povzeto po: Nevitt, 1980, str. 28).

*Slika 2: Primer kompleksnega najemnega projekta*



Slika 2 kaže primer, kjer zaradi velikosti projekta posojilodajalcem pridružijo tudi investitorji z lastniškim kapitalom in ustanovijo posebno podjetje – najemodajalca (owner trust). Zaradi lažjega zbiranja sredstev se ustanovi še eno podjetje - naročnik (indenture trust), na katerega najemodajalec cedira terjatve iz naslova danega najema, hipoteko na predmet najema itd. To podjetje potem funkcioniira kot finančna organizacija. Zbira namreč tako sredstva investitorjev, kot tudi posojilodajalcev, ki dajo posojilo v zameno za izdane obveznice s strani podjetja lastnikov – najemodajalca. Z zbranimi sredstvi naročnik plača predmet najema v imenu podjetja lastnikov, v času najema pa razporeja dobljene obroke s strani najemnika za

vračilo kreditov in kot prihodek najemodajalcu, ki del teh prihodkov prenese na investitorje. Celoten posel običajno vodi eden od investitorjev, ki je tudi družba za nudenje storitev najema (lahko je tudi edini investitor). Smotrnost konstrukcije posla se bistveno poveča v razmerah razvitega davčnega sistema, kjer je možno izkoristiti tudi te dodatne (davčne) prednosti.

Ne glede na kompleksnost najema pa je priporočljivo upoštevati nekaj temeljnih usmeritev, ki so pomembne pri odločanju tipa najem ali nakup (Schallheim, 1994, str. 179):

1. Uporabljaljaj neto sedanjo vrednost (net advantage to leasing)
2. Ne pozabi na preostalo vrednost sredstva po končanem najemu
3. Upoštevaj vse davčne posledice posla
4. Upoštevaj pravila računovodenja najemov (tudi zunajbilančno financiranje ima lahko svojo vrednost)
5. Upoštevaj vse možnosti (opcije), ki jih nudi najem

Posebej je zanimivo dejstvo, da v literaturi praktično ni zaslediti posebnosti pri izbiri najemodajalca. Verjetno je to posledica predpostavke, da deluje pregleden trg ponudnikov, katerih ponudbe so jasno primerljive. Tedaj podjetje pač izbere tistega, ki ponuja boljše pogoje. Menim, da odločitev o izboru najemodajalca le ni tako enostavna, še posebej v razmerah manj razvitega trga najemov. Temeljna težava je v relativno slabi primerljivosti ponudb različnih najemodajalcev. Le-ti se na vse načine želijo izogniti možnosti jasne primerjave najemnih pogojev in skrivajo temeljne informacije (Bošnik, 2002, str. 17). Prav tako niso pripravljene odgovoriti na vrsto vprašanj, posebej tista o davčni obremenitvi najemnika (Bošnik, ibidem). Ponudniki najema se pogosto poslužujejo različnih trikov, ki onemogočajo interesentu priti do čiste slike, kot na primer (Ručna, 2002, str. 24): dodatni stroški najema, način obračunavanja in plačevanja obresti, število obrokov za plačilo, dogovorjena odkupna cena pri poslovnem najemu itd. Med najpomembnejšimi je gotovo informacija o efektivni obrestni meri, ki jo mora najemodajalec fizičnim osebam razkriti v pogodbi, za pravne osebe pa to ni nujno.

Poleg težav z neprimerljivostjo različnih ponudb pa se podjetje sreča tudi z vprašanjem morebitnih drugih sodil pri izboru najemodajalca. Menim, da je to vprašanje še zlasti pomembno v primeru javnega sektorja kot morebitnega najemnika. Ocenjujem, da se pri poudarjanju pomembnosti izbora najemodajalce preprosto ne more pretiravati.

Temeljni pogoji, ki bi jih moral najemodajalec izpolnjevati so predvsem naslednji:

1. Finančna stabilnost
2. Redni zunanji nadzor
3. Zavzetost (Commitment) in pripadnost dejavnosti dajanja najema kot osnovni dejavnosti

Podrobnejša sodila so v veliki meri odvisna od ciljev, ki jih podjetje želi doseči. Zato si je pred odločanjem o izboru koristno odgovoriti na naslednja vprašanja:

- Ali želimo dobiti predvsem dodaten vir financiranja ali so za nas pomembni tudi drugi vidiki najema (davčni, zunajbilančni, stroškovni, razvojni, tržni itd.)?
- Ali je za nas pomembnejša pravna lastnina oziroma v kakšni meri?
- Ali imamo potrebo le po novem sredstvu ali pa tudi po vzdrževanju in dodatnem znanju?
- Do kakšnega obsega želimo sredstva financirati z najemom?
- Za kakšno obdobje želimo opredeliti najem?
- Ali želimo odkupiti sredstvo po končanem najemu?
- Ali želimo posebej našim potrebam prirejene rešitve ali pa "standardni paket"?
- Ali dajemo prednost najemodajalcem z bančnim lastništvom ali pa neodvisnim ponudnikom?
- Ali želimo samo pogodbeno povezavo ali pa dolgoročno partnerstvo (stopnja povezanosti)?
- Ali je lahko ponudnik lokalna firma ali pa potrebujemo veliko, mednarodno podjetje?
- Ali je potrebno vplesti tudi druge partnerje v celotni konstrukciji najema (posojilodajalce, proizvajalce, zavarovalnice itd.)?

Med pomembna sodila za izbor najemodajalca lahko nedvomno uvrstimo naslednja:

- izkušnje na ožjem področju izvajanja najemov in ostalih predvidenih storitev
- sposobnost prilagajanja potrebam naročnika
- skladnost s tehnologijo naročnika
- informacijski in komunikacijski sistem ponudnika
- sposobnost sprejemanja inovacij v dejavnosti in paleta različnih ponujenih možnosti (opcij)
- obseg dodatnih storitev (vzdrževanje, popravila itd.)
- širše poznavanje stroke, povezane s predmeti najema
- možnost razvoja dolgoročnega sodelovanja
- sposobnost organiziranja in vodenja kompleksnejših najemnih projektov
- pripravljenost in sposobnost sodelovanja z najemnikom pri obvladovanju poslovnih tveganj
- pripravljenost in sposobnost razumevanja finančnega položaja najemnika ter sodelovanje pri iskanju najugodnejših rešitev
- zanesljivost in splošni ugled ter tveganja in finančni položaj (boniteta) ponudnika
- cena posameznih ponujenih storitev ter cena paketa

Na razgovore in pogajanja z najemodajalcem se je koristno pripraviti, kot na primer:

- jasno opredeliti ne le svoje zahteve, temveč tudi interese, ki porajajo te zahteve, relativne prioritete in minimalne zahteve
- v okviru pogajalske ekipe jasno razdeliti vloge in odgovornosti ter postaviti jasno strategijo
- zagotoviti možnost kreativnega pristopa znotraj ekipe

- pripraviti argumente za svoja izhodišča in zahteve

#### 4. Posebnosti pri uporabi najema za financiranje javnega sektorja

Na nekatere lastnosti in načelne možnosti najema v javnem sektorju smo opozorili že v dosedanjem izvajanju, nekatere možnosti pa izhajajo tudi iz splošnega prikaza vrst najema ter njihovih prednosti in slabosti.

Pri uporabi najema kot instrumenta financiranja poslovanja v javnem sektorju je potrebno ugotoviti, da je neposredni pravni okvir takih odločitev podan z zakonom o izvrševanju proračuna Republike Slovenije. Posebej problematiko najemov ureja 21. člen zakona, ki zelo natančno določa pristojnosti v pogledu odločanja o najemu.

Ne glede nato je uporaba najema v določeni meri možna. Za pripravo predloga za sklepanje o najemu je potrebno načelno upoštevati popolnoma enake usmeritve kot za podjetja. Tako kot je pri podjetju med drugim potrebno upoštevati skladnost odločitve tudi z razvojno strategijo in vizijo, je v javnem sektorju potrebno zagotoviti realizacijo temeljnega cilja: uresničevanje javnega interesa.

Ocenjujem, da se s predvidenim sistemskim Zakonom o javno-zasebnem partnerstvu (ZJZP), katerega osnutek je bil v splošni razpravi v državnem zboru 28. 9. 2006, odpirajo številne nove možnosti uporabe najema. Ne glede na spremembe, ki jih bo osnutek še nedvomno doživel, lahko trdimo, da v celoti gledano predstavlja pomemben korak v smeri dodatnih možnosti financiranja dejavnosti javnega interesa. Osnutek ZJZP sicer ne govori o najemu, vendar nedvomno odpira možnosti njegove uporabe. To lahko sklepamo iz številnih načelnih določil, kot so na primer:

- dajanje prednosti JZP pred klasičnimi javnimi naročili (8. člen)
- predvidene spodbude za razvoj JZP (9. člen)
- obvezni prevzem dela poslovnih tveganj s strani javnega sektorja, sicer razmerje ne predstavlja JZP (15. člen)
- sredstva so lahko v celoti ali deloma v javnem interesu (26. člen)
- gre za dolgoročne naložbe, vendar za določen čas, kar ustreza vsebini najema (71. člen)
- prilagodljiva določila o prenosu lastninske pravice (80. člen)
- določila o vsebini koncesijskega razmerja ustrezajo tudi modelom z uporabo najem (90. člen)
- opredelitve pogodbenega (23. člen) ali statusnega partnerstva (98. člen) omogočajo uporabo najema

Uporaba najema kot orodja financiranja lahko v javnem sektorju (zaradi sicer omejenih virov) lahko nedvomno pospeši izvajanje ali izboljša izvajanje dejavnosti javnega interesa. Pri tem je

očitno prostor tudi za kompleksnejše in večje projekte, ki bi bili lahko kombinirani tako z udeležbo finančnih institucij kot tudi z udeležbo lastniškega kapitala.

## 5. Zaključek

Ugotovimo lahko, da široke možnosti uporabe najema zahtevajo tudi ustrezno pozornost posloводства podjetij. Pri večjem projektu najema je potreben elaborat kot za večjo investicijo. Posebej bi bilo treba poudariti, da v praksi sicer razširjene statične kalkulacije najema, ki ne upoštevajo časovne komponente in dinamike gotovinskega toka, niso ustrezna informacija za smotrno poslovno odločitev.

V nekaterih dejavnostih je najem postal že normalna in redna oblika financiranja poslovanja. Menimo, da so odprte še široke možnosti uporabe tega inštrumenta, zlasti v naših razmerah. K temu pa bi morala ne nazadnje prispevati tudi ekonomska politika države z vsemi svojimi, zlasti z davčnimi inštrumenti.

V javnem sektorju se odpirajo široke možnosti uporabe najema sprejetjem Zakona o javno-zasebnem partnerstvu, ki je v pripravi. Ne glede na spremembe, ki jih bo osnutek še deležen, je že dana možnost javnemu sektorju, da se nanj ustrezno pripravi. To pomeni zlasti identifikacijo možnih področij in projektov. Pri tem bodo nedvomno prav prišle tudi informacije o širokih možnostih, ki jih pri financiranju nudijo različni modeli najema.

## LITERATURA

1. Bergant Ž.: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. ITEO, Ljubljana, 1995
2. Bergant Ž.: Kapitalska ustreznost da ali ne? Zbornik 35. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji, Koordinacijski odbor ZRFRS in ZES, Portorož, 2003, str. 337 do 361.
3. Bošnik L.: Nepreglednost ponudb in začaran krog davčnih predpisov. Ljubljana: Finance št. 76 z dne 22. 4. 2002, str. 17
4. Brigham E. F., Ehrhardt M. C.: Financial Management. 10. izdaja, South-Western, Ohio, 2002
5. Brealey R. A., Myers S. C.: Principles of Corporate Finance, 4. izdaja, McGraw-Hill, New York, 1991
6. Cenker W. J., Bloom R.: The Leasing Conundrum. Management Accounting Quarterly, Spring 2000, <http://www.mamag.com/spring00/sp00bloom.htm> (19. 2. 2001)
7. Geneen S.: Extending the potential of operating leasing, Readings in Off-Balance Sheet Finance. Eurostudy Publishing Company, London, 1990, str. 90 do 97
8. Grant R., Gent D.: Asset Finance and Leasing Handbook. Woodhead-Faulkner, New York, 1992

9. Gmúr C. J.: Trade Financing, Euromoney Publications, London, 1981
10. Jansen F. H. W.: Facts and Fiction: Leasing. Readings in Off-Balance Sheet Finance. Eurostudy Publishing Company, London, 1990, str. 68 do 74
11. Korica M.: Ekonomski aspekti leasing poslova. Marketing št. 19/1988, Zagreb
12. Kranjec S.: Čas lizinga nepremičnin šele prihaja. Finance št. 83 z dne 21. 5. 2001, str. 20
13. Ladava P.: Največ pridobimo z operativnim lizingom. Finance št. 83 2001, str. 22 do 23
14. Naser K. H. M.: Creative Financial Accounting. Prentice Hall, New York, 1993
15. Nevitt P. K.: Project Financing. Euromoney Publications, London, 1980
16. Nemeč A., Košir B.: Najem – Leasing 1. in 2. del. Gradivo posvetovanja o najemu, Slovenski inštitut za revizijo, Ljubljana, 20. in 21. novembra 2001
17. Ručna N.: Trženjski triki. Ljubljana: Finance št. 76 z dne 22. 4. 2002, str. 24
18. Schallheim J. S.: Lease or Buy? Harvard Business School Press, Boston, 1994
19. Turk I.: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Slovenski inštitut za revizijo, Ljubljana, 2004
20. Zajec I.: Vpliv leasinga na poslovni izid. Fin-Info št. 4/2001, Skupina Nove KBM
21. Kodeks poslovnofinančnih načel. Slovenski inštitut za revizijo, Ljubljana, 2001
22. Slovenski pravopis. SAZU, Ljubljana 2001
23. Zakon o izvrševanju proračuna Republike Slovenije za leto 2006 in 2007  
<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=2005116&stevilka=5137>
24. Zakon o javno-zasebnem partnerstvu (osnutek).  
[http://www.skupnostobcin.si/Aktualno/pdf/predlog\\_zakon\\_jav\\_zas\\_part\[1\].pdf](http://www.skupnostobcin.si/Aktualno/pdf/predlog_zakon_jav_zas_part[1].pdf) (30. 9. 2006)

**Objavljeno v: Zbornik 8. izobraževalnega seminarja o javnih finančah in državnem revidiranju. Zveza ekonomistov Slovenije, Portorož, oktober 2006, str. 53 do 73**