

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,

MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

DILEMA FIZIČNE OSEBE:

**NAKUP AVTOMOBILA Z LIZINGOM ALI
KREDITOM?**

Kandidatka: Vesna Pušnik Petrovič

Študentka izrednega študija

Številka indeksa: 11190122651

Program: Komercialist

Mentorica: dr. Vlasta Črčinovič-Krofič

Maribor, september 2011

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Vesna Pušnik Petrovič št. indeksa 11190122651, izjavljam, da sem avtorica diplomskega dela z naslovom »Dilema fizične osebe: nakup avtomobila z lizingom ali kreditom?«, ki sem jo napisala pod mentorstvom ge. dr. Vlaste Črčinovič-Krofič.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo diplomsko delo izključno rezultat mojega dela;
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili;
- skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomskega dela na spletnem portalu šole.

Maribor, september 2011

Podpis študenta:

ZAHVALA

Zahvaljujem se dr. Vlasti Črčinovič Krofič za sprejeto mentorstvo in strokovno pomoč ter dobrodošle nasvete pri pripravi naloge. Zahvala gre celotnemu kolektivu Višje strokovne šole Academia, predvsem ravnateljici, mag. Mirjani Ivanuša Bezjak, za spodbudo in pomoč v času študija. Zahvaliti se moram tudi podjetju LB Leasing Maribor za vso nudeno strokovno pomoč.

Zahvaljujem se tudi ge. Metki Gselman Sedak za lektoriranje diplomske naloge.

Največja zahvala pa gre moji družini, predvsem za podporo, potrpežljivost in za to, da so verjeli vame. Še posebej se moram zahvaliti svojemu možu, Slavku Petroviču, za ves njegov trud v času mojega študija.

POVZETEK

Nakup avtomobila je za vsakega posameznika poseben dogodek. Že sama izbira, kaj kupiti, je velika dilema. Še večja negotovost pa se pojavi ob vprašanju, kako financirati nakup avtomobila. Na izbiro imamo nakup z gotovino, kredit in financiranje s pomočjo finančnega oziroma operativnega lizinga. Dileme, kaj je ugodnejše, bomo skušali predstaviti v diplomski nalogi. Vendar tudi cenovno najugodnejša varianta ni nujno najboljša, saj je veliko odvisno od posameznika. To pomeni, ali ima posameznik kaj gotovine, ali ima kakšen kredit oziroma lizing. V takšnih primerih se bo posameznik sam odločil, kaj storiti. V diplomski nalogi bomo predstavili dejstva in načine o možnostih nakupa avtomobila. Poglobili se bomo v nakup s pomočjo kredita oziroma lizinga.

KLJUČNE BESEDE: lasten kapital, kredit, finančni lizing, operativni lizing.

ABSTRACT

DILEMMA OF A NATURAL PERSON: PURCHASE OF A CAR BY LEASE OR BY LOAN?

Buying a car is a special event for each individual. Only the sheer choice of what to buy is a big dilemma. Even larger questions are raised by the issue of how to finance the purchase of a car. The options of payment are to buy with cash, with credit or loan or financing through financial and operational lease. We will try to present in this thesis, what could be better. Even the most favourable price option is not necessarily the best, since it depends on each individual, meaning if the individual person has cash available or loan payment or lease. In such cases the individual can decide on his own, what to do. In the thesis we present the facts and possibilities of purchasing a car. We will deepen into the purchase by using a credit/loan or a lease.

KEY WORDS: own capital, credit / loan, financial lease, operational lease.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	8
1.1	Opredelitev obravnavane teme.....	9
1.2	Namen, cilji in osnovne trditve.....	10
1.3	Predpostavke in omejitve	10
1.4	Uporabljene metode raziskovanja.....	10
2	OBLIKE FINANCIRANJA	12
2.1	Kapital kot lastni vir.....	12
2.2	Možne oblike financiranja nakupa za fizične osebe	12
2.2.1	Kredit.....	12
2.2.2	Finančni in operativni lizing	13
2.2.3	Primerjava med finančnim in operativnih lizingom	16
2.2.4	Primerjava med finančnim lizingom in kreditom	18
3	IZRAČUNAVANJE STROŠKOV NAKUPA AVTOMOBILA	21
3.1	Izračun finančnega lizinga	21
3.2	Izračun operativnega lizinga.....	24
3.3	Izračun stroškov najema kredita	27
3.4	Ugotovitve in primerjava med izračunanimi modeli	30
4	NAJUGODNEJŠI MODEL ZA KUPCE AVTOMOBILA	33
4.1	Odločanje: lizing ali kredit	34
5	IZVEDBA IN ANALIZA ANKETE	35
6	SKLEPNE MISLI	43
7	LITERATURA IN VIRI	44

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Grafični prikaz primerjave med modeli	31
Graf 2: Grafični prikaz za vsak model posebej	31
Graf 3: Zakaj ste se odločili za lizing?	35
Graf 4: Kaj je predmet nakupa?	36
Graf 5: V čem vidite razliko med lizingom in kreditom?	36
Graf 6: Kaj vas moti pri odobritvi lizinga?	37
Graf 7: Vsota lizinga	38
Graf 8: Zakaj ste se odločili za lizing pri LB Leasingu?	38
Graf 9: Izbira lizinga	39
Graf 10: Pričakovanje od lizinga.....	40
Graf 11: Prednosti lizinga pred kreditom	40
Graf 12: Zadovoljstvo strank.....	41
Graf 13: Kaj vas moti pri lizingu?	42

KAZALO TABEL

Tabela 1: Razlka med finančnim in operativnim lizingom	17
Tabela 2: Primerjava med modeli	30
Tabela 3: Prikaz nekaterih prednosti kredita in lizinga	34

1 UVOD

Nakup avtomobila je za vsakega posameznika poseben dogodek. Že sama izbira, kateri avtomobil bomo kupili, je lahko zelo težavna. Še večja dilema pa se lahko pojavi ob nezadostnih finančnih sredstvih. Kako kupiti avtomobil na kredit ali lizing? Najlažja pot je gotovina, ki nam lahko prinese še kakšen dodaten popust. Obstajata še dve možnosti nakupa avtomobila, in sicer s pomočjo kredita ali lizinga. Poznamo dve vrsti lizinga, to sta finančni in operativni lizing. Odločitev, kako kupiti avtomobil, je odvisna od vsakega posameznika posebej. Ne obstaja recept, po katerem bi lahko sklepali, kaj je boljše: kredit ali lizing. Oba načina financiranja imata svoje prednosti, pa tudi slabosti.

Lizing kot oblika financiranja naložb se je danes v svetu, predvsem v razvitih deželah, že skoraj popolnoma uveljavil. Različno oblikovana zakonodaja posameznih držav vpliva na njegovo različno poimenovanje na posameznih področjih. Medtem ko Angleži razlikujejo med najemom (hire purchase) in lizingom, naša zakonodaja lizing prevaja z besedo najem. Kljub pravni neopredeljenosti besede lizing, se je ta izraz uveljavil tudi v naši praksi. Majhnim razlikam med posameznimi definicijami lizinga obstaja skupno bistveno načelo, da je ekonomska uporaba dobrin pomembnejša od lastnine v pravnem smislu. Lizing omogoča podjetju kot potencialnemu investitorju razširitev svoje materialne osnove in uporabo osnovnega sredstva neodvisno od njegove investicijske sposobnosti.

Eden najpomembnejših razlogov za pojav lizinga je bil vsekakor velik kapital v posameznih državah in zmanjšana možnost prodaje proizvodov za gotovino. Intenzivnost praktične uporabe lizinga se je stopnjevala tudi z intenzivnostjo rasti blagovne menjave in storitev.

Pri razvoju lizinga se je pojavil nov način razmišljanja. Kdor mu je bil sposoben slediti, je spoznal velike možnosti marketinga, ki jih je lizing prinesel in jih še vedno prinaša, ponekod bolj, drugje manj.

Prvi so novemu načinu financiranja opreme začeli slediti Američani ob koncu prejšnjega stoletja. Obdobje obeh vojn je razvoj te dejavnosti nekoliko upočasnilo, nato pa se je začela v času konjunktura petdesetih let hitro razvijati. V šestdesetih in sedemdesetih letih so lizing poznali praktično po vsem svetu, v Evropi, Avstraliji in na Japonskem.

Dejstvo, da je danes lizing poleg kredita najpomembnejši vir financiranja, je sprejeto že v vseh visoko razvitih deželah sveta, kjer je stopnja rasti lizinga dosegla optimum in od leta 1990 začela rahlo upadati. Žal je to dejstvo na slovenskem finančnem trgu še premalo prisotno, saj je delež lizinga v skupnem obsegu investicij v primerjavi z Evropo in svetom še vedno marginalen. Toda rast lizinga je v Sloveniji precejšnja, visoka pa je tudi na nekaterih drugih celinah sveta.

Alternativa lizingu pri nakupu osebnega vozila je kredit. Je seveda drugačna oblika financiranja, ki zahteva od posameznika tudi določeno stopnjo finančne sposobnosti, da lahko sploh pristopi k nakupu avtomobila s kreditnim načinom financiranja.

Kaj je boljše, cenejše oziroma ugodnejše, bo predstavljeno v diplomski nalogi.

1.1 Opredelitev obravnavane teme

Nakup avtomobila predstavlja za vsakega posameznika neko posebno doživetje. Seveda je izbira odvisna od želja in zmožnosti. V diplomski nalogi bomo opisovali predvsem drugi vidik, in sicer zmožnosti nakupa avtomobila glede finančne opredelitve.

Avtomobil je možno kupiti na več načinov:

1. z gotovino;
2. s kreditom;
3. na lizing (finančni in operativni).

Seveda je najlažji in najugodnejši način nakupa avtomobila plačilo z gotovino. Plačilo z gotovino nam ne prinaša nobenih dodatnih aktivnosti, ki so potrebne pred odobritvijo kredita oz. lizinga. Zraven tega smo v današnjem času zagotovo deležni pri plačilu z gotovino posebnih ugodnosti, ki se kažejo v obliki najrazličnejših popustov, daril, dodatne opreme ...

Nakup avtomobila s pomočjo kredita ali lizinga je povsem odvisen od posameznikovih želja, zmožnosti, potreb, navad itd. Za odgovor, kaj je boljše: kredit ali lizing, je potrebno narediti celovito analizo, podkrepljeno z izračuni in tudi drugimi okoliščinami, povezanimi z navadami ter finančno sposobnostjo posameznika.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Da bi omogočili nakup motornega vozila vsem fizičnim in pravnim osebam, smo se odločili, da poiščemo način financiranja nakupa v primeru nezadostnih lastnih virov. Izbrali smo nakup s pomočjo lizinga in s tem postavili cilje opredelitve le-tega ter njegove uporabnosti oziroma primernosti za nakup avtomobila.

V primeru, ko nimamo na razpolago dovolj lastnih sredstev za nakup avtomobila, se lahko odločimo za financiranje le-tega s finančnim lizingom, ki nam omogoča nakup avtomobila. Lizing omogoča lizingojemalcu dodaten vir financiranja brez začetnih izdatkov, razen plačila pogodbenih obveznosti ali podpisa pogodbe ter prvega lizing obroka.

V praktičnem delu bomo uporabljali vire, ki jih je posredovalo podjetje LB Leasing Maribor d.o.o. Kot cilj naloge smo si postavili raziskovanje, zakaj se naj odločimo za finančni lizing motornih vozil. Kakšne so razlike med lizingom in kreditom? Z izvedeno anketo bomo ugotavljali, zakaj se ljudje odločamo za finančni lizing. Ciljna skupina ankete bodo fizične osebe, zato se bodo podatki in ugotovitve nanašale na njih.

1.3 Predpostavke in omejitve

Predpostavljamo, da je lizing lažje dostopen do širše javnosti kakor kredit zaradi lažjega zagotavljanja manjše količine potrebne dokumentacije in zaradi časovnega vidika, saj je tovrstni kredit odobren v zelo kratkem času. Cenovno je potrebno narediti analizo in nato dejansko preračunati, katera oblika financiranja je cenejša in ugodnejša. Vendar tu ni bistvenega pomena samo izračun, temveč finančno stanje posameznika, koliko ima le-ta predvidenih sredstev za polog, nadalje je pomembna doba odplačevanja, pomen lastništva ...

1.4 Uporabljene metode raziskovanja

Uporabili bomo predvsem komparativno metodo, kar pomeni, da bomo primerjali finančni lizing z operativnim lizingom in kreditom.

V aplikativnem delu bomo uporabili anketo, pri kateri bomo iskali odgovore na vprašanje, zakaj se ljudje odločajo za finančni lizing. Predstavili bomo prednosti in slabosti finančnega lizinga. S primeri obračunavanja posameznih vrst financiranja bomo raziskali razlike med lizingom in kreditom.

2 OBLIKE FINANCIRANJA

2.1 Kapital kot lastni vir

Lastni kapital je najcenejša oblika financiranja, ki ne povzroča stroškov (obresti) do vračila glavnice in dolga. Več kapitala pomeni večjo zmožnost za zadolževanje. Če imamo več kapitala, se s tem krepí naša kreditna sposobnost najema višjega lizinga. Seveda imamo s kapitalom večjo svobodo izbiranja. Smo bolj neobremenjeni pri odločitvi nakupa motornega vozila, kot če nakup financiramo s tujim virom.

2.2 Možne oblike financiranja nakupa za fizične osebe

2.2.1 Kredit

Pojem kredit se je uporabljal že več kot dva tisoč let pred denarjem. Stari sumerski dokumenti pričajo, da so uporabljali kredit, ki je temeljil na posojilih v žitu po prostornini in na posojilih v kovini po teži, in sicer okrog 3000 let pred našim štetjem (Ribnikar, 1999, 35).

Kredit je denarni znesek, ki ga banka ali drug poslovni sistem za določen čas posodi drugemu poslovnemu sistemu ali posamezniku. V določenem roku ga je potrebno vrniti. Kreditodajalec si ob tem zaračuna obresti. Paziti moramo, da najemamo kredit pod najugodnejšimi pogoji (nižji kot je kredit, nižji je naš strošek financiranja) in da smo kredit sposobni v določenem roku vrniti. Kredit je lahko namenski ali nenamenski (gotovinski). Pri namenskem kreditu banka sredstva na podlagi prejetega računa ali predračuna nakaže na transakcijski račun izdajatelju računa ali predračuna, pri gotovinskem kreditu sredstva nakaže na račun kreditodajalca.

Pri kreditu gre za začasen prenos vrednosti, kajti kreditodajalec prenese vrednost na kreditodajalca z namenom in v upanju, da jo bo ta v določenem času vrnil (Crnkovič, 1987, 7).

Kredit lahko porabimo za uresničitev katere koli želje:

- ❖ nakup novega ali rabljenega avtomobila;

- ❖ nakup stanovanja ali hiše;
- ❖ nakup motorja ali plovila;
- ❖ nakup pohištva ali gospodinjske opreme;
- ❖ nakup zmogljivejšega računalnika ali druge tehnične opreme;
- ❖ plačilo počitnic – potovanja, hotelske storitve ali najem apartmaja;
- ❖ plačilo raznih tečajev, na primer jezikovnih, in za nakup drobnarij, ki nam bodo polepšale življenje.

Višina kredita je odvisna od kreditne sposobnosti kreditojemalca, oblike zavarovanja, bonitete. Kreditojemalcu mora po vseh odtegljajih ostati na računu znesek, s katerim lahko prosto razpolaga in mu omogoča normalno življenje. Kreditna sposobnost je odvisna od kategorije kreditojemalcev. Če je kreditojemalec zaposlena oseba, mora imeti ob odobritvi kredita najmanj šest rednih mesečnih prilivov iz naslova plače. Osnova za določitev kreditne sposobnosti je neto plača (Meznarič, 2003, 26–27). V odvisnosti od njene višine in drugih prevzetih kreditnih obveznosti je možen najem kredita, ki bo obremenil našo neto mesečno plačo v višini 1/3 oziroma do 10 ali celo 50 %.

2.2.2 Finančni in operativni lizing

Lizing je finančni zakup in pomeni dajanje sredstev v zakup, katerega trajanje je približno enako pričakovani življenjski dobi sredstva, ki je predmet zakupa in pri katerem zakupnik pridobi večino koristi od uporabe sredstva ter prevzame celotno tveganje. Pogodba o lizingu ne sodi med posojilne pogodbe, čeprav se v prometu velikokrat označuje tako. Pri lizingu prepusti ena stranka drugi uživanje ali uporabo stvari, ne da bi priskrbela lastninsko pravico. Gre za več let trajajočo nerazvezno pogodbo o prepustitvi stvari v rabo ali uživanje za določena plačila. Plačilo vključuje poleg rabe tudi plačilo za stvar v lizingu.

Podjetja v osnovi ponujajo tako finančni kot tudi operativni lizing. Vsak ima svoje prednosti. V osnovi sta si oba produkta podobna, saj v obeh primerih lizinška hiša kupi predmet lizinga, ki ga izbere kupec, in ga potem v določenem časovnem obdobju plačuje. Pri obeh so ves čas plačevanja obroki znani in določeni v devizni valuti. Razlika je v pravnem in ekonomskem lastništvu, končnem odkupu in v obračunavanju davka na dodano vrednost na obresti, amortizaciji in obremenitvi bilance. Zato velja pravilo, da je za fizične osebe primernejši finančni lizing. Pri finančnem lizingu se običajno že ob sklenitvi pogodbe določi, da bo po odplačevanju vseh obrokov in s plačilom zadnjega obroka predmet lizinga prešel v last

lizingojemalca, ki je medtem le uporabnik. Pri poslovnem lizingu se lizingojemalec običajno odloči le za uporabo, ne pa tudi za končni odkup predmeta in prenos lastništva, čeprav ta možnost ob izteku pogodbe obstaja (Velcl, 2006, 26).

Lizing je oblika financiranja, ko lizingodajalec kupi ali proizvede predmet lizinga in ga da lizingojemalcu v uporabo, ta pa zanj plačuje najemnino, skladno s pogodbo o lizingu.

Ta oblika financiranja je sicer nekoliko dražja od kreditnega financiranja, vendar ima svoje prednosti: ker je lastnik predmeta pogodbe lizingodajalec, je s tem rešeno zavarovanje posla (v večini primerov ni potrebno dodatno zavarovanje), ročnost, ki je lahko precej daljša kot pri posojilih (tudi do 15 let in več za financiranje nepremičnin), omogoča izboljšanje likvidnosti (tako imenovani posli »sell and lease back« – stranka proda predmet lizingodajalcu, pridobi sredstva, nato pa po obrokih nazaj odkupuje svoj predmet). Daljša ročnost in lažji dostop do finančnih virov pa velikokrat odtehtata nekoliko višjo obrestno mero (Stupica, 2005, 189).

Slovenska lizing podjetja kot lizingodajalci nudijo široko paleto storitev za fizične in pravne osebe. Z lizingom lahko lizingojemalci financirajo nakupe naslednjih premičnin in nepremičnin: osebnih vozil, komercialnih vozil (tovorna in kombinirana vozila ter avtobusi), nepremičnin, proizvodne in druge opreme (obdelovalni stroji, gradbena oprema in mehanizacija, tiskarski stroji, medicinska in veterinarska oprema ...), računalniške opreme, traktorjev in druge kmetijske opreme ter plovil.

Če smo se odločili za to obliko financiranja, se moramo odločiti tudi za vrsto lizinga – torej finančni ali operativni lizing (Stupica, 2005, 190).

a) Finančni lizing

Finančni lizing (finančni najem) je namenjen predvsem strankam, ki želijo ob izteku obdobja lizinga postati lastnik predmeta lizinga. Značilnosti finančnega lizinga so:

- ❖ lizingodajalec prenese na lizingojemalca vsa tveganja in koristi iz naslova lastništva predmeta pogodbe, vendar praviloma pravni naslov ni prenesen;
- ❖ ob izteku pogodbe se prenese lastništvo nad predmetom pogodbe na lizingojemalca;
- ❖ lizing vsebuje možnost odkupa predmeta pogodbe in
- ❖ sedanja vrednost lizing obrokov je višja oziroma enaka dejanski vrednosti pogodbe.

Finančni najem je smotrni v primerih:

- ❖ kadar lizingodajalec pričakuje, da bo rabil predmet lizinga za celoten čas njegove življenjske dobe;
- ❖ kadar je predmet oblikovan in izdelan posebej za potrebe uporabnika;
- ❖ kadar se pričakuje, da tehnološki napredek ne bo bistveno vplival na oceno ali učinkovitost opreme v naslednjih letih;
- ❖ kadar je natančnejša predvidljivost proračuna pomembnejša od špekulativnih pričakovanj bodočih gibanj obrestne mere ali najemnin in
- ❖ kadar predmet lizinga ni odvisen od rednega zunanjega servisa v povezavi z garancijo proizvajalca.

b) Operativni lizing

Operativni lizing je namenjen strankam, ki jih zanima predvsem uporaba, ne pa morebitni nakup predmeta lizinga ob izteku pogodbenega obdobja. Značilnosti operativnega lizinga so:

- ❖ lizingodajalec ponudi predmet lizinga med njegovo dobo koristnosti večkrat v najem, saj je pogodbeno obdobje krajše od uporabne življenjske dobe predmeta v pogodbi;
- ❖ lizing pogodbo je mogoče odpovedati brez večjih posledic za lizingojemalca;
- ❖ sama vrednost opreme po pogodbi z lizing obroki ni v celoti pokrita (test sedanje vrednosti diskontiranih obrokov na dan sestavitve pogodbe ne sme presegati 90 % vrednosti pogodbe);
- ❖ prodaja predmeta operativnega lizinga je v rokah lizingodajalca in
- ❖ vsa tveganja z lastništvom nosi lizingodajalec.

Operativni lizing je smotrno v naslednjih primerih:

- ❖ če se predmet najema potrebuje za specifičen posel in je čas najema krajši od življenjske dobe predmeta;
- ❖ ko je predmet predmeta splošno dosegljiv in je možna hitra tehnološka zastarelost;
- ❖ če se pričakuje padanje tržne cene v najemu;
- ❖ če se zaradi zgornjih razlogov lahko pričakuje zmanjšanje najemnine in
- ❖ če lizingojemalec ni prepričan v ustreznost sredstva, ki ga najema.

2.2.3 Primerjava med finančnim in operativnih lizingom

Najpomembnejša razvrstitev lizinga je razvrstitev na finančni in operativni lizing. Razlika je predvsem v načinu računovodskega izkazovanja lizinga, ki je opredeljena v Mednarodnih računovodskih standardi in tudi v računovodskih standardih v Veliki Britaniji («Statement of Standard Accounting Practise, SSAP») ter v ZDA («Financial Accounting Standard, FAS»). Temeljno sodilo za razvrstitev v eno od obeh skupin je ocenitev, ali obstajajo tveganja, povezana z lastništvom predmeta najema pri lizingodajalcu, ali pa se prenesejo na lizingojemalca.

Pri finančnem lizingu gre predvsem za financiranje posla, pri čemer se ločita lastništvo in uporaba predmeta, medtem ko je operativni lizing predvsem storitev. Med finančnim in operativnim lizingom pa so še druge razlike, ki so predstavljene v tabeli.

Finančni lizing	Operativni lizing
Doba lizinga je navadno večji del dobe koristnosti predmeta lizinga.	Lizingodajalec ponudi predmet lizinga med njegovo dobo koristnosti večkrat v lizing.
Pogodbe ni mogoče odpovedati. Lizingojemalec mora ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov.	Pogodbo je mogoče odpovedati brez večjih posledic za lizingojemalca.
Vzdrževanje, popravila ter zavarovanje krije lizingojemalec.	Lizingodajalec lahko vključi v pogodbo o lizingu tudi določila o popravilih, vzdrževanju in zavarovanju.
Lizingojemalec nosi tveganja, povezana z lastništvom (izguba, okvara, zastarelost, velikost preostale vrednosti).	Vsa tveganja z lastništvom nosi lizingodajalec.
Lizingojemalec sodeluje pri odtujitvi in prodaji predmeta lizinga.	Prodaja predmeta lizinga je v rokah lizingodajalca.
Večji del iztržka od prodaje predmeta lizinga pripada lizingojemalcu.	Iztržek od prodaje predmeta lizinga je izključno lizingodajalčev.

Tabela 1: Razlika med finančnim in operativnim lizingom

Vir: Grant, Gent, 1992, 16-17

2.2.4 Primerjava med finančnim lizingom in kreditom

Bistvena razlika med finančnim lizingom in kreditom je, da je pri finančnem lizingu stranka ekonomski lastnik, lizingodajalec pa pravni lastnik vozila. Stranka tako lahko vsestransko razpolaga z avtom, le odtujiti ga ne sme, razen v primeru, ko se dogovorimo za predčasno poplačilo pogodbe. Pri kreditu pa stranka s sklenitvijo pogodbe postane tudi lastnik vozila (Lenič, 2006, 30).

Ko za financiranje investicije nimamo lastnih virov ali pa ti ne zadoščajo, je financiranje s posojilom najpogostejša odločitev. Pri vsakem financiranju investicije se praviloma kombinirata oba vira: lastna sredstva in kredit.

Odločitev za financiranje investicije s posojilom v primerjavi s financiranjem na osnovi lastnih sredstev je dostikrat pogojena z naslednjimi dejstvi:

- Zaradi pomanjkanja lastnih virov je financiranje z izključno lastnimi viri pogosto sploh nemogoče. Če bi čakali, da bi investicijo lahko investirali izključno z lastnimi viri, bi lahko izgubljali potencialne donose iz investicije.
- V normalnih tržnih razmerah je ob predpostavki, da stopnja zadolženosti konkretnega podjetja ni previsoka, dolžniški kapital praviloma cenejši od lastniškega. Lastnikom se na njihove lastniške papirje zagotavlja dolgoročno višjo stopnjo donosa, kot so bančne obrestne mere. Ko podjetje v strukturi virov financiranja zagotovi optimalno razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom, je smiselno, da optimalno strukturo finančnih virov vzdržuje tudi pri financiranju nadaljnjih investicij.

Kreditodajalec ima manj možnosti za dajanje kredita (kazalci bonitete podjetja morajo ustrezati predpisom Banke Slovenije), zato ima manj možnosti za ustvarjanje profita in sklepa manj tvegane pogodbe, kot jih sklene lizingodajalec. Analitik določi pri lizingodajalcu stopnjo tveganosti pogodbe ter možnost plačevanja lizingodajalca, neodvisno od Banke Slovenije. Pri posojilu je pravni lastnik predmeta pogodbe posojilojemalec, ki ga tudi vodi v svojih knjigah kot osnovno sredstvo. Pri lizing pogodbah je pravni lastnik predmeta lizinga lizingodajalec, predmet pogodbe se vodi v knjigah lizingodajalca.

Ob primerjavi financiranja investicije na osnovi kredita ali lizinga je slednje zelo podobno kreditnemu razmerju med prodajalcem in kupcem. Vsebinsko pomembna razlika je samo v

tem, da pride pri financiranju na osnovi kredita v trenutku sklenitve pogodbe tudi do prenosa lastništva, v primeru lizing pogodbe pa ne. Pri kreditu določena finančna organizacija ob dobavi predmeta kupoprodajne pogodbe, ki jo med seboj skleneta prodajalec in kupec, predmet kupoprodajne pogodbe prodajalcu tudi v celoti plača. Na osnovi plačila prodajalcu finančna organizacija ne postane lastnik predmeta, lastnik ostaja kupec, finančna organizacija ima do kupca (posojilojemalca) terjatve, nastale na osnovi posojilne pogodbe med njima.

Pri financiranju na osnovi lizinga lizingojemalec z lizingodajalcem sklene lizing pogodbo, ki ga zavezuje, da bo mesečno plačeval lizing obroke, ob koncu lizing obdobja pa bo postal lastnik predmeta lizinga, katerega lastništvo ohrani lizingodajalec do trenutka, ko lizingojemalec blago odkupi. Ta na osnovi kupoprodajne pogodbe z dobaviteljem ostaja dejanski kupec in s tem lastnik predmeta lizinga. Lastništvo nad pogodbenim predmetom je lahko eden od glavnih razlogov, da se finančno sposobna podjetja raje odločajo za financiranje nabav drugim podjetjem v obliki lizinga. Na osnovi lastništva obstaja dosti večja verjetnost, da si bodo ta podjetja vložena sredstva tudi povrnila. Če lizingojemalec ne izpolnjuje svojih obveznosti, si jih lizingodajalec lahko poravna z odvzemom pogodbenega predmeta. Tudi evropska teorija in praksa lizinga ugotavljata, da je lastništvo nad predmetom lizinga tisti element, ki zmanjšuje rizičnost lizing operacije v primerjavi s posojilom. To je tudi vzrok, da lahko lizing odigra zelo pomembno razvojno funkcijo v hitro se razvijajoči ekonomiji (Prodnik, 1994, 33).

Vendar je z vidika investitorja lahko lastništvo tudi eden izmed tistih dejavnikov, ki potencialnega lizingojemalca odvrčajo od odločitve financiranja na osnovi lizinga. V primeru, da bi šel lizingodajalec pred iztekom lizing obdobja v stečaj, bi bila tudi sredstva, ki jih ima lizingojemalec v lizingu, del stečajne mase. Tveganje za lizingojemalca pri lizingu je tako bistveno višje kot za posojilojemalca pri posojilu.

Kot pomanjkljivosti lizinga za lizingojemalca pa bi v primeru finančnega lizinga lahko šteli tudi določena tveganja, ki jim je lizingojemalec kot uporabnik predmeta lizinga izpostavljen.

Kot navaja Prodnik (1994, 3), so to lahko tveganja, ki nastanejo zaradi:

- premajhne oziroma nezadostne izkoriščenosti predmeta lizinga spričo nezadostnih analiz trga ali tržnih okoliščin glede potrebe po posameznih zmogljivostih pogodbenih sredstev;
- zaradi tehnološke zastarelosti predmeta lizinga;
- nihanj v donosih, ki so posledica spreminjajočih se gospodarskih razmer in

- tendenc zniževanja tržnih cen za opremo, dano v lizing.

Lizing pogodba zavezuje lizingojemalca k izpolnjevanju posameznih obveznosti tako iz naslova davkov in drugih dajatev, ki se nanašajo na uporabo predmeta lizinga, kot tudi obveznosti iz naslova vzdrževanja in zavarovanja v lizing vzetega osnovnega sredstva.

3 IZRAČUNAVANJE STROŠKOV NAKUPA AVTOMOBILA

V nadaljevanju predpostavimo, da želimo kupiti osebno vozilo v prvem primeru s pomočjo finančnega lizinga, v drugem primeru s pomočjo operativnega lizinga ter v tretjem primeru s pomočjo »klasičnega« kredita. Pri izračunih upoštevamo različne finančne možnosti, in sicer predpostavimo, da potrebujemo 40.000 EUR, 25.000 EUR oziroma 20.000 EUR dodatnih finančnih sredstev.

3.1 Izračun finančnega lizinga

a) 40.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 40.000 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 48.000 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3568 %

E. Plačevanje: mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15. 6. 2011

Lastna udeležba (polog)	7.040,00 EUR
Zavarovanje terjatev	00, 00 EUR
Akontacija na stroške	
Zavarovanje vozila (cestnina, obvezno in kasko zavarovanje, registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	960, 00 EUR

1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:

8.000,00 EUR

2. Višina obroka	810, 98 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena (opcija)	1.440, 00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	58.098, 80 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek

V EOM niso vključeni stroški zaradi neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, registracije in premoženjskega zavarovanja, ter stroški predčasnega odplačila.

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

b) 25.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. Predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 23.916,67 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 28.700,00 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3123 %

E. Plačevanje: Mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15.6.2011

Lastna udeležba (polog)	3.126,00 EUR
Zavarovanje terjatev	00, 00 EUR
Akontacija na stroške	
Zavarovanje vozila (cestnina,	
obvezno in kasko zavarovanje,	
registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	574, 00 EUR

1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:	3.700,00 EUR
2. Višina obroka	506,87 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena(opcija)	861, 00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	34.973,20 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek

V EOM niso vključeni stroški zaradi neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, registracije in premoženjskega zavarovanja, ter stroški predčasnega odplačila.

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

c) 20.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. Predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 19.166,67 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 23.000,00 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3134 %

E. Plačevanje: Mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15.6.2011

Lastna udeležba (polog)	2.540,00 EUR
Zavarovanje terjatev	00, 00 EUR
Akontacija na stroške	
Zavarovanje vozila (cestnina,	
obvezno in kasko zavarovanje,	
registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	460, 00 EUR

1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:	3.000,00 EUR
2. Višina obroka	405,49 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena(opcija)	690,00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	28.019,40 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek

V EOM niso vključeni stroški zaradi neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, registracije in premoženjskega zavarovanja, ter stroški predčasnega odplačila.

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

3.2 Izračun operativnega lizinga

a) 40.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. Predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 40.166,67 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 48.200,00 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3568 %

E. Plačevanje: Mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15.6.2011

Lastna udeležba (polog)

7.230,00 EUR

Zavarovanje terjatev

00, 00 EUR

Akontacija na stroške

Zavarovanje vozila (cestnina,

obvezno in kasko zavarovanje,

registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	964, 00 EUR

1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:	8.194,00 EUR
2. Višina obroka	634, 98 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena(opcija)	14.460, 00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	60.701,80 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek

Dovoljeni kilometri/letno: 20.000

Cena dodatnega km z vključenim DDV: 0,30 EUR

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

Po preteku lizinga najemnik vozilo vrne lizingodajalcu.

b) 25.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. Predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 25.108,33 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 30.130,00 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3123 %

E. Plačevanje: Mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15.6.2011

Lastna udeležba (polog)	4.519,50 EUR
Zavarovanje terjatev	00, 00 EUR
Akontacija na stroške	
Zavarovanje vozila (cestnina,	

obvezno in kasko zavarovanje, registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	602,60 EUR

1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:	5.122,00 EUR
2. Višina obroka	396,40 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena (opcija)	9.039,00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	37.945,10 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek.

Dovoljeni kilometri/letno: 20.000

Cena dodatnega km z vključenim DDV: 0,30 EUR

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

Po preteku liznga najemnik vozilo vrne lizingodajalcu.

c) 20.000 EUR

A. Predmet lizinga: OSEBNO VOZILO

Zveza: Predračun dobavitelja

Št. Predračuna: z dne.....,veljavno do....

B. Pogodbeni položaj: NLB prodajni EUR za fizične osebe

C. Predračunska vrednost brez DDV: 20.083,33 EUR

Predračunska vrednost z DDV: 24.100,00 EUR

D. Trajanje lizinga: 60 mesecev

EOM: 9,3134 %

E. Plačevanje: Mesečno

F. Plačila lizinga:

Vrednost na dan 15.6.2011

Lastna udeležba (polog)

3.615,00 EUR

Zavarovanje terjatev

00, 00 EUR

Akontacija na stroške

Zavarovanje vozila (cestnina, obvezno in kasko zavarovanje, registracija)	00, 00 EUR
Stroški odobritve pogodbe:	00,00 EUR
Stroški odobritve financiranja:	482, 00 EUR
1. SKUPAJ PLAČILA OB SKLENITVI POGODBE:	4.097,00 EUR
2. Višina obroka	317,06 EUR
3. Število obrokov 60	
4. Odkupna cena(opcija)	7.230,00 EUR
SKUPAJ 1+(2x3)+4	30.350,60 EUR

Pojasnila:

Zavarovanja terjatev za celotno trajanje financiranja

Premoženjsko zavarovanje za prvo leto financiranja, in sicer letni strošek

Akontacija na stroške zavarovanja vozila za prvo leto, in sicer letni strošek

Dovoljeni kilometri/letno: 20.000

Cena dodatnega km z vključenim DDV: 0,30 EUR

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

3.3 Izračun stroškov najema kredita

a) 40.000 EUR

Znesek kredita:	40.000,00 EUR
Doba vračanja v mesecih:	60
Skupna obrestna mera:	3,29 %
6M EURIBOR:	0,99 %
Pribitek:	2,3 %
Stroški odobritve:	175,26 EUR
Zavarovalna osnova:	0,00 EUR
Premijski stavek:	0,00 %

Zavarovalna premija	0,00
EUR	
Stroški vodenja posojila:	0,00 EUR
Število dni za interkalarne obresti:	16 dni (prvi dan)
Interkalarne obresti:	57,60 EUR
Začetna mesečna obveznost:	723,91 EUR
Efektivna obrestna mera:	3,52 %
Prenos v odplačilo:	1.7.2010
Velja za datum črpanja.	15. 6. 2011

Efektivna obrestna mera velja za dan sklenitve pogodbe.

Izračun je izdelan s koledarskim štetjem dni in upošteva pogoje, veljavne na dan izdelave.

Efektivne obrestna mera se lahko spremeni, če se spremenijo stroški odobritve in obrestne mere za posojilo, dan in mesec črpanja oziroma zavarovalna premija.

b) 25.000 EUR

Znesek kredita:	25.000,00EUR
Doba vračanja v mesecih:	60
Skupna obrestna mera:	3,29 %
6M EURIBOR:	0,99 %
Pribitek:	2,3 %
Stroški odobritve:	175,26 EUR
Zavarovalna osnova:	0,00 EUR
Premijski stavek:	0,00 %
Zavarovalna premija	0,00
EUR	
Stroški vodenja posojila:	0,00 EUR
Število dni za interkalarne obresti:	16 dni (prvi dan)
Interkalarne obresti:	36,00 EUR
Začetna mesečna obveznost:	452,45 EUR
Efektivna obrestna mera:	3,63 %

Prenos v odplačilo:

1.7.2010

Velja za datum črpanja.

15. 6. 2011

Efektivna obrestna mera velja za dan sklenitve pogodbe.

Izračun je izdelan s koledarskim štetjem dni in upošteva pogoje, veljavne na dan izdelave.

Efektivne obrestna mera se lahko spremeni, če se spremenijo stroški odobritve in obrestne mere za posojilo, dan in mesec črpanja oziroma zavarovalna premija.

c) 20.000 EUR

Znesek kredita:	20.000,00 EUR
Doba vračanja v mesecih:	60
Skupna obrestna mera:	3,29 %
6M EURIBOR:	0,99 %
Pribitek:	2,3 %
Stroški odobritve:	175,26 EUR
Zavarovalna osnova:	0,00 EUR
Premijski stavek:	0,00 %
Zavarovalna premija	0,00
EUR	
Stroški vodenja posojila:	0,00 EUR
Število dni za interkalarne obresti:	16 dni (prvi dan)
Interkalarne obresti:	28,60 EUR
Začetna mesečna obveznost:	361,96 EUR
Efektivna obrestna mera:	3,71 %
Prenos v odplačilo:	1.7.2010

Velja za datum črpanja.

15. 6. 2011

Efektivna obrestna mera velja za dan sklenitve pogodbe.

Izračun je izdelan s koledarskim štetjem dni in upošteva pogoje, veljavne na dan izdelave.

Efektivne obrestna mera se lahko spremeni, če se spremenijo stroški odobritve in obrestne

mere za posojilo, dan in mesec črpanja oziroma zavarovalna premija.

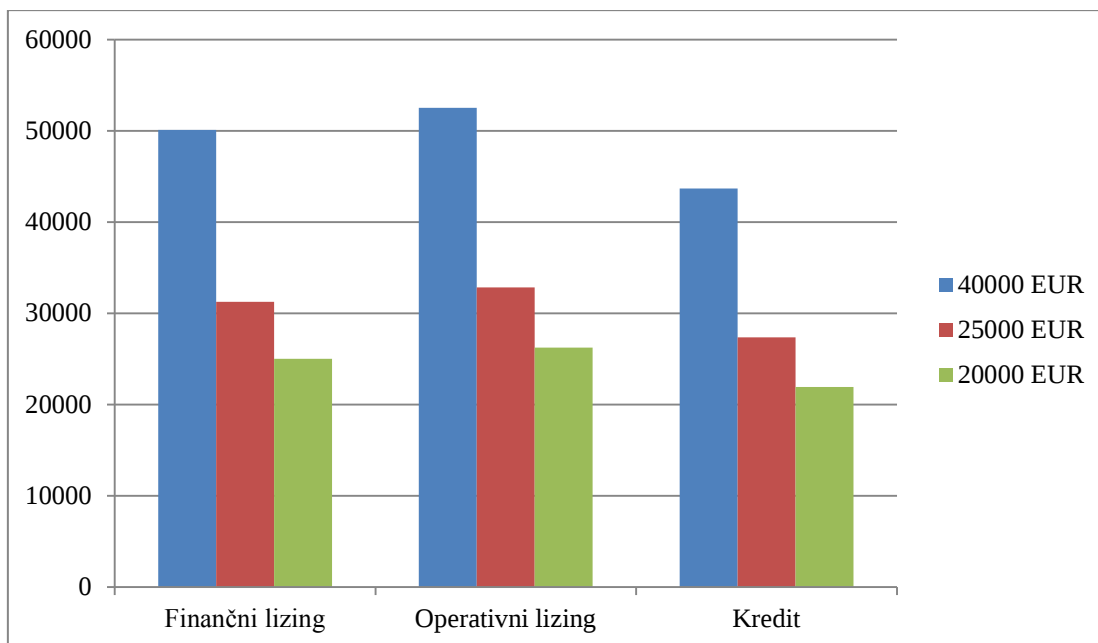
3.4 Ugotovitve in primerjava med izračunanimi modeli

Neposredna primerjava med finančnim lizingom, operativnim lizingom in kreditom ni v celoti mogoča. Če vzamemo na primer 40.000 EUR kredita, moramo vzeti pri lizingu primerjavo za 40.000 EUR financiranja, kar pa prinaša zraven še cca. 8.000 EUR dodatka v obliki pologa. Zato smo naredili primerjavo samo med enako vsoto financiranja in pri operativnem lizingu smo sešteli tudi možnost odkupa. Tako smo dobili končne vsote, ki predstavljajo, kolikšne so razlike med finančnim lizingom, operativnim lizingom in kreditom. Da bo izračun bolj točen, smo vzeli tri različne količine lizinga in kredita. Tako se je primerjava vršila med vsotami za 40.000 EUR, 25.000 EUR in 20.000 EUR.

Skupna vrednost v EUR	40.000	25.000	20.000
Finančni lizing	50.098	31.273	25.019
Operativni lizing	52.507	32.823	26.253
Kredit	43.666	27.358	21.920

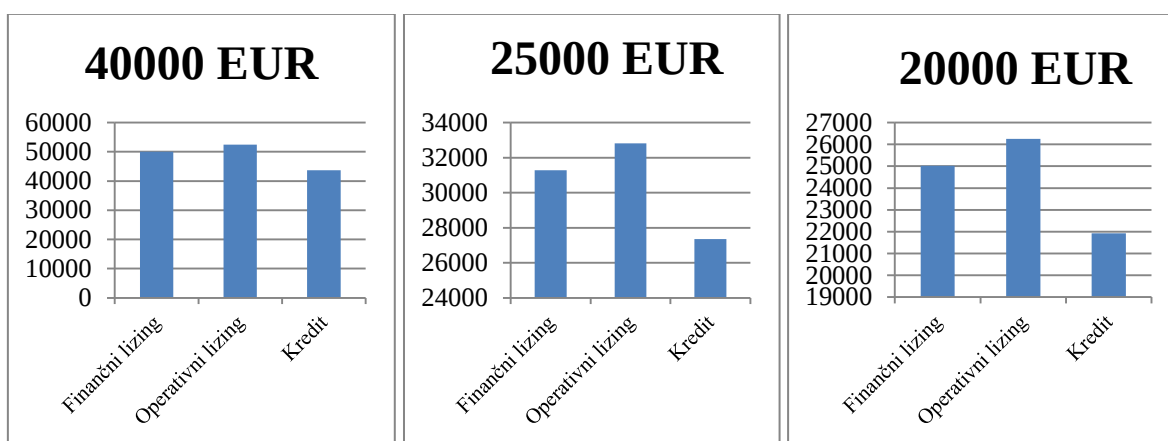
Tabela 2: Primerjava med modeli

Vir: Lasten prikaz



Graf 1: Grafični prikaz primerjave med modeli

Vir: Lasten prikaz



Graf 2: Grafični prikaz za vsak model posebej

Vir: Lasten prikaz

Izračuni kažejo, da je kredit v danem trenutku najcenejša oblika financiranja. Če analiziramo samo enake vsote financiranja ugotovimo:

Pri financiranju 40.000 EUR, moramo pri finančnem lizingu odplačati skupno 50.098 EUR, pri operativnem lizingu 52.507 EUR in pri kreditu 43.666 EUR.

Pri financiranju 25.000 EUR, moramo pri finančnem lizingu odplačati skupno 31.273 EUR, pri operativnem lizingu 32.823 EUR in pri kreditu 27.358 EUR.

Pri financiranju 20.000 EUR, moramo pri finančnem lizingu odplačati skupno 25.019 EUR, pri operativnem lizingu 26.253 EUR in pri kreditu 21.920 EUR.

Podrobna analiza pokaže, da je kredit najcenejša oblika financiranja, sledi finančni lizing in na koncu je operativni lizing.

4 NAJUGODNEJŠI MODEL ZA KUPCE AVTOMOBILA

Seveda je ugotavljanje ugodnejšega modela nakupa motornega vozila relativna stvar. Odvisna je od posameznika in njegovega finančnega stanja in samega namena, zakaj se bo prevozno sredstvo uporabljalo. Najcenejša možnost nakupa motornega vozila je gotovinsko plačilo. Pri samem gotovinskem plačilu smo v večini primerov deležni še določenih popustov oziroma akcij. Kot smo omenili, je najugodnejši model relativna stvar posameznika. To lahko ponazorimo s preprostim primerom. Posameznik želi kupiti avtomobil in ni kreditno sposoben. V takem primeru lahko pridobi lizing, seveda ob izpolnjevanju pogojev, ki pomenijo lažji način za nakup avtomobila. Iz tega primera hočemo poudariti relativnost najugodnejšega modela. Zanimiv je primer, ko se posameznik odloči za operativni lizing in po koncu trajanja ne odkupi preostale vrednosti. V tem primeru je posameznik plačeval samo najemnino za avto, ki je cenejša kot kredit, še bolj pa kot finančni lizing. Naslednji zanimiv primer je, ko ima posameznik nekaj gotovine, npr. za $\frac{1}{2}$ avta in ni kreditno sposoben. Posameznik lahko vzame lizing, uporabi gotovino kot polog, za preostalo vrednost pa plačuje lizing.

Tudi med samimi izračuni posameznega modela financiranja je velika razlika. Osnovna razlika je v tem, da pri lizingu potrebujemo določen lasten kapital za samo izvedbo plačila. Plačati moramo polog oziroma prvo najemnino. Pri finančnem lizingu moramo plačati polog (10–40 %), pri operativnem lizingu pa moramo poravnati stroške prve najemnine (20–30 %). S tem se banke zavarujejo v primerih neizpolnjevanja obveznosti strank. Pri kreditu ne potrebujemo nobenega prvotnega kapitala. Bistvena razlika je tudi, da moramo pri kreditu plačati stroške odobritve kredita, zavarovalno premijo in interkalarne obresti. Pri lizingu moramo plačati samo stroške odobritve pogodbe. Celotni stroški lizinga so malo nižji kot pri kreditu, kar lahko predstavlja prednost pri odločitvi med eno in drugo možnostjo. Ena izmed pomembnih ugotovitev je, da je operativni lizing cenejši od finančnega, če se kupec odloči po končani pogodbi odkupiti preostalo vrednost prevoznega sredstva. V sami praksi se večina strank odloči po končani pogodbi odkupiti prevozno sredstvo in s tem seveda pridobi del kapitala.

4.1 Odločanje: lizing ali kredit

V vsakdanjem življenju se fizične osebe srečujejo z vprašanjem, kako kupiti prevozno sredstvo, če nimajo dovolj denarja. Ali kupiti prevozno sredstvo na lizing ali s pomočjo kredita. Odgovor ni preprost, saj sta lizing in kredit finančni storitvi, katerih namen je različen.

Vaše želje	kredit	lizing
Vozilo potrebujemo za poslovno dejavnost	+	+
Nismo dovolj kreditno sposobni		+
Na voljo imamo nekaj gotovine, vendar manj kot za polovico vozila		+
Morebitno izgubo pologa lahko prenesemo		+
Odločili se bomo na podlagi višine cene financiranja	+	
Izredno pomembno nam je formalno lastništvo vozila	+	
Vozila ne želimo imeti v lastni bilanci		+

Tabela 3: Prikaz nekaterih prednosti kredita in lizinga

Vir: Lasten prikaz

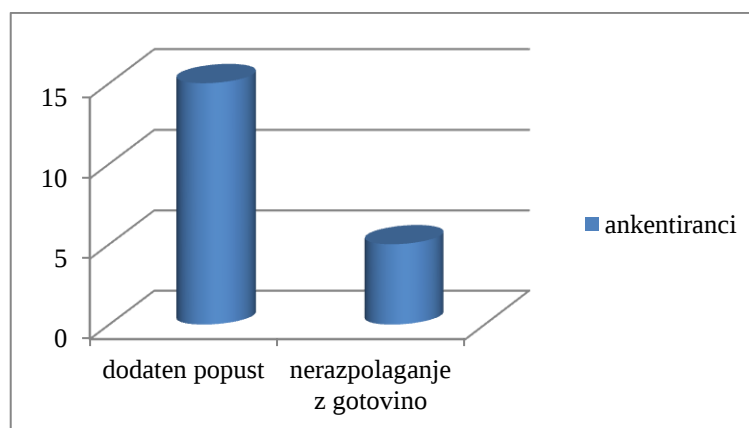
Pomembno dejstvo, ki lahko bistveno vpliva na odločitev za lizing ali kredit, je tudi, da je potrebno imeti pri financiranju avtomobila z lizingom kasko zavarovanje vozila v celotnem času financiranja.

5 IZVEDBA IN ANALIZA ANKETE

Anketa je bila narejena na vzorcu dvajsetih strank LB LEASING d.o.o. Po njihovih odgovorih smo povzeli najpogostejše ugotovitve.

1. ZAKAJ STE SE ODLOČILI ZA LIZING?

- a. Ker je ugodnejši od kredita.
- b. Ker ne razpolagam z gotovino.
- c. Ker sem dobil dodaten popust.



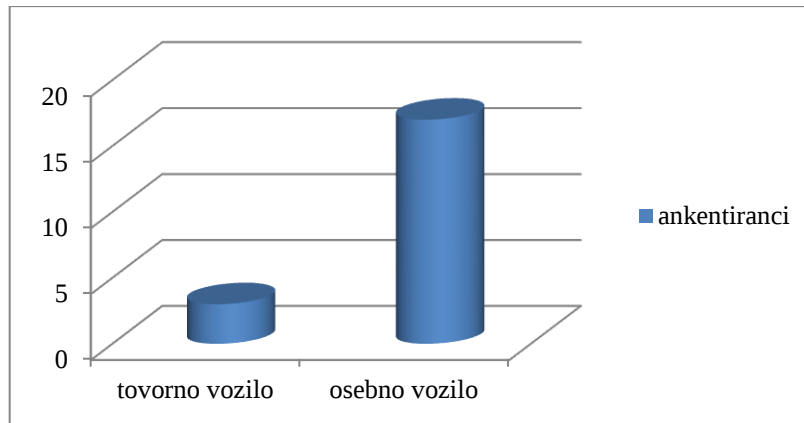
Graf 3: Zakaj ste se odločili za lizing?

Vir: Lasten prikaz

Stranke so se za odločile za lizing zaradi povezave avtohiše z LB LEASING d.o.o. Na ta način so strankam omogočili najcenejši nakup motornih vozil in pridobitev dodatnega popusta. Pogost odgovor je tudi, da stranke ne razpolagajo z gotovino.

2. KAJ JE PREDMET NAKUPA?

- a. osebno vozilo
- b. tovorno vozilo



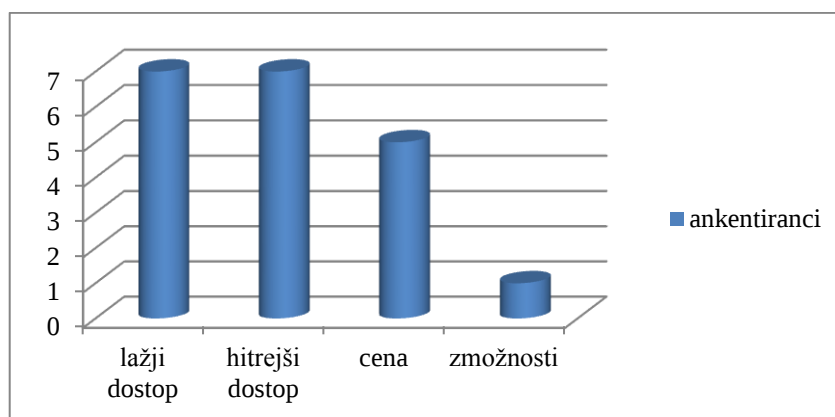
Graf 4: Kaj je predmet nakupa?

Vir: Lasten prikaz

Predmet nakupa pri fizičnih osebah so bila predvsem motorna vozila, in sicer osebna vozila, ki predstavljajo kar 85 % tržnega deleža.

3. V ČEM VIDITE PREDNOSTI LIZINGA PRED KREDITOM?

- a. lažji dostop
- b. hitrejši dostop
- c. cena
- d. zmožnosti



Graf 5: V čem vidite razliko med lizingom in kreditom?

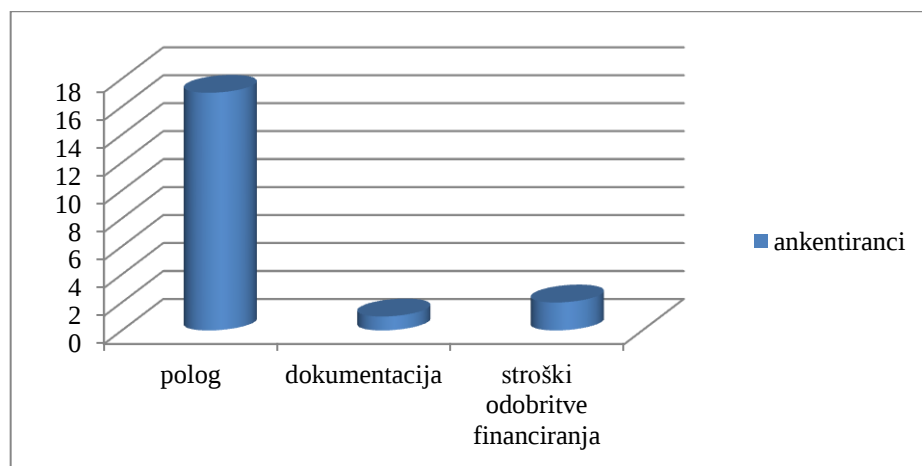
Vir: Lasten prikaz

Bistvene razlike, ki jih vidijo stranke, so predvsem v hitrejšem in lažjem dostopu do finančnih sredstev pri lizingu kot pri kreditu. Stranke navajajo tudi ceno, kar povezujemo z rabati, ki jih

dobi banka od določene avtohiše. Tako je osnovna cena avtomobila lahko nižja za banke kot za fizične osebe. Kot zmožnosti navajajo stranke predvsem dejstvo, da v primeru nesposobnosti kreditiranja, lahko kljub vsemu pridobijo lizing kot način financiranja vozila.

4. KAJ VAS MOTI PRI ODOBRITVI LIZINGA?

- a. polog
- b. dokumentacija
- c. stroški odobritve financiranja

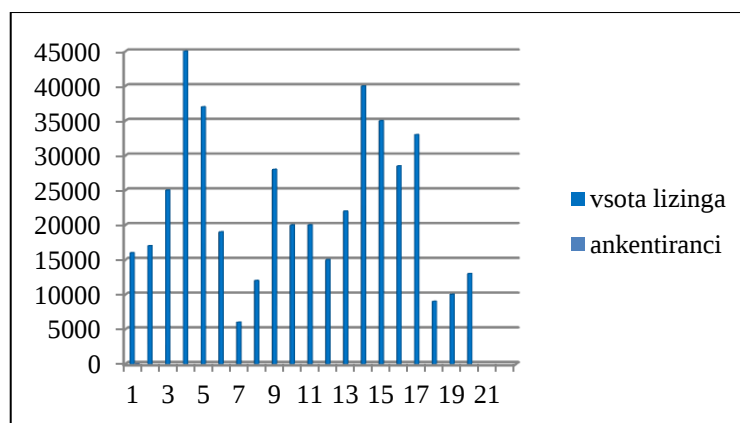


Graf 6: Kaj vas moti pri odobritvi lizinga?

Vir: Lasten prikaz

Moteč dejavnik pri odobritvi lizinga za stranke je predvsem polog. Stranke menijo, da bi bilo za njih ugodneje odobravanje lizinga brez pologov.

5. KOLIKŠNA JE VSOTA LIZINGA?



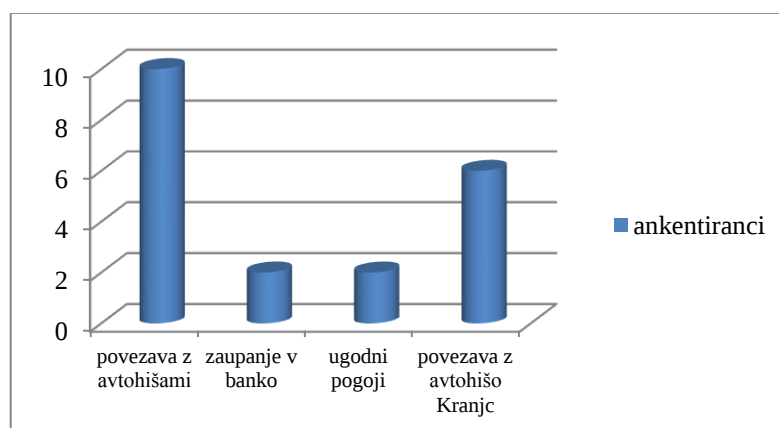
Graf 7: Vsota lizinga

Vir: Lasten prikaz

Vsota lizinga pri strankah je bila različna. Gibala se je od 6.000 do 45.000 EUR.

6. ZAKAJ STE ODLOČILI ZA LIZING PRI LB LEASING d.o.o.?

- a. povezava z avtohišami
- b. zaupanje v banko
- c. ugodni pogoji
- d. povezava z avtohišo Kranjc



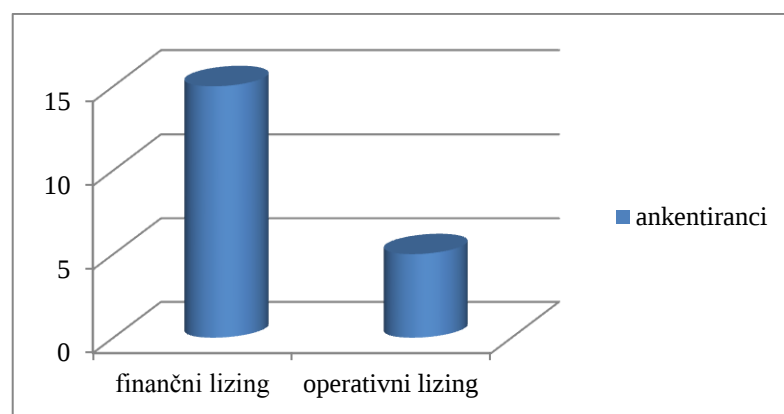
Graf 8: Zakaj ste se odločili za lizing pri LB Leasingu?

Vir: Lasten prikaz

Večina strank se je odločila za LB LEASING D.O.O. zaradi povezav različnih avtohiš z LB LEASING d.o.o., posebej velja to za avtohišo Kranjc. Drugi najpogostejši odgovor se je glasil: zaradi zaupanja v banko.

7. KATERI LIZING STE IZBRALI?

- a. finančni
- b. operativni



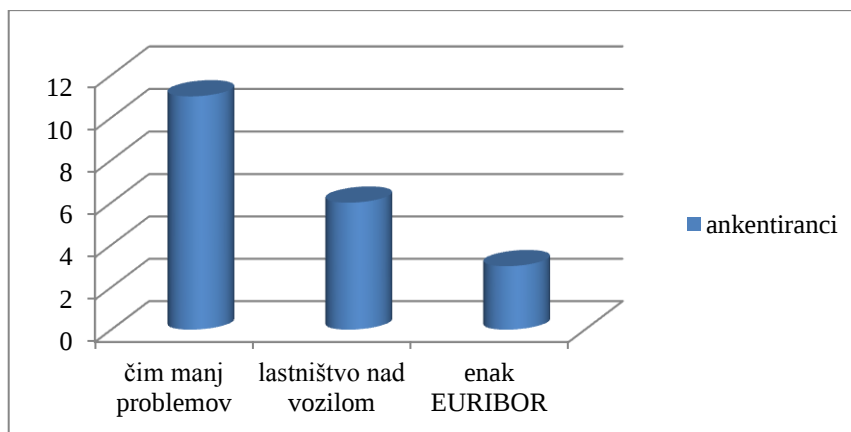
Graf 9: Izbira lizinga

Vir: Lasten prikaz

Strankam je bil ustrežnejši finančni lizing zaradi prenosa lastninske pravice na njih kot fizične osebe po končani pogodbi, pa tudi zaradi cenejše variante.

8. KAJ PRIČAKUJETE OD LIZINGA?

- a. čim manj problemov
- b. lastništvo nad vozilom
- c. enak EURIBOR



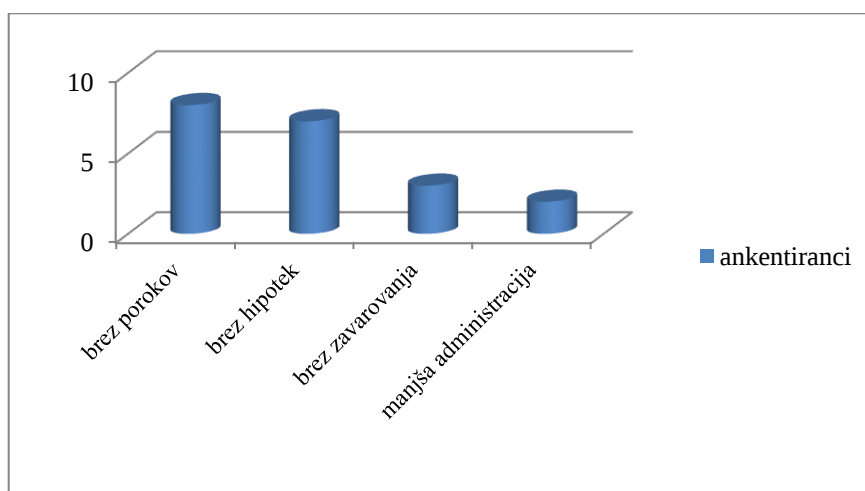
Graf 10: Pričakovanje od lizinga

Vir: Lasten prikaz

Stranke pričakujejo od lizinga predvsem čim manj problemov in po končani pogodbi pridobitev avtomobilov v svojo last.

9. V ČEM VIDITE PREDNOSTI LIZINGA PRED KREDITOM?

- a. brez porokov
- b. brez hipotek
- c. brez zavarovanja
- d. manjša administracija



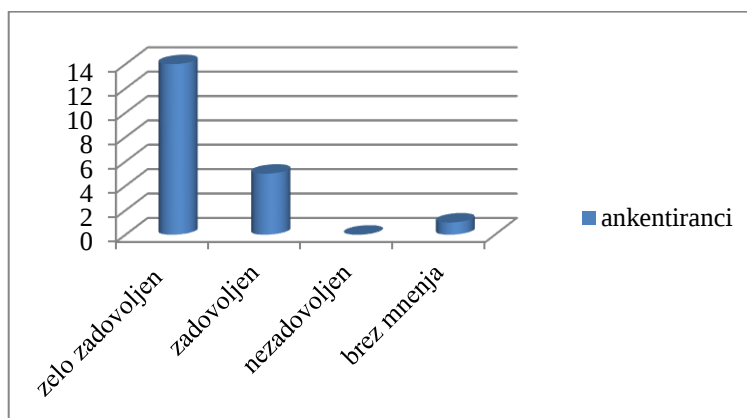
Graf 11: Prednosti lizinga pred kreditom

Vir: Lasten prikaz

Bistvena prednost lizinga pred kreditom za stranke je, da jim pri lizingu ni potrebno iskati morebitnih porokov oziroma jim ni potrebno jemati hipoteke kot pri kreditu.

10. STE ZADOVOLJNI Z USLUGAMI LB LEASING d.o.o?

- a. zelo zadovoljen
- b. zadovoljen
- c. nezadovoljen
- d. brez mnenja



Graf 12: Zadovoljstvo strank

Vir: Lasten prikaz

Stranke so bile z uslugami LB LEASING d.o.o zelo zadovoljne.

11. ALI STE DOVOLJ SEZNANJENI O LIZINGU S STRANI USLUŽBENCEV BANKE?

Stranke so menile, da so bile dovolj seznanjene o lizingu. Spoznale so svoje pravice in obveznosti, ki jih imajo v času trajanja lizinga.

12. KAKŠNO JE VAŠE MNENJE GLEDE USLUŽBENCEV BANKE?

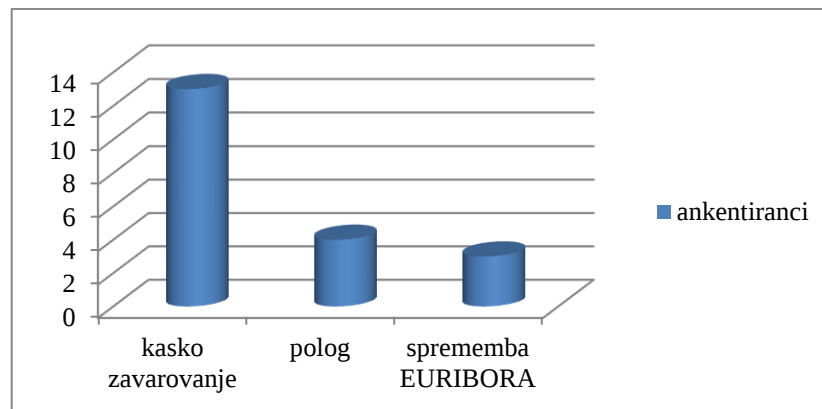
Uslužbenci so zelo strokovno podkovani strokovnjaki, ki znajo tudi preprostem posamezniku razložiti in ga seznaniti z vsemi prednostmi in pomanjkljivostmi lizinga.

13. KAJ VAS MOTI PRI LIZINGU?

- a. kasko zavarovanje

b. polog

c. sprememba EURIBORA



Graf 13: Kaj vas moti pri lizingu?

Vir: Lasten prikaz

Stranke omenjajo, da jih pri lizingu najbolj moti obveznost kasko zavarovanja skozi celotno trajanje lizinga. Prav tako se stranke težko navadijo na polog. Tudi EURIBOR prinaša strankam negativne občutke, saj se bojijo povišanja EURIBORA, kar ima za posledico višje obroke najemnine.

Anketiranci so v svojih odgovorih povedali podobno, kot smo že opisali v nalogi, da je odločitev glede lizinga ali kredita odvisna od vsakega posameznika posebej. Sicer so se anketiranci raje odločili za finančni lizing, predvsem zaradi prenosa lastništva in lažjega dostopa do lizinga kot kredita. Strankam dostikrat svetujejo o načinu financiranja tudi v avtohišah, ki so povezane z bankami zaradi svojih interesov. Tudi sama višina najema je odvisna od posameznika. Iz odgovorov anketirancev je razvidno, da so bili zadovoljni z uslugami banke in da so seznanjeni s svojimi pravicami in obveznostmi.

6 SKLEPNE MISLI

Odločitev o nakupu avtomobila je v današnjem času dokaj stresna. Glede na bogato ponudbo avtomobilov je izredno težko izbrati, kateri avtomobil bomo sploh kupili. Tukaj je konkurenca izredno velika. Ko se že odločimo za nakup določenega avtomobila, se pojavi bistveno vprašanje, kako bomo financirali nakup. Pri gotovinskem nakupu nimamo težav. Z gotovino imamo kupno moč, ki nam omogoča dober pogajalski položaj, ki ima lahko za posledico tudi popust pri ceni. Večja težava nastopi, ko nimamo zadostnih finančnih sredstev. V tem primeru obstajata dve možnosti financiranja avtomobila, to sta kredit in lizing, in sicer finančni ali operativni.

V diplomski nalogi smo naredili analizo in primerjavo med lizingom in kreditom. Ker je neposredna primerjava dokaj težavna, smo se orientirali predvsem na skupno vsoto vseh plačil pri finančnem in operativnem lizingu ter pri kreditu. V sami analizi se je izkazalo dejstvo, da je skupna cena vseh plačil najnižja pri kreditu, sledi finančni lizing in nato operativni lizing. Če gledamo z vidika financ, je kredit ugodnejši od lizinga, vendar se veliko posameznikov odloča za lizing, predvsem iz razloga lažjega dostopa. Vemo, če smo kreditno nesposobni, ne moremo pridobiti novega kredita, kar je pri lizingu možno. Prav tako je možno, da vzamemo lizing za avtomobil in nato urejamo druge načine financiranja s kreditom. Tudi način same pridobitve lizinga je veliko bolj liberalen kot pri kreditu, kjer še vedno veljajo stara pravila in moraš kot posameznik izpolnjevati vse pogoje banke in nimaš možnosti samostojnega odločanja.

Kot je že bilo omenjeno v nalogi, je način financiranja avtomobila odvisen od vsakega posameznika in načina razpolaganja s finančnimi sredstvi. Pri tem je zelo pomembno dejstvo, da s kreditom ali lizingom ne poslabšamo svojega finančnega stanja do mere, da bi ogrozili naše in družinske finance. Zavedati se moramo dejstva, da je denar potrebno vrniti. Če ne vrnemo denarja pri lizingu, ostanemo brez vsega. Brez avtomobila in že plačanih premij. Pri kreditu pa lahko avtomobil prodamo in nam tako ostane vsaj del finančnih sredstev, ki smo jih plačali za kredit.

V zvezi s cilji, ki smo si jih zadali, ugotavljamo, da smo jih v celoti izpolnili, saj smo prikazali različne oblike financiranja nakupa avtomobila v primeru, ko fizična oseba ne razpolaga z zadostnimi finančnimi sredstvi.

7 LITERATURA IN VIRI

Literatura

1. Crnkovič, R.: *Kredit in kreditni sistem*, Ekonomsko poslovna fakulteta, Maribor, 1987.
2. Grant, R. in Gent, D.: *Asset Finance and Leasing Handbook*, Woodhead – Faulkner (Publishers) Limited, Cambridge, 1993.
3. Lenič, B.: *Za avtomobil je škoda gotovine*, Dnevnik, 2003, 30.
4. Meznarič, I.: *Kreditiranje in zavarovanje bančnih posojil prebivalstva*, Ekonomska poslovna fakulteta, Maribor, 2003.
5. Otorepec, M.: *Navodila za enotno obravnavanje leasing poslov po Zakonu o davku na dodano vrednost*, Združenje Leasing podjetij Slovenije, Ljubljana, 1999.
6. Prodnik, F.: *Finančni najem – leasing*,. Revizija za računovodstvo in finance, Ljubljana, 1994.
7. Prodnik, F.: *Finančni najem – lizing*, Revizija za računovodstvo in finance, Ljubljana, 1994.
8. Ribnikar, I.: *Monetarna ekonomija*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1999.
9. *Slovenski računovodski standardi*, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Ljubljana, 1993.
10. Stupica, M.: *Denar*, Založba Legat, Lesce, 2005.
11. Velcl, A.: *Lizing je tudi pri nas vse bolj priljubljen*, Dobro jutro, 2006, 26.

Viri

1. LB Leasing d.o.o.: *Interna delovna navodila*.