

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

NATAŠA PODKRAJŠEK
POGODBA O LEASINGU
DIPLOMSKO DELO

LJUBLJANA 2003

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

NATAŠA PODKRAJŠEK

Mentor: dr. Rado Bohinc

POGODBA O LEASINGU

DIPLOMSKO DELO

LJUBLJANA 2003

KAZALO

UVOD	1
<u>1. DEL: SPLOŠNO O LEASINGU</u>	3
1. POJEM LEASINGA.....	3
2. POSKUS OPREDELITVE LEASINGA	3
3. ZGODOVINA RAZVOJA LEASINGA	5
3.1 PRVE POJAVNE OBLIKE	5
3.2 SODOBNI RAZVOJ	6
3.2 LEASING V SFRJ.....	8
3.3 LEASING V SLOVENIJI.....	9
4. RAZVRSTITVE LEASINGA	11
4.1 FINANČNI LEASING.....	12
4.2 OPERATIVNI LEASING	15
4.3 POSREDNI (INDIREKTNI) LEASING	17
4.4 NEPOSREDNI (DIREKTNI) LEASING	23
4.5 SALE-AND-LEASE BACK	25
4.6 OBNOVLJIV (REVOLVING) LEASING	26
4.7 OSTALE RAZVRSTITVE LEASINGA	26
5. PREDNOSTI IN SLABOSTI LEASINGA	31
<u>2. DEL: POGODBA O LEASINGU POD DROBNOGLEDOM</u>	34
1. POJEM IN PRAVNA NARAVA POGODBE O LEASINGU.....	34
2. METODE IN PRAVILA ZA OBRAVNAVO IN RAZVRŠČANJE KOMPLEKSNIH POGODB IN NJIHOVA UPORABNOST ZA PODROČJE LEASINGA	37
2.1 METODA ABSORPCIJE	38
2.2 METODA KOMBINACIJE.....	39
2.3 METODA KREACIJE	40
2.4 METODA ANALOGIJE	41
3. RELEVANTNE SESTAVINE IN PRINCIPI ZA KVALIFIKACIJO PRAVNE NARAVE POGODBE O LEASINGU.....	42
3.1 INTERESI, NAMEN IN CILJI POGODBENIH STRANK	42
3.2 LASTNINSKA PRAVICA NA PREDMETU LEASINGA	43
3.3 DOLOČITEV VSEBINE POGODBE MED LEASINGODAJALCEM IN DOBAVITELJEM PREDMETA LEASINGA	44
3.4 ODVISNOST VIŠINE OBROKOV OD TEKA ČASA IN STROŠKOV	45
4. KVALIFIKACIJE POGODBE O LEASINGU NA PODLAGI SESTAVIN	

NOMINATNIH IN INOMINATNIH POGODB	46
4.1 RABOKUP (NAJEM OZIROMA ZAKUP)	47
4.2 PRODAJA IN NJEJ SORODNE POGODBE	50
4.2.1 Prodaja	50
4.2.2 Prodaja na obroke	51
4.2.3 Prodaja z lastninskim pridržkom	52
4.2.4 Prodaja na kredit.....	53
4.2.5 Zakupna (najemna) prodaja.....	53
4.3 KREDITNA OZIROMA POSOJILNA POGODBA.....	54
4.4 POGODBA O OPRAVI POSLA	55
4.5 DELOVRŠNA POGODBA, POGODBA O STORITVAH IN POGODBA O KNOW-HOW	56
4.6 POGODBA O LEASINGU: POGODBA SUI GENERIS ALI NE?.....	56
4.7 UREDITEV POGODBE O LEASINGU V MEDNARODNEM PRAVU.....	58
4.7.1 Ureditev v evropskih državah	58
4.7.2 Ureditev v ZDA.....	59
4.7.2 Konvencija o mednarodnem finančnem leasingu	59
4.8 UREDITEV POGODBE O LEASINGU V SLOVENIJI	61
5. POMEMBNA PRAVNA DOLOČILA PRI POGODBAH O LEASINGU V PRAKSI	61
SKLEP	65
LITERATURA	67
VIRI	71

SEZNAM KRATIC

BGB	Bürgerliches Gesetzbuch (Nemčija)
EU	European Union (Evropska skupnost)
FL	Finančni leasing
IFC	International Finance Corporation (Mednarodna finančna korporacija)
KBM	Kreditna banka Maribor
LB	Ljubljanska banka
ODZ	Obči državljanski zakonik
OL	Operativni leasing
OZ	Obligacijski zakonik
SRS	Slovenski računovodski standard
UCC	Uniform Commercial Code (ZDA)
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization (Organizacija združenih narodov za industrijski razvoj)
UNIDROIT	International Institute for the Unification Of Private law (Inštitut za unifikacijo mednarodnega zasebnega prava)
ZlpS	Združenje leasing podjetij Slovenije
ZPPSL	Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji

UVOD

Leasing¹, katerega razvoj in obseg sta soodvisna od splošnega gospodarskega razvoja in še bolj od obsega naložb v gospodarstvu, se je razvil kot nadomestni finančni instrument in dopolnjuje bančna posojila. Njegov gospodarski pomen v Sloveniji se je pospešeno povečal v devetdesetih letih, sočasno z uvajanjem tržnih zakonitosti uspešnih svetovnih gospodarstev in kot tak zapolnil praznino v obstoječi finančni ponudbi.

Leasing, ali bolje pogodba o leasingu kot pravno orodje za uresničitev tega pravnega posla, se spreminja v času in prostoru, odvisno od trenutnih potreb ter trenutne naravnosti pravnih, davčnih, ekonomskih, finančnih, računovodskih idr. vidikov. Zaradi tega se pojavlja veliko nasprotujočih si mnenj in stališč glede njegove davčne, ekonomske, predvsem pa pravne narave.

Dokaj široko področje leasinga, ki bo predstavljeno v prvem delu, je okvir, znotraj katerega bom oblikovala namen dela, ki bo osnova za oblikovanje cilja diplomskega dela. Namen mojega diplomskega dela je analizirati pogodbo o leasingu s pomembnih zornih kotov za poslovno in sodno prakso ter obdelati pravne probleme, ki se pojavljajo v zvezi s pogodbo o leasingu; vse to s ciljem, preveriti hipotezo, da sestavine pogodbe o leasingu še niso dovolj izdelane in razvite, da bi bilo nominiranje smotno. Skladno z namenom je diplomsko delo zasnovano tako, da bom do cilja prišla tekom dveh vsebinsko dopolnjujočih se delov.

V prvem delu bom povezala znanje domače in tuje literature, interneta ter ostalih virov o leasingu na splošno. Delo začenjam z različnimi poskusi definicije leasinga, zgodovinskega pregleda razvoja leasinga ter z obravnavo razvrstitev leasinga; vključno z nekaterimi njegovimi posebnimi pojavnimi oblikami. Prvi (splošni) del svojega dela zaključujem z najpomembnejšimi prednostmi in slabostmi tega načina financiranja.

Drugi del je usmerjen v pravno analizo pogodbe o leasingu in z njo povezano problematiko. Uvodna poglavja namenjam poskusom opredelitve pojma in pravne

¹ V svoji nalogi bom uporabljala izraz leasing kljub temu, da se slovenski pravopis in slovar na splošno bolj nagibata k slovenjenemu izrazu lizing pred lisingom. Za sam pojem leasing se danes uporabljajo besede, kot so najem, zakup, lizing, lising, leasig, kar povzroča negotovost o samem pojmu. Do tovrstne odločitve sem prišla zaradi dejstva, ker je izraz leasing v strokovni komunikaciji najbolj uporabljen in ker mora za drugačno poimenovanje preteči še nekaj časa.

narave pogodbe o leasingu ter teoretični analizi najbolj znanih metod za razvrščanje kompleksnih pogodb in njihovi uporabi za razvrščanje in presojo pogodb o leasingu. To poglavje je namenjeno pravilnemu prepoznavanju in presoji posameznih vrst pogodb o leasingu kot tudi pravilnemu sklepanju pogodb o leasingu v praksi in reševanju sporov, nastalih pri njihovem (ne)izvrševanju. Sledi podrobnejša obravnava osrednjega problema pogodbe o leasingu; to je njena nejasna pravna narava. Bralcu bo približana s pomočjo pomembnih sestavin in principov za kvalifikacijo pravne narave pogodbe o leasingu ter s poskusi klasifikacije pogodbe o leasingu na podlagi nominatnih in inominatnih pogodb. Zatem obravnavam primerjalnopravno kvalifikacijo pogodbe o leasingu v pravnih sistemih nekaterih evropskih držav, ZDA in Slovenije ter mednarodno ureditev finančnega leasinga. Diplomsko delo zaključujem z že izoblikovanimi pravnimi določili pogodb o leasingu v praksi, katerih dobro poznavanje je nujno za osebe v pravnem prometu, ki se odločajo za sklepanje tovrstnih pogodb, saj se lahko pogodbene stranke tako bolje seznanijo s svojimi pravicami in dolžnostmi pri sklepanju in izvajanju pogodbe o leasingu.

Izbrani temi in namenu naloge primerno, diplomsko delo temelji na sekundarnih podatkih, kot so dosednji izsledki iz domače in tuje literature o leasingu, internetni viri, podatki združenj in ostalih organizacij povezanih z leasing dejavnostjo ter zakoni in zakoniki povezani s pogodbo o leasingu; obogateno pa je tudi z nekaj primarnimi statističnimi podatki.

S pomočjo domače in tuje (predvsem nemške) teorije, judikature in prakse bom o tej problematiki zbrala znanje ter izkušnje, kar bo prispevalo k poglobljeni analizi pogodbe o leasingu in tako k bolj jasno definiranim ciljem dela. Razvoj pogodbe o leasingu v ekonomskem in pravnem pogledu še zdaleč ni končan. Lahko bi rekli, da se pogodba šele vzpenja po krivulji svojega razvoja, čas pa bo pokazal kdaj jo bo presegla. Zaradi tega in naraščanja gospodarskega pomena leasinga pri nas, zahteva to področje vedno več strokovnega znanja, predvsem pa vse bolj globoko znanstveno obdelavo.

1. DEL: SPLOŠNO O LEASINGU

1. POJEM LEASINGA

Leasing, tipični pojem avtonomnega gospodarskega prava, se je v obliki, kot jo poznamo danes, pojavil v ZDA pred več kot 20 leti in se od tam razširil najprej v bližnje države, nato pa še v Evropo in druge države. Danes ga poznajo že skoraj povsod kot gospodarski posel financiranja investicij, predvsem nabave opreme; pogodbo o leasingu pa kot pravno orodje, s pomočjo katerega se takšno ekonomsko razmerje uresniči (Grilc 1996: 158).

Izraz leasing, ki v zadnjih letih pridobiva čedalje več prostora tudi v ekonomski in pravni literaturi, izhaja iz angleškega glagola *to lease*, kar pomeni dati v najem oziroma samostalnika *lease*, ki ga prevajamo z najem ali zakup (Berden 1977: 3). »Besedi 'to lease' in 'lease' izvirata iz francoske besede 'lais'« (Berden 1978: 13). Beseda leasing je neposredno pomensko neprevedljiva². V Franciji se je kasneje prevajala kot *credit-bail*, kar naj bi pomenilo kreditni zakup, vendar lahko izraz postane sporen, ker kaže na pravno naravo leasinga (Berden 1977: 3). V ostalih državah izraza leasing ne prevajajo.

Razlike v razumevanju leasinga so rezultat različnega ekonomskega in pravnega pojmovanja leasinga ter različnih pojavnih oblik leasinga, kar razlike le še povečuje. Očitno je še prezgodaj, da bi za izraz leasing uvedli drugačno poimenovanje.

2. POSKUS OPREDELITVE LEASINGA

Leasing je opredeljen različno, in sicer kot zakupna ali najemna pogodba ali pa kot posebna mešana pogodba sodobnega prava. Pogosto naletimo na definicijo leasinga znanega ameriškega strokovnjaka na tem področju Richarda F. Vancila, ki jo v svojem delu Berden (1977: 5) povzema takole:

Leasing je posebna metoda financiranja raznih premičnih in nepremičnih investicijskih dobrin, ki se na osnovi na določen način sestavljene pogodbe ali pogodbenih razmerij dajo v leasing jemalcu le-tega, za določeno in za določeno dogovorjeno dobo

² Glej op. 1.

dogovorjeno najemnino na tak način, da se te dobrine lahko s tem enim jemalcem leasinga amortizirajo v času, ki je daljši od časa trajanja pogodbe o leasingu.

Tej definiciji Berden očita to, da ne razlikuje med pravnimi in ekonomskimi lastnostmi leasinga in da je omejena zgolj na finančni leasing.

Abraham (1983: 3) leasing v najširšem smislu razume kot dogovor, ki zagotavlja leasingojemalcu uporabo sredstev, ne da bi imel nad njimi lastninsko pravico. Leasingojemalcu je uporaba sredstev lahko zagotovljena za nekaj ur, dni ali tednov ali za nekajletno obdobje. Amembal in Halladay (1995: 239-242) leasing na splošno opredeljujeta podobno kot Abraham, pri čemer dodajata, da bi morala računovodska pravila pri opredelitvi razlikovati med finančnim in operativnim leasingom, davčna zakonodaja med obdavčenim in neobdavčenim leasingom, pravna stališča pa med pravi leasingom in prodajo z lastninskim pridržkom.

Hrastelj (1987: 409), ki enači leasing z zakupom (najemom) blaga, poudarja, da je »tujka« leasing posebna oblika mednarodnih gospodarskih odnosov, ki se od drugih oblik razlikuje zaradi načina financiranja. »Leasing je ekonomsko-pravni posel, ki omogoča izkoriščanje določene stvari, dane v leasing, proti plačilu rabnine, ne da bi jemalec leasinga moral to stvar tudi kupiti« (Penko Natlačen 2001).

Raznovrstnost opredelitev leasinga obstaja v pravnem, davčnem in računovodskem obravnavanju leasinga. Definicije in opredelitve leasinga so se spreminjale v preteklosti in se bodo tudi v prihodnosti, vendar vse nakazujejo njegovo temeljno bistvo; to je ločitev lastništva in pravice ekonomske uporabe predmeta leasinga. Leasing je v različnih državah natančno opredeljena (v nekaterih državah tudi uzakonjena) oblika najema oziroma nakupa prek najema, celo posojil itn., kar je v Sloveniji zaradi raznovrstnosti že obstoječih in še na novo nastajajočih različic leasinga nemogoče povzeti v jedrnatejši definiciji.

3. ZGODOVINA RAZVOJA LEASINGA

3.1 PRVE POJAVNE OBLIKE

Tradicija leasinga v takšni ali drugačni obliki je že zelo dolga. »Prvi leasing posli so bili zapisani na glinastih tablicah leta 2000 pr. n. š. v starodavnem sumerskem mestu Ur, kjer so duhovniki dajali v najem kmetijska orodja in zemljo kmetom« (<http://www.oxfordleasing.com/historyofleasing.htm>, 20. 1. 2003). Takrat so Sumerci že uporabljali določeno obliko leasing poslov. Po nekaterih virih³ se je okoli leta 450 do 400 pr. n. š. v mestu Nippur, severozahodno od Babilona, družina Murashu pričela ukvarjati z leasingom zemljišč, kmetijske in volovske opreme ter semen in se kot taka razvila v znano bančno in leasing hišo.

»Najem (charter oziroma leasing) ladij je bil uveljavljen v času Feničanov« (Gerbec in Košir 1999: 15).

Leta 1066 pr. n. š. sta norveški kralj in Vojvoda Normandije nepričakovano in predrzno napadla Anglijo. Po dveh tednih vojskovanja sta obe floti dosegli obalo Anglije. Norveški kralj in Vojvoda Normandije nista imela dosti novih ladij, niti nista imela dosti časa in finančnih virov za izgradnjo novih ladij ali za financiranje tako resne vojaške operacije. Zagato sta rešila na lahek način: pomagala sta si z leasingom flote in orožja in tako uspešno izpeljala »poslovni načrt« (<http://www.leasing.ru/eng/leasing/history.asp>, 20. 1. 2001).

Kasneje v antiki so Babilonci, Egipčani, Grki in Rimljani uporabljali leasing osebne lastnine, saj jim je bil včasih edina možna oblika financiranja nabave opreme, zemlje in živine. V času Rimljanov, v Justinijanovem zakoniku v knjigi III zasledimo prva podrobna pravila, ki so ločevala med finančnim in operativnim leasingom, kar je vrhunec razvoja leasinga v antiki.

»Finančni leasing zemljišč in stavb je bil popularen v srednjeveški Evropi zaradi strogega zakona in prepovedi pri dedovanju svobodne lastnine« (Stepan 2000: 5). Široko razširjena praksa tedaj je bila najem konjev, opreme in pripomočkov za naporno delo na zemlji. V 19. stoletju smo pričali veliki rasti zakupov oziroma najemov, kar je posledica povečanega obsega stvari, ki jih bilo možno zakupiti ali najeti. Leasing v današnji obliki se je začel razvijati v Združenih državah Amerike. »Prvo registrirano leasing podjetje na svetu je bilo Birmingham Wagon Company, ustanovljeno leta 1855. Ukvarjalo se je z leasingom železniških vagonov za premogovnike in rudnike za

določeno obdobje med petimi in osmimi leti« (Clark 1990: 1). Prve zakonske reference, ki se nanašajo na leasing opreme, je mogoče najti že leta 1284 v Statutu Wales (Soper, Munro in Cameron 1992: 13). V ZDA se je fenomen leasinga dokončno uveljavil proti koncu 19. stoletja. Pomembno leto v kronološkem pregledu razvoja leasinga je leto 1877. Takrat je ameriška družba Bell Telephone System začela dajati svoje produkte v najem⁴. To je prva letnica, ki se pojavlja v delih o zgodovini razvoja modernega leasinga.

Z začetkom 20. st. se je začel v Evropi in ZDA razvijati leasing določenih vrst blaga (npr.: strojev za izdelavo čevljev, telefonske opreme itn.), saj so proizvajalci verjeli, da bodo s ponudbo primerne načina odplačevanja na obroke povečali svojo ponudbo. Prakso leasinga so kasneje prevzela tudi druga močnejša podjetja kot pomemben vir financiranja.

V literaturi so navedeni različni začetki leasinga. Največkrat se navaja ZDA za državo, od koder leasing izvira. Sama menim, da ne smemo pozabiti na obdobje antike in srednjega veka, ki sta prav tako doprinesla pomemben delež izkušenj, na katerih se je v 20. stoletju začel razvoj leasinga, kot nam je znan danes.

3.2 SODOBNI RAZVOJ

Sodobni leasing se širi po drugi svetovni vojni z začetkom ustanavljanja samostojnih leasing družb, ki prevzamejo vlogo posojevalca denarja, katero sicer opravljajo banke in neodvisne finančne ustanove. Najhitreje se je leasing širil v tistem času prav v ZDA, kar ni naključje, saj so finančne potrebe presegale ponudbo, pojavila se je tudi povečana težnja po najemanju kapitala in produkcijskih sredstev. Med druge vzroke lahko štejemo še: pomanjkanje srednjeročnih kreditov, strogo davčno politiko na področju amortizacije, uspevajoče gospodarstvo z bogatim profitom in pritisk na podjetja zaradi potrebe po hitri obnovi produkcijskih sredstev, kar je rezultat hitrega razvoja znanosti (Lipold 2002: 9).

³ <http://www.leasing.ru/eng/leasing/history.asp>, 20. 1. 2001.

⁴ Obstaja dvom ali je šlo za navaden najem ali leasing.

Prva sodobna leasing družba v ZDA je bila ustanovljena leta 1952, in sicer United States Leasing Corporation v Kaliforniji in je imela do leta 1964 v ZDA že 23 podružnic. Po letu 1955 se je število tovrstnih leasing podjetij v okolici San Francisca precej povečalo. Leasing je postajal raznovrstnejši po oblikah in po udeležencih. Z leasing posli so se ukvarjale vedno bolj specializirane ustanove, ki so kupovale opremo po zahtevah končnih uporabnikov in jim jo dajale v leasing proti plačilu rabnine (najemnine), sestavljene iz amortizacije, stroškov in dobička leasing družbe. Leta 1960 je bilo po podatkih v ZDA že okoli 800 leasing družb. To število se je leta 1964 zmanjšalo za približno 500 družb (Lüssi 1966: 17), kar so povzročili: proces koncentracije, vedno večja konkurenca na tem področju ter obveza dajalca leasinga, da pri vsakem leasing poslu deponira določen odstotek vrednosti posla

V Evropi je bilo prvo leasing podjetje, imenovano Leasing A. G., ustanovljeno leta 1958 v Švici, leta 1961 so bile ustanovljene leasing družbe v Franciji in Italiji, leta 1962 v ZR Nemčiji in Belgiji. Po letu 1960 se je tako kot v Evropi »začelo ustanavljanje leasing podjetij tudi v Aziji, Avstraliji, in Afriki, tako rekoč po celem svetu« (Stepan 2000: 6).

V osemdesetih letih se na področju leasinga začnja spreminjati tudi struktura leasing dejavnosti; zakonodajna obravnava leasinga se začnja prilagajati novim razmeram v gospodarstvu. V devetdesetih letih prihajajo v ospredje mednarodni vidiki leasinga, zlasti prakse in spodbude k mednarodnemu sporazumevanju in poenotenju pravil poslovne prakse na področju leasinga in na tak način skušajo rešiti problematiko leasinga. To je razlog za razvoj številnih mednarodnih leasing združenj, med katerimi Gerbec in Košir (1999: 27) navajata naslednje: Inštitut za unifikacijo mednarodnega zasebnega prava (v nadaljevanju UNIDROIT), IFC, UNIDO, Leaseurope, Asialease, Felalease.

3.3 LEASING V SFRJ

Pri zgodovinskem pregledu leasinga v Jugoslaviji bom upoštevala zlasti dela dr. Berdena (1977: 86-95, 1978: 84-91) in Gerbeca ter Koširja (1999: 22,23), saj zelo nazorno prikažejo razvoj leasinga v Jugoslaviji. V arhivu tovarne Peko iz Tržiča v Sloveniji pred 2. sv. vojno najdemo eno prvih oblik leasinga v takratni Jugoslaviji. Pogodbe o najemu čevljarских strojev je v obdobju med 1911 in 1942 sklepal takratni lastnik g. Peter Kozina s podjetjema Oesterreichische Vereinigte Schuhmachieren Gessellschaft z Dunaja in Deutsche Vereinigte Schuhmachieren Gessellschaft iz Frankfurta (Berden 1977: 86). Iz ohranjene dokumentacije je tudi razvidno, da je g. Kozina sklenil čez 100 najemnih pogodb; nekaj strojev pa je od omenjenih podjetij tudi kupil. »Takah čevljarских strojev v Jugoslaviji niso izdelovali« (Berden 1977: 86), v omenjenih podjetjih pa jih je bilo mogoče kupiti. To je edini podatek o leasingu v Jugoslaviji pred drugo svetovno vojno.

Po drugi svetovni vojni pa do leta 1975 sta se v Jugoslaviji razvijala leasing računalniške opreme in leasing letal. Pogodba o leasingu se je takrat obravnavala kot domači leasing ali zunanje trgovinski leasing, ki presega državno mejo. Slednji je bil v Jugoslaviji dovoljen, »ko so začeli veljati predpisi o vlaganjih tujih partnerjev v jugoslovanska podjetja« (Gerbec in Košir 1999: 23). Namesto izraza leasing se je v takratnih jugoslovanskih predpisih uporabljala beseda zakup⁵.

V Jugoslaviji se leasing v praksi do konca osemdesetih let ni uveljavil, z izjemo nekaj sklenjenih pogodb o leasingu, ki pa so bile rezultat zgolj individualnih prizadevanj. Glavni razlog sta bila visoka stopnja inflacije in zastrašujoča neelastičnost tedanjih zakonskih predpisov, ki se niso prilagajala gospodarskemu razvoju in njegovim potrebam. Vseskozi je bil v Jugoslaviji prisoten tudi dvom, da bi uvajanje leasinga lahko škodljivo vplivalo na takratno gospodarstvo⁶. V teoriji je takrat o leasingu obstajalo nekaj člankov⁷. Njegovo obravnavo je ovirala težava, kam ga uvrstiti. Država je spodbujala ustanavljanje domačih leasing podjetij z ugodnimi davčnimi in

⁵ Po 567. členu Zakona o obligacijskih razmerjih (Uradni list SFRJ, št. 29/78) se z zakupno (najemniško) pogodbo najemodajalec zavezuje, da bo zakupniku izročil določeno stvar v rabo, ta pa se zavezuje, da mu bo za to plačeval zakupnino. To je samo eden od predpisov, ki so v tedanji praksi urejali leasing.

⁶ Stanojev 1972: 753.

⁷ Med njimi je treba omeniti posvetovanje v Opatiji 28. in 29. oktobra 1971, ki sta ga organizirala Zavod za raziskovanje tržišča iz Beograda in Visoka šola za zunanjo trgovino iz Zagreba; sestanek Komisije za kreditno denarna vprašanja Gospodarske zbornice Jugoslavije aprila 1973 in razlagi Narodne banke Jugoslavije objavljeni v »Deviznem poslovanju« avgusta in septembra 1970.

amortizacijskimi predpisi; amortizacijska stopnja navzgor je bila »praktično neomejena« (Berden 1977: 94). Kot udomačene oziroma uveljavljene oblike je sprejela tuje kredite, tuja vlaganja in druge oblike sodelovanja s tujimi osebami, s ciljem vzpostaviti sodelovanje med našimi organizacijami in tujimi leasing podjetji kot novo obliko nastopanja na mednarodnem trgu. Kljub temu se je leasing na domačem in tujem trgu v takratni Jugoslaviji razvil v zelo omejenem obsegu.

Zaključimo lahko, da je bil leasing gospodarsko in zakonodajno gledano v Jugoslaviji neprimerno in slabo obravnavan, čeprav je bilo že takrat možno v strokovni literaturi zaslediti pozitivna stališča, ki so se nagibala v smer čimprejšnjega napredka na področju leasinga. Že takrat je namreč veljalo, da z zavračanjem leasinga, zavračamo cenejši način poslovanja.

3.4 LEASING V SLOVENIJI

Pospešen razvoj leasinga v Sloveniji zasledimo konec osemdesetih let in v začetku devetdesetih let, kar sovpada z njeno osamosvojitvijo. K temu so pripomogli zlasti: tehnološki bum, razvoj zasebnega podjetništva, davčni in računovodski predpisi, administrativno zapleteni postopki pridobivanja osnovnih sredstev, omejitve zadolževanja v tujini. »Prvo moderno leasing podjetje KBM Leasing Maribor je bilo ustanovljeno leta 1989 in to je tudi pričetek hitrega razvoja sodobnega leasinga pri nas« (Stepan 2000: 6). Namen ustanavljanja prvih leasing podjetij ali leasing oddelkov večjih podjetij pri nas je bil »povečevanj/e/ potencialnega povpraševanja po različnih izdelkih široke potrošnje.« (Gerbec in Košir 1999: 23)

Posamezna leasing podjetja so najprej delovala samostojno, dokler ni bilo 26. 9. 1993 ustanovljeno Združenje leasing podjetij Slovenije (v nadaljevanju ZlpS), v katerega se lahko vključijo vsa leasing podjetja, ki: opravljajo leasing posle kot svojo registrirano dejavnost; že najmanj eno leto poslujejo na področju leasinga; so sprejele statut in druge akte ZlpS; se obvežejo, da bodo zagotavljale sredstva potrebna za delo ZlpS in izpolnjujejo ostale predpisane pogoje. V ZlpS je bilo leta 2001 »včlanjenih že preko trideset podjetij, ki so financirala okoli 570 milijonov evrov naložb, /.../ 20 odstotkov več kot leto poprej« (Golob 2001). V obdobju od leta 2000 do 2001 je bila povprečna

letna stopnja rasti leasinga blizu 20 odstotkov (<http://www.leaseurope.org/pages/Download/SL2001.pdf>, 9. 5. 2003), kar potrjuje, da smo v obdobju intenzivne rasti leasing trga, ki jo predvidevam tudi za naprej. Kljub temu, da je na slovenskem leasing trgu v primerjavi z evropskim še vedno opaziti odsotnost pogodb, ki trajajo nad deset let, je zato toliko bolj vzpodbuden obseg leasinga nepremičnin, »ki letno narašča za 20 odstotkov« (Kužet 2001) in tako postaja enakovreden leasingu avtomobilov, strojev in računalniške opreme pri nas.

Omeniti je potrebno, da je v Sloveniji finančni leasing veliko bolj razširjen kot drugje v Evropi, saj predstavlja skoraj 100 odstotkov vseh leasing poslov. Leasingojemalci sklenejo največ pogodb o finančnem leasingu z dogovorjenim odkupom, kar kaže na usmerjenost le-teh pri nas v pridobivanje lastnine. Opozoriti velja tudi na dejstvo, da je večina leasing podjetij pri nas v lasti bank in večjih prodajalcev vozil. Pomemben, 46 odstotni delež v strukturi leasinga pa odtehtajo predvsem osebna vozila (<http://www.leaseurope.org/pages/Download/SL2001.pdf>, 9. 5. 2003). Določena hiba Slovenije na področju leasinga je tudi ta, da še »nismo razvili razvitejših oblik leasinga, kot so na primer leveraged leasing, leasing po načelu leasing podleasing« (Bogdanovič 1997: 44) itn. Kljub močni tuji konkurenci, kar se kaže tudi v padanju cen leasing storitev, med slovenskimi leasing podjetji ni moč zaznati pripravljenosti za medsebojno združevanje. Medsebojno sodelujejo le takrat, ko gre za premagovanje težav, ki zadevajo reševanje celotne problematike leasinga v okviru slovenskega davčnega in pravnega sistema.

Zaradi povečevanja konkurence, nenehnega upadanja cen domačih finančnih virov, davkov ter obrestnih mer bo leasing trg tudi v Sloveniji silil slovenska leasing podjetja, da razširijo svojo ponudbo in se s tem vse bolj približajo željam svojih strank. Potrebne bodo tudi spremembe v novi davčni zakonodaji, ki bo spremenila položaj leasinga v primerjavi z ostalimi oblikami naložb⁸, kot na primer v Veliki Britaniji, kjer pojavne oblike leasinga nudijo različne davčne prednosti, na osnovi katerih se komitenti odločajo o uporabi ene ali druge oblike financiranja. Tako bi se tudi komitenti visoke

⁸ Gerbec in Košir 1999: 80: »Določitev celotnega plačila v leasingu (leasing obrokov) kot osnove za obdavčitev storitve namreč neposredno zapostavlja leasing v primerjavi z drugimi klasičnimi oblikami financiranja naložb. /D/avčna določila pri finančnem leasingu obdavčijo tako vračilo glavnice kot obresti, pri klasičnem posojilu pa niso obdavčene niti obresti niti vračilo glavnice.«

bonitete bolj odločali za leasing posle. Leasing podjetja bodo morala med sabo več sodelovati in zaposlovati več strokovnjakov, ki so usposobljeni za vse vrste opreme, ki jo daje podjetje v leasing, da bodo kos konkurenci. Vse probleme, ki se pojavljajo na slovenskem leasing trgu bo omililo leto 2004, ko bomo postali polnopravna članica Evropske skupnosti (v nadaljevanju EU). Takrat se bodo vsi predpisi z gospodarskega, tehnološkega, razvojnega in davčnega področja prilagodili predpisom, ki veljajo v državah EU.

4. RAZVRSTITVE LEASINGA

Leasing se pojavlja v številnih oblikah, ki so na prvi pogled neomejene in jih ni potrebno podrobneje obdelovati, saj zanje velja postulat avtonomije volje strank in splošna pravila obligacijskega prava. Razvrstitev leasinga je več vrst, v osnovi pa ga razvrščamo v finančni in operativni leasing. Glede na stranke leasinga in njihove medsebojne odnose, leasing nadalje delimo na neposredni (direktni) in posredni (indirektni) leasing.

Poleg teh delitev leasinga avtorji⁹ obravnavajo še številne druge, in sicer: glede na čas trajanja ločijo kratkoročni (*short-term*), srednjeročni in dolgoročni (*long-term*) leasing; glede na predmet pogodbe poznajo leasing potrošnih dobrin, premičnih investicijskih dobrin in nepremičnih investicijskih dobrin; glede na sedež podjetja ločijo uvozni (*import*) in izvozni (*export*) leasing; po posamičnih pogodbenih obveznostih omenjajo še časovno omejen (*term*) leasing in obnovljiv (*revolving*) leasing; glede na obveznosti leasingodajalca naštevajo neto (*net*) leasing in bruto (*gross*) leasing; po državni pripadnosti leasing podjetja poznajo leasing prek državnih meja (*cross-border leasing*) in *off shore leasing*, kjer leasingojemalec in leasingodajalec prihajata iz iste države.

Drugi avtorji razvrščajo leasing bolj ali manj podobno, nekateri navajajo še več delitev, drugi manj, za nekatere so določene oblike leasing poslov posebne, spet za druge zgoraj omenjena razvrstitev leasing poslov ni dovolj podrobna in jo dopolnjujejo itn¹⁰. Tako na primer Van Horne (1981: 534-538) razdeli leasing po načinu financiranja na »*sale-and-*

⁹ Medicus 1985: 252; Grile 1996: 159; Simić 1989: 2-3.

¹⁰ Berden 1977: 43-50; Berden 1978: 50-54; Bogomolec 1996: 4, 8, 9, 10; Car 1997: 4-7, Gerbec in Košir 1999: 34-42.

lease-back«¹¹, direktno pridobitev ter na »*leveraged leasing*«; publikacija *Analysis of Equipment Leasing Contracts* (1984: 4-9) razvršča leasing na: »*non-pay-out leasing*«¹², »*full-pay-out leasing*«¹³, operativni in finančni leasing. Filiplič (1973: 64-69) navaja tudi razvojni leasing. V vrsti držav pa v okviru operativnega in finančnega leasinga ločijo še med kapitalnim in dejanskim leasingom (Clark 1985: 18).

Posledica neupoštevanja dejstva, da je izraz leasing le zbirni pojem, sestavljen iz široke palete različnih pojavnih oblik, so napake pri analizi pravne narave pogodbe o leasingu. Zato bom v nadaljevanju zaradi celovite predstavitve pojmovnega aparata pogodbe o leasingu in njenih pojavnih oblik predstavila najpogostejše in posebne oblike pogodbe o leasingu.

4.1 FINANČNI LEASING

Finančni leasing »je čista finančna operacija, ki se izpelje s posebno angažiranimi finančnimi sredstvi prek specializiranih finančnih organizacij med proizvajalcem in jemalcem« (Grilc 1996: 160). Pri tej obliki leasinga pride leasingojemalec do »lastništva nad predmetom leasinga« (za možnost lastništva na predmetu leasinga po poteku pogodbe se ponavadi odloči že na začetku ob sklepanju pogodbe) »s pomočjo odplačevanja ponavadi enakih mesečnih obrokov na neko dogovorjeno obdobje« (<http://www.hypo.si/leasing/vrste-leasingov-financni.htm>, 2. 6. 2003) (glej priložen prospekt LB leasing). Pri razlagi finančnega leasinga se pojavlja največ nejasnosti, saj se ga v teoriji in praksi pogosto »enači s indirektnim leasingom« (Berden 1978: 53). Te nejasnosti dodatno povečuje dejstvo, da se pojavlja veliko modalitet finančnega leasinga. Tako npr. Clark (1985: 50-54) navaja naslednje:

1. leasing brez možnosti odkupa;
2. leasing z možnostjo nominalnega nakupa;
3. leasing z avansi leasing obrokov in z možnostjo nominalnega odkupa;
4. leasing z začetnim leasing obrokom in z možnostjo nominalnega odkupa;

¹¹ Več glej 1. del, poglavje 4.5.

¹² Nasproten *ful-pay-out* leasingu, leasingodajalec ne amortizira predmet pogodbe z eno samo pogodbo o leasingu v celoti.

¹³ Oblika leasinga, pri kateri leasingodajalec v okviru ene same pogodbe o leasingu popolnoma amortizira predmet pogodbe in uresniči vse možne koristi iz naslova lastništva nad predmetom pogodbe.

5. leasing z avansom leasing obroka in s substančno možnostjo odkupa;
6. leasing s sporazumom o delitvi preostale vrednosti.

Leasingojemalec ima pri finančnem leasingu pravico do uporabe predmeta pogodbe (=ekonomski lastnik), leasingodajalec pa obdrži pravni naslov (=pravni lastnik). Za to obliko leasinga je značilno, da je seštevek obrokov, ki jih plača leasingojemalec, večji od nabavne cene predmeta, danega v leasing. Leasingodajalec amortizira svoje investicijske stroške v celoti; leasing obroki pa mu prinesejo tudi zahtevan donos. To je po besedah Grilca (1996: 160) »/t/ipični finančni leasing – t.i. popolna amortizacijska pogodba (full-pay-out contract)«. Za tovrstno obliko leasinga posla se leasingojemalec odloči, če bo predmet leasinga potreboval celoten čas njegove življenjske dobe; ko je predmet leasinga prilagojen posebej za njegove potrebe; ko pričakuje, da predmet leasinga ne bo tehnološko zastarel; in če bo njegova cena v času trajanja pogodbe o leasingu ostala ista. Finančni leasing s pravnega vidika večinoma vključuje tri stranke, poleg leasingodajalca in leasingojemalca indirektno še dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga.

Ko se podjetje ali zasebnik odloči za financiranje s finančnim leasingom, se začne za pogoje in ceno pogovarjati s dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta pogodbe. »Po uspešnih pogovorih leasingodajalec kupi premoženje in ga v skladu s pogodbo da v leasing leasingojemalcu« (Bogomolec 1996: 6, 7).

Pri pogodbi o finančnem leasingu stranki določita obdobje trdnosti pogodbe, v katerem nobena od strank ne sme enostransko odstopiti¹⁴. Ta značilnost je bistvo finančnega leasinga (Clark 1990: 15; Blagojević 1973: 228). Stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta pogodbe v praksi običajno nosi leasingojemalec, saj gre za finančno operacijo, v nasprotju z operativnim leasingom, kjer gre za investicijsko odločitev. Ob izteku leasinga pogodba določa naslednje tri možnosti: vrnitev predmeta, danega v leasing, obnovitev pogodbe za še eno leto ali pa odkup predmeta pogodbe. Če leasingojemalec ne izkoristi zadnjih dveh naštetih možnosti, »lahko leasingodajalec obdrži opremo v svoji lasti in je v tem primeru upravičen do preostale vrednosti« (Car 1997:5).

¹⁴ Leasingodajalec lahko to stori samo v primeru, če leasingojemalec ne izpolnjuje svojih obveznosti.

Slovenski Inštitut za revizijo je leta 1999 izdal stališče o finančnem leasingu 1, ki določa, da o finančnem leasingu praviloma govorimo v vseh primerih, ko je izpolnjen eden od naslednjih pogojev (Stališča in pojasnila slovenskega inštituta za revizijo, Stališče1 – Finančni najem 1999:2):

- Z leasingom se ob koncu trajanja leasinga lastništvo prenese na leasingojemalca, če to nedvoumno izhaja iz pogodbe o leasingu.
- Leasingojemalec ima možnost kupiti predmet pogodbe po ceni, ki naj bi bila po pričakovanju precej manjša od poštene vrednosti¹⁵, na dan, ko je to možno izrabiti.
- Trajanje leasinga se ujema z večjim delom dobe koristnosti predmeta pogodbe. Za finančni leasing gre, če je leasing obdobje 75 odstotkov dobe koristnosti sredstva pri leasingojemalcu ali daljše. Če leasing obdobje ni 75 odstotkov dobe koristnosti osnovnega sredstva ali daljše, pa je v pogodbi določena možnost podaljšanja na ta odstotek oziroma dlje, in je pričakovati, da bo do tega dejansko prišlo, prav tako govorimo o finančnem leasingu. Na koncu lahko pride do prenosa lastništva ali pa ne.
- Ob začetku leasinga je sedanja vrednost najmanjše vsote ravnin (najemnin)¹⁶ večja ali skoraj enaka kot celotna poštena vrednost predmeta leasinga.
- Za finančni leasing gre v vseh tistih primerih, ko je sklenjena pogodba o leasingu, s katero da leasingodajalec v leasing predmet pogodbe, ki je proizveden izključno za potrebe leasingojemalca in ima le zanj ekonomski pomen po izteku pogodbe.
- Vsak leasing, ki ni finančni, je operativni leasing (več glej 1. del, poglavje 4.2 in tabelo 4.1.1).

TABELA 4.1.1

MERILO	FINANČNI LEASING	OPERATIVNI LEASING
Pogodbena doba leasinga	Ponavadi pokriva večji del uporabne življenjske dobe predmeta leasinga	Predmet leasinga se v njegovi uporabni življenjski dobi večkrat da v leasing

¹⁵ Slovenski računovodski standard (v nadaljevanju SRS) 1 – Opredmetena sredstva 1999: 7: »Poštena vrednost je znesek, za katerega je možno zamenjati opredmeteno sredstvo med dobro obveščenim in voljnim prodajalcem ter dobro obveščenim in voljnim kupcem, po tržni ceni na konkurenčnem trgu.«

¹⁶ SRS 1 – Opredmetena osnovna sredstva 1999: 7: »Znesek, ki ga leasingojemalec plača ali ga mora plačati leasingodajalcu v času trajanja pogodbe.«

Odpoved pogodbe	Je ni mogoče odpovedati, leasingojemalec mora ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov	Pogodbo je mogoče odpovedati brez večjih posledic za leasingojemalca
Vzdrževanje in zavarovanje predmeta leasinga	Krije leasingojemalec	Običajno oziroma lahko krije leasingodajalec
Tveganja, povezana z lastništvom; to so izguba, okvare, zastarelost, velikost preostale vrednosti nosi	Leasingojemalec	Leasingodajalec
Prodaja predmeta leasinga	Leasingojemalec pri njej sodeluje	Je v rokah leasingodajalca
Iztržek od prodaje predmeta leasinga pripada	Večji del leasingojemalcu	Izključno leasingodajalcu

Vir: Gent in Grant (1992: 16-17)

V zadnjih letih se kot vedno bolj pomembna različica finančnega leasinga pojavlja leasing z delno amortizacijo, kjer leasing obroki ne pokrivajo vseh investicijskih stroškov leasingodajalca. Takih pogodb je pri nas zelo malo, ker ima leasingojemalec tudi pri taki vrsti pogodbe o leasingu možnost, da plača razliko do polnega doplačila stroškov ali da odkupi predmet pogodbe, če doplača del cene. Finančni leasing je najbolj tipična modaliteta leasinga v Evropi in pri nas, kjer predstavlja večino sklencejnih poslov. Kot zanimiv podatek velja hkrati tudi poudariti, »da se večino poslov v ZDA sklene v obliki operativnega leasinga« (Rosenberg 1974: 131).

4.2 OPERATIVNI LEASING

Operativni leasing je vrsta posla, kjer leasingojemalec vzame na leasing predmet pogodbe z namenom koristne uporabe in brez cilja pridobiti lastništvo nad predmetom pogodbe po preteku pogodbe (glej priložen prospekt LB Leasing)¹⁷. Pri operativnem leasingu je za razliko od finančnega leasinga »čas veljavnosti pogodbe krajši od uporabne življenjske dobe predmeta lizinga« (Car 1997: 3), zato leasingodajalec amortizira le del svojih investicijskih stroškov. Predmet leasinga je lahko dan v leasing

istemu leasingojemalcu ali različnim leasingojemalcem več kot enkrat. S tem leasingodajalec povrne »svoje naložbe v sredstvo lizinga in /.../ dose/že/ stopnj/o/ donosa na svoj kapitalski vložek« (Car 1997: 4).

Med bistvenimi značilnostmi operativnega leasinga je pravica do preklica pogodbe, kar pri drugih oblikah pogodbe o leasingu ni možno ali pa je možno s soglasjem obeh strank pogodbe. O odstopu od pogodbe je leasingojemalec dolžan obvestiti leasingodajalca in se držati odpovednega roka, če je ta v pogodbi določen. Leasingodajalec pri tej vrsti leasinga prevzame poslovne storitve, kot so: stroški vzdrževanja, šolanja osebja, zavarovanja, tveganje zastarevanja predmeta pogodbe, izgube oziroma uničenja predmeta pogodbe, plača dajatve in stroške licence. »Vsi ti stroški in tveganja so že vračunani v obroke« (Bogomolec 1996: 6), ki so temu primerno višji.

Operativni leasing je navadno kratkoročni vir financiranja na trgih, ki so zaključili razvojni proces in zahtevajo leasingojemalca, specializiranega za določene skupine stvari (predmet pogodbe o leasingu je stvar). Ta vrsta leasinga se v širokem obsegu uporablja za financiranje: stvari, ki so izpostavljene hitrim tehnološkim spremembam; komercialnih trgovinskih stvari, ki imajo dolgo ekonomsko življenje; delovnih strojev; mornarskih in letalskih transportnih stvari, kjer so leasingojemalci fleksibilnega značaja in za nakup premoženja niso kreditno sposobni, njihov položaj pa jim dolgoročnega financiranja ne dovoljuje. Po koncu trajanja pogodbe o operativnem leasingu ima leasingojemalec naslednje možnosti: da vrne predmet, dan v leasing, da obnovi pogodbo ali nadgradi predmet pogodbe. »Operativni leasing je zaradi krajšega trajanja in predvsem zato, ker ne stremi k poplačilu polne amortizacije« (gre za t. i. non-pay-out-contract oziroma delno amortizacijsko pogodbo) »podoben najemu« (Grilc 1996: 161).

4.3 POSREDNI (INDIREKTNI) LEASING

Pri posrednem (indirektnem) leasingu sodelujejo tri pogodbene stranke, in sicer leasing podjetje (leasingodajalec), leasingojemalec (uporabnik predmeta leasinga) ter dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta, danega v leasing. Leasing podjetje je pri posrednem

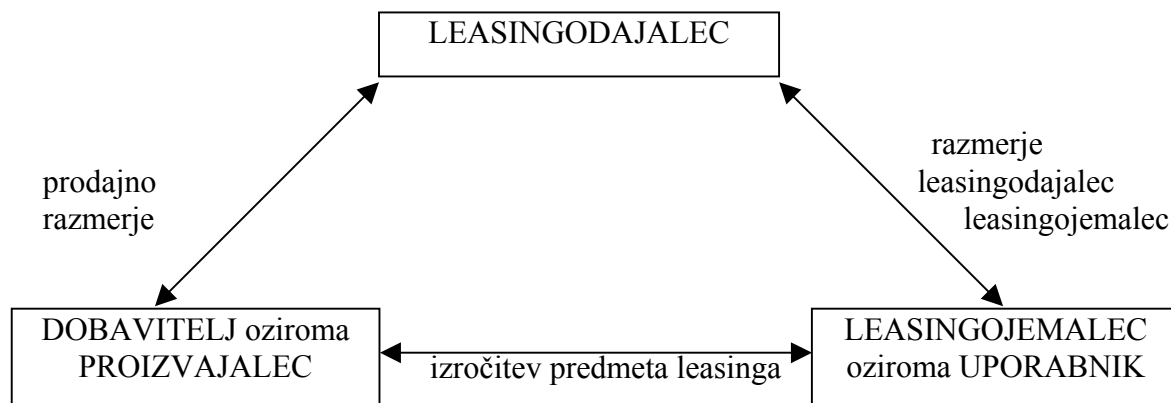
¹⁷ Za izraz vzeti na leasing, sem se odločila zato, ker se pri nas v poslovni praksi najpogosteje uporablja

leasingu specializirana finančna družba, ki v svojem imenu in za svoj račun kupi predmet leasinga od dobavitelja oziroma proizvajalca in ga da v uporabo leasingojemalcu, »na podlagi njegove neposredne zahteve in izbire dobavitelja ter predmeta leasinga« (Gerbec in Košir 1999: 37).

Posredni leasing sestavlja zapleteno razmerje, ki je zgrajeno iz treh pogodbenih razmerij med zgoraj omenjenimi pogodbenimi strankami:

1. iz razmerja med leasing podjetjem (leasingodajalcem) in leasingojemalcem, ki izhaja iz pogodbe o leasingu¹⁸;
2. iz kupoprodajnega razmerja med dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta pogodbe in leasingodajalcem;
3. iz razmerja med leasingojemalcem in dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta pogodbe, s ciljem izročiti predmet leasinga.

Tri stranke in tri razmerja med njimi pri posrednem (indirektnem) leasingu so razvidna iz skice 4.3.1:



Vir: Berden (1978: 29)

Ta razmerja povzročajo problematiko in dinamiko, ki se kažeta skozi faze sklepanja pogodbe.

Postopek sklenitve pogodbe o leasingu se prične odvijati na predlog leasingojemalca, potem ko ta na podlagi ekonomske analize zaključi, da vzame stvar na leasing. »Uporabnik (leasingojemalec) začne z zbiranjem ponudb in s pogajanjem z dobavitelji

(na primer vzeti avto, fotokopirni stroj, hišo itn. na leasing).

oziroma proizvajalci« (Lipold 2002: 26). Na tem mestu se med teoretiki pojavlja vprašljiva situacija, tipična samo za leasing. Pogajanja z dobavitelji oziroma proizvajalci predmeta leasinga opravi ena oseba (konkretno leasingojemalec), ki pride tudi s predlogom za sklenitev pogodbe o leasingu k leasingodajalcu, nato pa predmet leasinga (že prej izpogojevan in izbran s strani leasingojemalca) kupi pri dobavitelju oziroma proizvajalcu leasingodajalec; se pravi druga oseba. Nekateri pojasnjujejo pravno sestavo tega razmerja z mandatno pogodbo, kjer »leasing podjetje kot mandant poveri uporabniku mandatarju, da opravi izbor in pogajanja« (Berden 1977: 23). Tako pravno pojasnjevanje konstrukcije razmerja ne ustreza, kar kaže vrsta dokazov. Prvi dokaz, ki to potrjuje, je da prevzame mandatar obveznost, da bo opravil določen posel ali dejanje na tveganje mandanta, ne pa na svoje tveganje kot pri posrednem leasingu. Leasingodajalca zanimajo le finančna tveganja, pri mandatni pogodbi pa ima »najprej korist mandant in le izjemoma tudi mandatar« (Cigoj 1973: 139). Tudi iz tega razloga je mandatna pogodba pravno neustrezna za pojasnjevanje tega razmerja.

Razmerje med leasingojemalcem in dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta pogodbe ob izboru predmeta leasinga in pogajanjih z dobavitelji oziroma proizvajalci ter pred sklenitvijo pogodbe o leasingu še ni trilateralno. Pravno ga lahko označimo kot enostransko obljubo prodaje oziroma predpogodbo. V njej morata biti določeni bistveni sestavini kupoprodajne pogodbe; to sta cena celotne rabnine (najemnine) in predmet, da je taka obljuba veljavna. Tudi taka konstrukcija razmerja je pomanjkljiva, saj se ne zaveda dejstva, »da morajo biti stranke pri predpogodbi oziroma enostranski obljubi prodaje iste kot pozneje pri pogodbi, da je taka obljuba oziroma predpogodba veljavna« (Berden 1978: 32). Razmerje med leasingojemalcem in dobaviteljem oziroma proizvajalcem pred nakupom predmeta leasinga in samo sklenitvijo pogodbe je specifično za leasing, saj obe stranki v tem razmerju nastopata v svojem imenu in za svoj račun. Teorija zato o tem razmerju govori kot o pogodbi v breme tretjega. Leasingodajalec se odloči za nakup predmeta leasinga, če ima že prej zagotovljeno pogodbo o leasingu z leasingojemalcem. Pravno bi lahko rekli, da je leasingojemalec (po končanem izboru in pogajanjih s proizvajalcem oziroma dobaviteljem predmeta leasinga) obljubil drugemu (leasingodajalcu) dajatev tretje osebe (nakup istega

¹⁸ Tekom poglavja bom poskušala to razmerje poglobljeje pojasniti. Sočasno poudarjam, da je teoretično po našem pravu pogodba o leasingu, kot tudi razmerje, ki nastane pri taki pogodbi, blizu različnim vrstam

predmeta leasinga) in je poleg tega jamčil tudi za uspeh. To pomeni, da je odgovoren za polno zadoščenje, če dajatev tretje osebe izostane. Še zanimivost, po francoskem pravu je zavezanec odškodninsko odgovoren že, če se je samo zavezal za to, da si bo prizadeval pri tretjem.

Ko uporabnik izbere predmet pogodbe, se obrne na leasing podjetje (leasingodajalca) s predlogom za sklenitev pogodbe. »Najpomembnejše pravno opravilo v celotni konstrukciji leasinga je sklenitev pogodbe o leasingu med leasing podjetjem in uporabnikom« (Berden 1977: 26). Obličnost za sklenitev pogodbe ni potrebna, lahko pa jo stranki dogovorita. Pogodba je sklenjena, ko so določene njene bistvene sestavine (predmet in rabnina/najemnina) in je zaradi natančnejše razločitve obveznosti vsake od strank navadno pisna. Leasingodajalci na podlagi splošnih pogojev poslovanja sklepajo formularne pogodbe z leasingojemalci. Po sklenitvi pogodbe o leasingu, leasingodajalec kupi pri proizvajalcu izbran predmet pogodbe za leasingojemalca. Leasingodajalec je finančna organizacija, ki ni pripravljena prevzemati tehničnih tveganj in jih zato prenese na leasingojemalca, dolžan pa je nositi vsa finančna tveganja. »V ta namen strokovnjaki leasing podjetja preverijo celotno finančno sliko predlagatelja leasinga« (Brecelj 1997: 15), zlasti njegovo sposobnost plačevanja leasing obrokov. To je eden izmed ukrepov, s katerimi si leasingodajalec zagotovi rentabilnost svojega poslovanja. Poleg notranjih finančnih tveganj (neredno plačevanje rabnin/najemnin) je leasingodajalec izpostavljen zunanjim tveganjem (inflacija, revalvacija). Notranja tveganja, ki izhajajo iz samega leasing razmerja, lahko zmanjša, zunanja pa ne, saj so izven njegovega vpliva.

Ko leasingojemalec in leasingodajalec podpišeta pogodbo o leasingu, leasingodajalec sprejme ponudbo dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta pogodbe in sklene z njim kupoprodajno pogodbo za ta predmet. Leasingodajalec mora dobavitelju oziroma proizvajalcu plačati kupnino za predmet pogodbe naenkrat in v gotovini, medtem ko se njemu plačani znesek vrača z obrestmi in dobičkom, po delih z leasing obroki, ki jih plačuje leasingojemalec. Prezem kupljenega predmeta ni v interesu leasingodajalca, ampak leasingojemalca, ki bo predmet po pogodbi o leasingu tudi uporabljal. Zato »/easing podjetje ne sodeluje neposredno pri izročitvi predmeta, ampak pooblasti proizvajalca, da izroči kupljeni predmet uporabniku, tega pa, da v okviru pogodbe o

nominatnih in inominatnih pogodb. Več glej 2. del, poglavje 4.

leasingu ta predmet sprejme« (Brecelj 1997: 16). Berden (1978:35) na tem mestu govori o dveh mandatnih razmerjih. Najprej leasingodajalec kot mandat pooblasti dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta, da izroči predmet, nato pa leasingodajalec ponovno kot mandant pooblasti leasingojemalca kot mandatarja, da tako izročitev sprejme. Izpostavlja še v praksi velikokrat postavljeno vprašanje o pogodbi o leasingu kot o pogodbi treh strank. Ne samo leasingojemalec in leasingodajalec, ampak je tudi dobavitelj oziroma proizvajalec pri pogodbi o leasingu tretja pogodbeni stranka, katere sodelovanje sega velikokrat prek same izročitve predmeta. Dobavitelj oziroma proizvajalec navadno namreč podpiše pogodbo o leasingu kot tretja stranka in tako potrdi mandat, ki ga je dobil od leasingodajalca.

Ob izročitvi predmeta je narejen zapisnik o prejemu, ki ga morata podpisati dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta in leasingojemalec, s čimer se leasingodajalec razbremeni vsake odgovornosti v zvezi z izbiro, garancijo ali ustreznostjo predmeta. »Na podlagi soglasja proizvajalca prenese leasing podjetje na uporabnika vse svoje pravice ugovorov, ki izhajajo iz sklenjene kupoprodajne pogodbe« (Brecelj 1997: 16). Leasingojemalec se zato odreče vsem pravicam, ki bi izhajale iz sklenjene pogodbe o leasingu in bi jih hkrati vsebovala tudi kupoprodajna pogodba med dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta in leasingodajalcem; med drugim tudi pravici do tožbe proti leasingodajalcu.

Pogodba o posrednem leasingu začne veljati šele z začetkom uporabe predmeta leasinga, ne pa že s samo sklenitvijo pogodbe. Veljavna je tudi v primeru zamude pri dobavi ali montaži predmeta pogodbe, ki jo povzroči dobavitelj oziroma proizvajalec ali leasingojemalec. Leasingojemalec v primeru zamude ne more zahtevati odškodnine od leasingodajalca, ampak le od dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga. Leasingojemalec je zgolj indirektni posestnik predmeta leasinga in na njem nima stvarnopравnih upravičenj, nesporni lastnik predmeta leasinga je leasingodajalec¹⁹. Angleška teorija o najemu (zakupu) ladij je spodbudila našo takratno teorijo Občega

¹⁹ To se lepo kaže, ko je zoper leasingodajalca uveden stečajni postopek. Tako teorija kot praksa sta v takem primeru sprejeli stališče, da ima leasingodajalec na predmetu oziroma predmetih leasinga izločitveno pravico. Leasingojemalčeva dolžnost je storiti vse, da je leasingodajalec spoznan za lastnika predmeta leasinga.

državlanskega zakonika (v nadaljevanju ODZ)²⁰, da »je pri zakupni pogodbi uveljavila posest pravice« (to je obligacijska pravica, ki pomeni imeti stvar v rokah ne kot svojo, ampak kot stvar drugega, a zase) »in tako zakupniku omogočila določeno posestno varstvo« (Brecelj 1997: 16). Leasingojemalec na predmetu leasinga ne more ustanoviti zastavne pravice ali ga kako drugače obremeniti; prav tako ne more predmeta leasinga odsvojiti niti brezplačno niti s plačilom. Nasprotno leasingodajalec za odsvojitev predmeta leasinga ne potrebuje privolitve leasingojemalca, ampak kot neke vrste garant še vedno jamči za pravilno izpolnjevanje obveznosti iz pogodbe in je v nasprotnem primeru (če nov lastnik ne izpolnjuje obveznosti iz pogodbe) leasingojemalcu odškodninsko odgovoren.

Zneske rabnin (najemnin) določi (v soglasju z leasingojemalcem) leasingodajalec, leasingojemalec pa jih je dolžan plačevati v skladu s pogodbo. Poleg tega plača leasingojemalec tudi stroške povezane s transportom in montažo predmeta leasinga; stroške, nastale z uporabo in vzdrževanjem predmeta; ter vsa popravila, ki niso zajeta v garanciji proizvajalca. Leasingojemalec se zaveže s predmetom leasinga ravnati s »skrbnostjo dobrega gospodarstvenika kot najstrožjo obliko« (Prelesnik 1997: 622). V nasprotnem primeru je odškodninsko odgovoren, leasingodajalec pa ima v takem primeru pravico odstopiti od pogodbe. Predmeta leasinga tudi ne sme prenesti v drug kraj ali spremeniti načina njegove uporabe brez pisnega dovoljenja leasingodajalca. Če pride do kakršne koli spremembe na predmetu leasinga, je leasingojemalec dolžan o tem obvestiti leasingodajalca. V kolikor je potrebno zaradi samega vzdrževanja in za to, da se ugotovi ali leasingojemalec predmet leasinga uporablja v skladu z dogovorom ali ne, mora leasingojemalec leasingodajalcu omogočiti celoten čas trajanja pogodbe nadzor nad predmetom leasinga.

Vzdrževanje predmeta leasinga je prav tako pomembno in zahteva posebno strokovno znanje. Za vzdrževanje največkrat skrbi leasingojemalec, ni pa nujno, saj se za to v pogodbi z leasingodajalcem medsebojno dogovorita. Leasingojemalec je za servisiranje predmeta leasinga navadno premalo usposobljen, zato sklene s proizvajalcem oziroma dobaviteljem pogodbo o servisiranju. Če ima leasingodajalec na razpolago dovolj

²⁰ Več glej Cigoj 1973: 208.

strokovno usposobljen kader, ki je odgovoren za vzdrževanje predmeta leasinga, se strošek vzdrževanja všteje v rabnino (najemnino), ki se temu ustrezno poveča.

S sklenitvijo pogodbe o leasingu se na leasingojemalca prevali odgovornost za škodo, ki nastane na predmetu leasinga in za škodo, ki jo premet leasinga s svojim obratovanjem povzroči tretjim osebam. Na leasingojemalca je prenesen tudi riziko, da odgovarja v primeru višje sile, ki povzroči izgubo ali poškodbo predmeta leasinga. Ker je to zanj pretežno breme, skušata leasingodajalec in leasingojemalec to zmanjšati z določili o zavarovanju predmeta leasinga. »Ponavadi leasingodajalec pripravi vse potrebno za sklenitev zavarovalne police, vse stroške zavarovanja pa prevali na leasingojemalca« (Lipold 2002:31). Če pride do poškodbe predmeta leasinga, zavarovalnica izplača zavarovalnino leasingodajalcu, ki jo odračuna od rabnine (najemnine); leasingojemalec pa mora na svoje stroške popraviti stvar. Po izteku pogodbe o leasingu ima leasingojemalec tri možnosti: da podaljša pogodbo o leasingu in sklene novo pogodbo o leasingu za isti predmet, s čimer se, zaradi manjših finančnih tveganj leasingodajalca, zmanjša nova rabnina (najemnina); da odkupi predmet leasinga za posebej določeno ceno, ki ga prej zaradi slabega finančnega stanja ni bil sposoben sam kupiti (možnost odkupa je pogosto dogovorjena že v sami pogodbi); ali da vrne predmet leasinga leasingodajalcu, v stanju kot ga je prevzel, in v kraju, določenem v pogodbi .

Možnost odkupa vpliva na zmotno presojo o leasingu kot o posebnem mešanem poslu najemu-nakup, ali pa kot o nakupu na kredit. Posledica take zmotne presoje so tudi nepravilni sklepi glede amortizacije in obdavčenja. Na to možnost je potrebno gledati zgolj kot na »posebnost, ki ne sme vplivati na njegovo pravno naravo« (Berden 1978: 44). V teoriji se pojavlja mnenje, da bi bilo bolje, če bi se za možnost odkupa in ceno dogovorili kdaj pred ali celo po prenehanju pogodbe, če se pokaže skupni interes za to (Rosenberg 1971: 35).

Menim, da je razmerje med leasingodajalcem in leasingojemalcem samostojno razmerje, v katerega vstopata stranki ob sklenitvi pogodbe o leasingu. Sama pogodba o leasingu je bistveno pravno dejanje in je kot taka del teh pogodbenih razmerij. Da pride do tega osrednjega pravnega posla, stranki vstopata tudi v druga, od pogodbe o leasingu različna, razmerja. Ravno ta razmerja ji dajejo specifično in hkrati povzročajo veliko

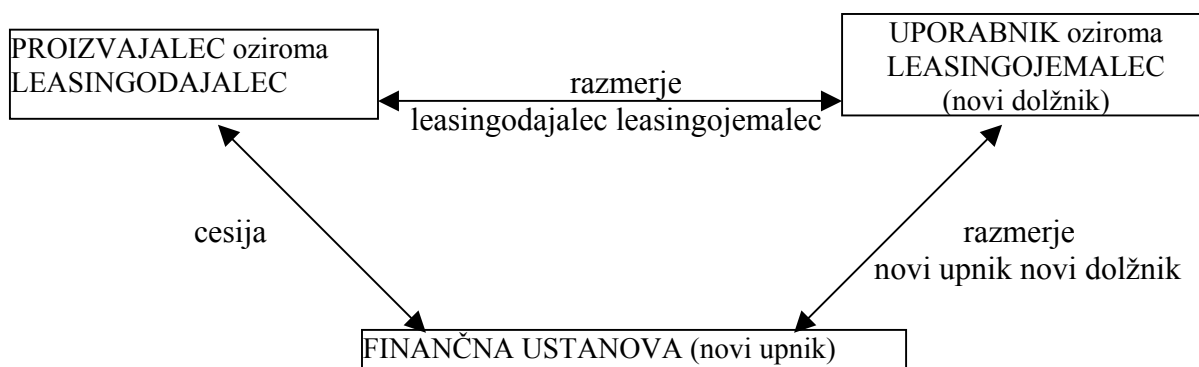
preglavic pri pojasnjevanju njene specifičnosti. Vsi poskusi so bili, kot je bilo omenjeno že zgoraj, neuspešni. Čas in praksa bosta pokazali, v katero smer bo dejansko potekal razvoj leasinga.

4.4 NEPOSREDNI (DIREKTNI) LEASING

Neposredni (direktni) leasing je posel, pri katerem za razliko od posrednega (indirektnega) leasinga ne sodeluje specializirana finančna družba kot leasingodajalec, ampak to vlogo prevzame dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga. Sestavljajo ga naslednja pogodbeno razmerja:

1. cesija, kot označimo pravno pogodbeno razmerje med dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta leasinga (leasingodajalcem) in finančno ustanovo;
2. razmerje med leasingodajalcem in leasingojemalcem, ki izhaja iz pogodbe o leasingu;
3. razmerje med novim upnikom (finančno ustanovo) in dolžnikom (leasingojemalcem), ki je po pogodbi o direktnem leasingu dolžan plačevati rabnino (najemnino) za stvar, vzeto na leasing, leasingodajalcu.

Razmerja med strankami pri neposrednem leasingu so razvidna iz skice 4.4.2:



Vir: Berden (1978: 47)

Pobudo za sklenitev pogodbe o neposrednem (direktnem) leasingu da prav tako leasingojemalec. Ta najprej izbere predmet leasinga, katerega dobavitelj oziroma proizvajalec je leasingodajalec. Leasingodajalec lahko sam financira pogodbo, »kar pa je dostikrat težko, saj ponavadi za to nima dovolj finančnih sredstev« (Lipold 2002: 32). Ponavadi le v sodelovanju z močno finančno ustanovo (banko ali kakšno drugo

specializirano finančno ustanovo), s katero sklene pogodbo o refinanciranju, leasingodajalec lahko da svoj predmet oziroma svoje predmete v leasing. Prisotnost finančne ustanove da celotni operaciji finančno naravo. Brez nje bi šlo za navaden rabokup (Rosenberg 1971: 23). Taka trditev je sporna, ker je razmerje med leasingodajalcem in leasingojemalcem specifično in od zakupa (rabokupa) različno razmerje, in sicer ne glede na to, ali je na strani leasingodajalca v posel financiranja vključena tudi finančna ustanova.

Če leasingodajalec sam nima dovolj finančnih sredstev, da bi financiral pogodbo, proda svojo terjatev nasproti leasingojemalcu (cessusu) finančni ustanovi (cesionarju) v zameno za financiranje pogodbe. V pravnem poslu odstopa terjatve (cesije) leasingodajalec tako prevzame vlogo cedenta, torej odstopnika terjatve. Leasingojemalec je dolžan plačati svoje obveznosti samo novemu upniku – finančni ustanovi. Tu se, za razliko od posrednega (indirektnega) leasinga, kupuje terjatev in ne predmet, zato se v teoriji na tem mestu velikokrat govori o kupoprodajnem razmerju terjatve. Cesija, kot pravno označimo razmerje med finančno ustanovo in leasingodajalcem, je zelo podobna razmerju pri pogodbi o factoringu. Njena pravna osnova je kupna pogodba. »Dobavitelj ostane do finančne institucije dolžnik, dokler jemalec lizinga ne izpolni vseh svojih obveznosti iz pogodbe o lizingu« (Car 1997:35).

Finančne ustanove navadno predpišejo minimalne pogoje, pod katerimi je sklenitev pogodbe o neposrednem (direktnem) leasingu možna. S tem skušajo minimalizirati svoja finančna tveganja, obenem pa je to dokaz močnega vpliva finančnih institucij pri sklepanju pogodbe (Zidarič 1994: 93). Tudi leasingodajalec skuša zmanjšati oziroma se otresti svojih tveganj in bremen na različne načine, in sicer: z omejevanjem števila obratovalnih ur, saj je od njih odvisna obraba predmeta danega v leasing; z zahtevo do leasingojemalca, da plača na začetku dva ali več leasing obrokov vnaprej. Industrijska tveganja leasingodajalec ne uspe prevaliti na leasingojemalca, saj jih je kot proizvajalec oziroma dobavitelj dolžan nositi. Pri tej vrsti leasinga je dolžnost leasingodajalca, da skrbi za ustrezno vzdrževanje in servis predmeta leasinga ter za tiste obveznosti, ki mu po zakonu pripadajo. Leasingojemalec nosi po zakonu davke in zavarovanje predmeta leasinga. Odgovoren pa je tudi za škodo, povzročeno na predmetu leasinga, ko ga vrne in za vsako drugo škodo; razen v primeru, če je škoda nastala »zaradi skritih napak, za

katere pa je odgovoren proizvajalec« (Lipold 2002: 33). V takem primeru odgovarja za škodo na predmetu leasinga leasingodajalec.

4.5 SALE-AND-LEASE BACK

Sale-and-lease back²¹ je pravni posel, kjer lastnik predmeta le-tega običajno proda in izroči v last leasingodajalcu, nato pa leasingodajalec z njim sklene pogodbo o leasingu, s katero mu ta isti predmet takoj da nazaj v leasing (glej priložen prospekt VereinsLeasing Riga).

Ta posebna vrsta pogodbe se je razvila v ZDA in se nato razširila tudi v Evropo. Marušičeva (1990:16) navaja, da raziskave kažejo, da je bil prvi leasing posel sklenjen v ZDA sale-and-lease back. Med najbolj zanimivimi primeri tega pravnega posla se pogosto omenja leta 1961 izvedena prodaja ene največjih stavb na svetu Empire State Building-a v New Yorku. To zgradbo je njen lastnik prodal neki leasing družbi. Posel je bil zaradi ogromne vrednosti stavbe sklenjen za 114 let.

Že samo ime (prodaj in vzemi nazaj na leasing) kaže, da celoten posel sestavljata dve pogodbi: kupoprodajna pogodba (prodajalec je bodoči leasingojemalec) in pogodba o leasingu. Praktična vrednost sale-and-lease back posla ni sporna, vendar se te vrste posel v praksi redko uporablja. Neugoden položaj podjetja na trgu kapitala je običajno vzrok, da podjetje sklene tovrstno pogodbo. Sale-and-lease back posel omogoča podjetju sprostiti »ogromna finančna sredstva, ki se potem lahko porabijo za raziskave in razvoj« (Lipold 2002: 23), katerih uporaba je vsak dan nujnejša. Slabost posla, na kar opozarja tudi teorija, so zvijače pri sklepanju pogodbe in pravne posledice tega. Tako na primer bodoči leasingojemalec lahko proda stvar, ki v resnici sploh ne obstaja. Možna pa je tudi špekulacija leasingodajalca, ki predmet pogodbe, ko ga enkrat proda, obdrži in ne sklene pogodbe o leasingu s prodajalcem. V Franciji je bil leta 1972 zaradi tega sprejet odlok o obvezni publiciteti oziroma vpisu pogodb o sale-and-lease back v zemljiško knjigo, kot varstvo pravic tretjih pri tej pogodbi (Berden 1977:81).

²¹ Pogodbo imenujem z ameriškim izrazom zato, ker v slovenskem izrazoslovnju zanjo še nimamo ustreznega izraza.

Mnenja pravnih teoretikov²² o tem, ali ta pogodba sploh spada med vrste leasinga ali ne, so različna, zaradi česar prihaja med njimi tudi do spora. Po Berdenu (1978:77) je bistvena razlika med sale-and-lease back vrsto posla in leasingom ta, da bodoči leasingojemalec nastopa kot prodajalec; pogodba o leasingu pa je enaka pogodbi pri posrednem leasingu, sklenjeni med leasingodajalcem in leasingojemalcem.

4.6 OBNOVLJIV (REVOLVING) LEASING

Obnovljiv (revolving) leasing²³ je prav tako posebna modaliteta pogodbe o leasingu, ki jo odlikuje klavzula, po kateri »je jemalec po poteku roka upravičen zamenjati predmet s sodobnejšim predmetom« (Grilc 1996: 162). Revolving leasing se pogosteje pojavlja pri posrednem (indirektnem) leasingu, in sicer pri »predmetih, ki moralno hitro zastarajo, na primer elektronskih računalnikih« (Berden 1978:54), zato zanj veljajo vse značilnosti posrednega (indirektnega) leasinga.

4.7 OSTALE RAZVRSTITVE LEASINGA

Poleg vrst leasinga, opisanih že v prejšnjih poglavjih, poznamo tudi druge razvrstitve leasinga. Na tem mestu bi rada opozorila, da razvrstitev leasinga ni in ne more biti dokončno postavljena zaradi razvoja vedno novih modalitet leasinga. Ostale razvrstitve leasinga sem črpala od različnih avtorjev²⁴. S tem želim pokazati kako številčne so dejansko razvrstitve leasinga, ki jih v celoti ni mogoče zajeti in doseči *numerus clausus* glede vrst leasinga.

1. Delitev po času trajanja leasinga

²² Nekateri pravni teoretiki zastopajo stališče, da sale-and-lease back je oblika leasinga, in sicer so to: Rosenberg 1971: 31, Parleani 1973: 700

Weston, Brigham 1981: 850-852

Van Horne 1981: 534-538

Drugi so nasprotnega mnenja:

Mera 1966: 50

²³ Pogodbo imenujem sicer s slovenskim prevodom, vendar v oklepaju zraven navajam tudi originalni izraz, saj nisem prepričana v pravilnost slovenskega prevoda. Ta izraz jasno tudi kaže, da se je ta vrsta leasinga iz tujine (ZDA) razširila k nam.

²⁴ Avtorji bodo navedeni tekom celotnega poglavja.

Pri delitvi glede na čas trajanja ločimo razvrstitev na kratkoročni (*short-term*), srednjeročni in dolgoročni (*long-term*) leasing (Milošević 1974:41; Friedländer 1964:138; Berden 1978:50; Gerbec in Košir 1999:38; Grilc 1996:159). Kratkoročni leasing traja do tri leta, srednjeročni od tri do pet let, dolgoročni leasing pa nad pet let.

Praviloma se uporabljajo ta obdobja, čeprav zasledimo tudi trditev, da traja srednjeročni leasing od tri do deset let (Kovač 1974: 21). Mnenja se razlikujejo tudi pri opredelitvi dolgoročnega leasinga, kjer obstaja celo mnenje, da dolgoročni leasing traja od trideset do petdeset let (Friedländer 1964:138). Medtem, ko je v teoriji razširjeno mnenje, da je le dolgoročni leasing prava finančna operacija, sama menim da čas trajanja pogodbe o leasingu ni kriterij za presojo pravne in ekonomske narave pogodbe o leasingu, ampak ga je potrebno iskati drugje²⁵.

2. Delitev po predmetu pogodbe

Glede na predmet pogodbe razvrščamo leasing na: leasing premičnih investicijskih dobrin (*equipment leasing*), leasing nepremičnih investicijskih dobrin in na leasing potrošnih dobrin (Milošević 1974: 41; Bogomolec 1996: 9; Grilc 1996: 159; Gerbec in Košir 1999: 38; Lipold 2002: 14). Leasing premičnih investicijskih dobrin je najbolj popularen v Evropi in najpogostejši leasing tudi v Sloveniji. Predmet te oblike leasinga so avtomobili in vsa premična proizvodna sredstva (pralni stroji, oprema, aparati itn.) Leasing nepremičnih investicijskih dobrin, ki se navadno sklepa za dobo od 20 do 30 let, »se je najprej pojavil v Združenih državah Amerike, potem pa se je močno razvil tudi v Franciji in Belgiji« (Lipold 2002: 16). Razvil se je iz leasinga industrijske opreme in je finančna operacija, s katero specializiran leasingodajalec da podjetju (leasingojemalcu) v leasing nepremičnino, ki jo je leasingodajalec nabavil ali naredil za leasingojemalčeve potrebe na svojem ali njegovem zemljišču. Vloga dobavitelja oziroma proizvajalca je pri tej vrsti leasinga zelo okrnjena; velikokrat pa se pojavlja tudi problem dvojnega obdavčevanja. Davke in takse plača ob nakupu nepremičnine najprej leasingodajalec, ob koncu pogodbe pa še enkrat leasingojemalec, če se odloči za možnost nakupa nepremičnine. V Franciji so na primer, kot rešitev tej oviri, leta 1967

²⁵ Več glej 2. del, poglavje 1.

izdali odlok, s katerim so uvedli nekatere davčne olajšave in omogočili hiter razvoj te vrste leasinga.

V tem okviru velja omeniti še delitev na leasing nove opreme (*first hand leasing*) in na leasing rabljene opreme (*second hand leasing*). Pri leasingu nove opreme gre za nove stvari. O leasingu rabljene opreme pa govorimo, ko proizvajalcu oziroma dobavitelju predmeta leasinga pri direktnem leasingu ali leasingodajalcu pri indirektnem leasingu po poteku pogodbe, ki jo leasingojemalec ne podaljša oziroma ne odkupi stvari, ostajajo predmeti leasinga. Te predmete lahko da leasingodajalec ali dobavitelj oziroma proizvajalec naprej v leasing, ali pa jih proda.

Pri razvrščanju po predmetu leasinga ločimo še individualni in blanketni leasing (Berden 1978:52; Gerbec in Košir 1999:39). Pri individualnem leasingu je predmet leasinga že vnaprej natančno določen; pri blanketnem leasingu pa je dogovorjena le njegova vrednost, medtem ko lahko leasingojemalec sam določi predmet leasinga v višini dogovorjene vrednosti.

3. Delitev po obveznostih leasingodajalca

Tukaj ločimo neto (*net*) in bruto (*gross*) leasing (Bogomolec 1996: 9). Pri neto leasingu opravlja popravila, servisiranje, vzdrževanje in podobne posle za račun leasingojemalca leasingodajalec. »V tem primeru mora ponavadi leasingodajalec zamenjati star predmet z novim« (Bogomolec 1996:9). Značilnost bruto leasinga je, da je leasingodajalec zavezan nositi stroške servisiranja, vzdrževanja, popravil, dobave rezervnih delov itd. (več glej priložen prospekt How-To Understand Commercial Leasing). Cena za navedene storitve se lahko zaračunava posebej, čeprav je ponavadi že vključena v leasing obrok.

4. Delitev glede na sedež podjetja

Glede na sedež podjetja delimo leasing na: uvozni (*import*) in izvozni (*export*) leasing (Berden 1978:54; Gerbec in Košir 1999:39). Uvozni in izvozni leasing se ločita po sedežu leasingodajalca in izvoru predmeta leasinga. Pri uvoznem leasingu imata leasingodajalec in leasingojemalec sedež v isti državi in domači leasingodajalec daje v leasing predmet, kupljen v tujini. Značilnost izvoznega leasinga pa je, da imata

leasingodajalec in leasingojemalec sedež v različnih državah. Pri tej vrsti leasinga tuj leasingodajalec daje v leasing predmet tujega izvora domačemu leasingojemalcu.

5. Delitev glede na časovno trajanje razmerja

Glede na časovno trajanje razmerja razvrščamo leasing na trajni in sezonski leasing (Berden 1978:54; Gerbec in Košir 1999:39). Za sezonski leasing je značilno, da je časovno omejen le na določeno obdobje v letu oziroma je od sezone odvisno, ali bosta pogodbeni stranki sklenili pogodbo o leasingu ali ne. Pri trajnem leasingu takih ovir ni, zato se leasing razmerje lahko sklene kadarkoli.

6. delitev po izvoru opreme

Po izvoru opreme delimo leasing na leasing domače in tuje opreme (Berden 1978:54; Gerbec in Košir 1999: 39; Lipold 2002: 18).

7. Delitev po vrsti pogodbenih obveznosti ob izteku leasing obdobja

Glede na vrsto obveznosti ob izteku leasing obdobja se leasing deli na časovno omejen (*term*) leasing, obnovljiv (*revolving*) leasing²⁶ in v tem okviru tudi na leasing brez možnosti nakupa (*leasing without option to purchase*) (Berden 1978:54; Gerbec in Košir 1999:39). Omejen leasing ima rok trajanja vnaprej določen, kar je neizpodbiten del pogodbe. V tem primeru se predmet leasinga po izteku pogodbe obvezno vrne leasingodajalcu.

Pri leasingu brez možnosti nakupa je najpogosteje, da »/leasingodajalec določi prodajno vrednost predmeta po končanem leasing obdobju« (Bogomolec 1996:7). Ta običajno znaša med 10 in 20 odstotkov njegove nabavne vrednosti. Leasingojemalec ne more odločati pri prodaji predmeta leasinga, ampak ima pravico zgolj do soudeležbe v prodaji predmeta leasinga ter do obnovitve pogodbe pod pogoji plačevanja nominalnih obrokov. Koristi lahko preostalo vrednost predmeta leasinga. Ta oblika leasinga je značilna za Veliko Britanijo.

²⁶ Več glej 1. del, poglavje 4.6.

8. Delitev glede na gibanje predmeta leasinga prek meja ali znotraj državnih meja

Glede na gibanje predmeta leasinga prek ali znotraj državnih meja razvrščamo leasing na: domači (*domestic*) leasing, leasing prek državnih meja (*cross border leasing*), leasing mednarodnih dobrin (*leasing of international goods*), mednarodni (*international*) leasing (Gmuer 1981: 105; Gerbec in Košir 1999: 40). Pri domačem leasingu sta leasingodajalec in leasingojemalec iz iste države, medtem ko je dobavitelj oziroma proizvajalec lahko iz druge države. Leasingodajalec je lahko tudi podružnica tujega podjetja. »Večina teh poslov je domačih« (Bogomolec 1996: 10). Kadar se predmet leasinga uporablja tudi izven nacionalnih meja (na primer transportna sredstva, gradbena mehanizacija, naftne ploščadi itd.), gre za leasing mednarodnih dobrin. Pri tej obliki leasinga nosi leasingodajalec dodatna tveganja in v primeru neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti težje vzpostavi svojo lastniško pravico na predmetu pogodbe.

Za leasing prek državnih meja je značilno, da leasingodajalec in leasingojemalec prihajata iz različnih držav, kar pogojuje različno zakonodajo v različnih državah in s tem povezane pravne in davčne probleme, kot so: računovodske zahteve, tečajna tveganja, uvozno izvozna dovoljenja, problem deviznega plačevanja leasing obrokov, davčni in pravni sistemi. Mednarodni leasing ne moremo enačiti z t.i. cross border leasingom; leasingodajalec je namreč pri prvem član mednarodnega združenja leasingodajalcev ali pa »v tujini ustanovi lastne podružnice« (Lipold 2002:19). Na ta način se izogiba »težavam, povezanim z različnimi nacionalnimi davčnimi in pravnimi sistemi in značilnostmi za t.i. cross border leasing« (Gerbec in Košir 1999:40).

Poleg že znanih oblik in razvrstitev leasinga se v praksi razvijajo vedno nove, kot odraz prilagajanja davčnim, pravnim in drugim razmeram poslovanja. Sodobno pravo se tako progresivno bogati, vendar pa postaja istočasno pestrejša tudi problematika pravne narave leasinga. To kaže na dejstvo, kako daleč smo dejansko od tega, da bi zakonodajno uredili leasing.

5. PREDNOSTI IN SLABOSTI LEASINGA

Področje leasinga se zaradi odzivov na potrebe gospodarstva in zakonodajnih sprememb nenehno razvija. Oblike, ki jih leasing prevzema, so iz leta v leto bolj raznovrstne, kar

razlike v razumevanju leasinga le še povečuje. Vsak mora, preden se odloči za leasing, preveriti vse možne dejavnike, ki lahko negativno ali pozitivno vplivajo na njegovo odločitev. V nadaljevanju bom na kratko opisala prednosti in slabosti leasinga za leasingojemalca in leasingodajalca. Podrobno jih obravnavajo številni avtorji²⁷. Med prednostmi (glej tudi priložena prospekta Gorica Leasing in How-To Understand Commercial Leasing) kot najpomembnejše izpostavljajo naslednje:

- Povečevanje likvidnosti leasingojemalca. Leasing je dodatni vir financiranja, ki ne zahteva od leasingojemalca nobenih drugih začetnih izdatkov, razen prvega obroka rabnine (najemnine) (Soper, Munro in Cameron 1992: 6).
- Omogoča do 100-odstotno financiranje naložb. Začetni stroški investicije so nižji, saj je potrebno angažirati manj lastnih sredstev kot pri najemanju kredita (Bogdanovič 1997: 7), ki običajno del skupnih stroškov naložbe ne pokriva. Obroke za leasing pa leasingojemalec odplačuje iz prihodka, ki ga je ustvaril z uporabo.
- Leasing obroki za leasingojemalca predstavljajo stroške obratovanja in znižujejo osnovo za plačilo davka (Bogomolec 1996: 11). Leasingodajalec lahko davčne ugodnosti, ki izhajajo iz njegovega lastništva nad predmetom leasinga v celoti ali deloma prepusti leasingojemalcu, v obliki manjših leasing obrokov.
- Kreditna sposobnost podjetja se ne zmanjšuje, saj podjetje ne potrebuje visokih gotovinskih plačil (Bogomolec 1996: 11).
- Večja možnost prilagoditve pogodb o leasingu specifičnim potrebam leasingojemalca, kar omogoča večjo fleksibilnost leasinga.
- Večja odprtost leasingojemalca do novih tehnologij. Leasing omogoča hitro reagiranje na spremembe na trgu z novimi naložbami, ki zagotavljajo stik z najnovejšimi tehnološkimi dosežki. V samo pogodbo o leasingu se lahko s posameznimi določbami prenese tveganje tehnološkega zastarevanja predmeta leasinga z leasingojemalca na leasingodajalca. Leasingojemalec lahko, če je v pogodbi tako dogovorjeno, ob hitrem tehnološkem zastarevanju opreme le-to zamenja za novejšo in se tako vseskozi prilagaja spremembam na trgu. S tem je njegov problem, kako ostati v koraku z nenehno spreminjajočo se tehnologijo, učinkovito rešen.
- »Plačilo lizing obrokov pomeni čvrsto in redno obveznost« (Car 1997: 8) leasingojemalca, kar mu odpravi negotovosti glede bodočih stroškov in omogoča

²⁷ Avtorji bodo navedeni tekom poglavja.

leasingojemalcu natančnejše načrtovanje denarnih tokov in ostalih poslovnih dogodkov.

- Leasingodajalec obdrži lastninsko pravico na predmetu pogodbe, kar omogoča hitro in enostavno izpeljavo leasinga. Istočasno mu to olajša reševanje nastalih problemov in mu zagotavlja varen in močan položaj.
- Širjenje obsega poslovanja leasingodajalca, ki si s sklepanjem pogodb o leasingu pospešuje prodajo in odpira vrata na nove trge.

Poleg prednosti ima leasing tudi slabosti, med katerimi je potrebno opozoriti na naslednje:

- »/L/easing je ponavadi dražji od nakupa, zato mora leasingojemalec skrbno pretehtati odločitev o obliki financiranja« (Stepan 2000: 41). Izvršena plačila presegajo nabavno vrednost predmeta tudi do 50 odstotkov, če gre za uporabo sredstev z daljšo življenjsko dobo. To je bistvenega pomena, ko se uporabnik odloča med nakupom, leasingom in posojilom.
- Leasingojemalec ne sme posodabljati predmeta, ki ga je vzel v leasing brez odobritve leasingodajalca, razen, če ni v pogodbi tako dogovorjeno.
- Leasingojemalec navadno nima zadostnih informacij o prednostih, slabostih, storitvah, višinah leasing obrokov itn., kar dostikrat izkoristi leasingodajalec in napiše pogodbo o leasingu v svojo korist.
- »Pogodba o leasingu je običajno toga tako glede roka kot glede velikosti leasing obroka in možnosti prekinitve leasinga, kar neugodno vpliva na poslovne odločitve leasingojemalca« (Car 1997: 9).
- Nejasna ekonomska in pravna razmerja med udeleženci pogodbe o leasingu, česar so deloma krivi še vedno nejasni davčni predpisi.
- Problematičen ekonomsko-finančni in pravni položaj posameznih udeležencev pogodbe o leasingu (zlasti pogodbe o finančnem leasingu), če pride do začetka stečaja nad leasingodajalcem. V tem primeru je večinska opredelitev teorije in sodne prakse (Prelič 1997: 604), da je pogodba o leasingu blizu pravilom o zukupu (najemu)²⁸.

²⁸ Več glej 2. del, poglavje 4.1

Leasing na eni strani odpira nove poti zaslužka, povečuje likvidnost in fleksibilnost ter omogoča proizvodno specializacijo. Na drugi strani pa pri pogodbi o leasingu prihaja do istih nevarnosti kot pri pogodbi o rabokupu. Dostikrat smo namreč priča, da leasingodajalec izkoristi svoj nadrejeni ekonomski položaj in prisili nasprotno stranko, da sklene zanjo neugodno pogodbo o leasingu. Za vse, ki se nameravajo odločiti za sklepanje tovrstnih poslov, je priporočljivo, da najprej primerjajo možne vire financiranja, skrbno premislijo glede donosnosti te investicije in se pazljivo pogajajo o pogodbenih določilih.

2. DEL: POGODBA O LEASINGU POD DROBNOGLEDOM

1. POJEM IN PRAVNA NARAVA POGODBE O LEASINGU

Področje obligacijskega pogodbenega prava ni omejeno samo na zakonsko urejene pogodbene tipe, saj zanj veljata načeli avtonomije strank in dispozitivnosti. To pomeni, da lahko subjekti, ki nastopajo v pravnem prometu sami odločajo, ali bodo vstopali v pogodbeno razmerja in kakšna bodo vsebinsko ta razmerja. Lahko pa tudi po svoji volji

spreminjajo vsebino klasičnih pogodb z dodajanjem novih elementov; ali z mešanjem, sestavljanjem in zlaganjem različnih pogodbenih tipov v novo celoto. Na ta način se je v mednarodni gospodarski praksi razvila vrsta pogodb sodobnega avtonomnega gospodarskega prava, ki se zaradi izvora v anglosaksonskem svetu navadno končajo s končnico –ing, na primer: *leasing*, *franchising*, *factoring* itn.

V to vrsto pogodb uvrščamo tudi pogodbo o leasingu, ki ima tipične značilnosti t. i. inominatnih pogodb civilnega in gospodarskega prava. Pogodba o leasingu namreč ni posebej urejena v civilnem zakoniku ali v posebnem zakonu, pojavlja se v številnih pojavnih oblikah, ima neizdelano pravno naravo in vsebino, zaradi česar je v judikaturi (Grilc 1996: 88) »subsumpcijski, kvalifikacijski in klasifikacijski problem«.

Berden (1977: 6) v svojem magistrskem delu poda naslednjo definicijo pogodbe o leasingu:

Pogodba o leasingu je pogodba, s katero se dajalec leasinga zaveže, da bo jemalcu leasinga prepustil stvar, ki jo ta izbere pri njem ali pri neki tretji osebi, proizvajalcu ali prodajalcu, in jo v tem primeru dajalec leasinga kupi z namenom najema, v uporabo ali uživanje, le-ta pa mu bo to uporabo plačal.

Cigoj (Berden, predgovor 1977a: 7) opredeli pogodbo o leasingu kot »pogodbo o uporabi stvari proti odplačilu, ki dopušča, da stvar polagoma preide v popolno razpolagalno sfero uporabnika«. Habjan (1991: 62) pogodbo o leasingu definira nekoliko natančneje iz ekonomskega vidika kot pogodbo, s katero »se dajalec lizinga obvezuje, da bo dal jemalcu lizinga v uporabo določeno opremo oziroma sredstvo za proizvodnjo, poslovno zgradbo ali zemljišče, in sicer za določeno časovno obdobje in v zamenjavo za plačilo dogovorjenih obrokov lizinga za to uporabo.«

Pravni viri (tudi Konvencija UNIDROIT) pravnih, klasifikacijskih in metodoloških vprašanj, ki zadevajo pogodbo o leasingu ne urejajo izčrpno, ampak so naravnani na njeno finančno, davčno in kreditno funkcijo ter na vlogo bank v tem poslu. Nadrejenost bistvenih ekonomskih sestavin pogodbe o leasingu, ki so pripeljale do njenega nastanka, po drugi strani zakriva njeno pravno podlago, kar otežuje analizo elementov pogodbe in iskanje njene ustrezne pravne narave. Ekonomski vpliv pomeni s pravnega stališča kavzo pravnega posla, ki pa ni pravni naslov, temveč zgolj njegov temelj (Brecelj 1997:21).

»Le štiri države so snov, ki se nanaša na leasing, uredile na zakonodajni ravni« (Grilc 1996: 158). Druge države, med njimi tudi Slovenija, nimajo predpisov, ki bi značilnosti in pogoje za sklepanje pogodbe o leasingu neposredno urejali. Deloma jo urejajo iz svojega zornega kota računovodski in davčni predpisi, ki so neposredno ali posredno povezani tudi s civilnopравnim okvirom posameznih vrst teh pogodb. Za ureditev pogodbe o leasingu se uporabljajo pravila, ki jih stranke določajo same, oziroma pravila tistih pogodb, ki veljajo za klasične nominatne pogodbe civilnega in gospodarskega pogodbenega prava. Za tovrstne pogodbe velja, da so nekategorizirane in netipizirane.

Namen pravne ureditve pogodbe o leasingu je pomagati sodni praksi in zakonodajnim organom pri reševanju obligacijsko pravnih vprašanj (pravilnost uporabe pravnih pravil pri reševanju sporov zaradi izvrševanja oziroma neizvrševanja pogodbe) in pri pravilni razlagi ter uporabi administrativnih predpisov (preprečiti sodiščem neustrezno podrejanje pogodbe o leasingu pravilom nominatnih pogodb). Za obligacijsko pravo je, v nasprotju z javnim pravom, značilna določena dinamika. Pravna pravila se prilagajajo spremenjeni poslovni praksi in specifičnim pravnim razmerjem (Kranjc 1997: 78). Medtem ko mora država pravice in obveznosti subjektov na področju delovanja trga, carin in davkov natančno opredeliti, pa se zakonodajalcem na področju obligacijskega prava ne mudi z normiranjem novih pravnih razmerij. Država za te norminacije uporablja institute obligacijskega prava, kar pogosto privede do navideznih nasprotij med posameznimi pravnimi vejami. Lahko se zgodi, da se istim pravnim razmerjem v različnih pravnih vejah pripisuje različna pravna narava.

Glavni problem teorije in sodne, upravne ter poslovne prakse pri pravni obdelavi pogodbe o leasingu je njihova nedoslednost, ki je posledica »kategoričnega obravnavanja posamezne pogodbe o leasingu. Pri tem tudi ne upoštevajo, da je termin leasing le genus oziroma zbirni pojem za vrsto pojavnih vrst leasinga« (Grilc 1996: 158). Pravice in obveznosti strank v posameznih pogodbah so različno razdeljene, zato je tudi njihova pravna narava zelo različna. Problematika pravne narave pogodbe o leasingu je v moji nalogi osrednji problem, zato bom poskušala bralcu problematiko

približati in jo narediti bolj razumljivo, kar bom podkrepila z argumenti naših in tujih (zlasti nemških) strokovnjakov na tem področju²⁹.

Pogodbe o leasingu so pri nas zelo podrobno urejene, zato naša sodna praksa nima toliko težav kot v tujini. Splošni pogoji natančno urejajo številna specifična vprašanja. Sodišče se je dolžno pri razdelavi pravne narave katerekoli pogodbe vprašati, »ali jo je moč teoretično podrediti enemu ali več znanim institutom uveljavljenega kategorialnega aparata ali pa gre za nov pojav« (Kocbek in dr. 1997: 570).

Potrebe gospodarske prakse kot tudi težave v sodni praksi pri odločanju o sporih v zvezi s sklepanjem in izvajanjem pogodb o leasingu na eni strani zahtevajo njeno zakonodajno ureditev kot eno od modernih tipov pogodb. Razvoj pogodbe o leasingu pa po drugi strani kaže, da je še prezgodaj za njeno »nominiranje«, saj ima pogodba o leasingu v primerjavi z razvitostjo drugod po svetu še veliko razvojnih možnosti. Razvoj sam bo tudi pokazatelj, ali bo pogodba o leasingu postala le različica njej podobnih pogodb (zakupne ali najemne pogodbe), ali pa bo postala nominatna pogodba, ki bo s pogodbami, iz katerih je dejansko izšla, nepovezana. Zaenkrat lahko trdim le, da je pogodba o leasingu, pravno gledano, preveč pomanjkljiva, nejasna in nedorečena, da bi jo lahko kar zakonodajno uredili, čeprav gospodarstvo čedalje bolj teži k temu.

2. METODE IN PRAVILA ZA OBRAVNAVO IN RAZVRŠČANJE KOMPLEKSNIH POGODB IN NJIHOVA UPORABNOST ZA PODROČJE LEASINGA

Pod kompleksne pogodbe uvrščamo mešane in sodobne pogodbe avtonomnega gospodarskega prava. Zakonskega sistema, v katerega bi jih lahko vpeli, ni in ga tudi ni mogoče postaviti, saj so posamezna obveznostna razmerja v zakonih premalo natančna, da bi lahko omogočila njihovo učinkovito kvalifikacijo. Kljub nezmožnosti postavitve splošnega sistema določil za subsumpcijo kompleksnih pogodb, pa jih je mogoče presoјati.

²⁹ Avtorji bodo navedeni v opombah v poglavjih 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 in 4; 2. dela naloge.

Na vprašanje, katera pravila uporabiti za presojo tovrstnih pogodb, je pravna teorija odgovorila z vrsto teorij, ki so se skristalizirale v naslednjih znanih metodah: v metodi absorpcije, kombinacije, kreacije in analogije. Pogodba o leasingu (zlasti kompleksna trilateralna pogodba o finančnem posrednem leasingu) skupaj z drugimi tipi sodobnih gospodarskih pogodb spada med kompleksne pogodbe, zato je tudi zanjo nujno potrebno oblikovati določena izhodišča, merila in pravila, ki nam bodo pomagala pri oblikovanju vsebine pogodbe, pri pravilni uporabi in razlagi pogodbe o leasingu ter pri morebitnih sporih glede (ne)izvrševanja pogodbe same. S pregledom nekaterih metod in pravil za presojo kompleksnih pogodb bomo v »praksi lažje ugotavljali, za kakšno vrsto (tip) pogodbe o leasingu gre v konkretnem primeru ter katera splošna in posebna pravila obligacijskega prava lahko uporabimo ali moramo uporabiti za posamezen konkreten posel leasinga, kdaj pa teh pravil ni mogoče uporabiti« (Gerbec in Košir 1999: 152). Nekatero metode lahko na področju leasinga bolj uporabimo kot druge.

Razlog za uvrstitev tega poglavja v nalogo je vedno večja raznolikost vrst pogodbe o leasingu, ki jih je čedalje težje regulirati; moramo pa jih spraviti v neke civilnopravne okvire, da jih lahko oblikujemo, sklepamo in razvrščamo.

2.1 METODA ABSORPCIJE

Po metodi absorpcije se »celotno obveznostno razmerje podredi določbam pogodbenega tipa ali enemu samemu elementu kompleksne pogodbe, iz katerega izhaja glavna obveznost v novo obveznostno razmerje« (Grilc 1996: 113). Pri kompleksnih razmerjih, ki vsebujejo sestavine najmanj dveh pogodb, taka je na primer pogodba o finančnem leasingu, se ta metoda težko uporablja, ker take pogodbe ne moremo podrediti pravnim pravilom samo ene od pogodb, ki jo sestavljajo. S tem bi namreč omejevali uresničitev pogodbene volje strank do take mere, da taka pogodba ne bi bila sklenjena.

Če pogledamo konkretno pogodbo o finančnem leasingu in jo skušamo podrediti pravilom obligacijskega prava, značilnim za prodajo na obroke, vidimo, da je bistvena razlika v lastninski pravici na predmetu pogodbe³⁰. V pravu Zvezne republike Nemčije je civilnopravna opredelitev pogodbe o finančnem leasingu drugačna od naše v več pogledih. Po njihovem pravu leasingodajalec »ni le pravni, temveč tudi ekonomski lastnik predmeta leasinga, /.../ ki ga on amortizira in od tega tudi plačuje davčne in druge javne dajatve« (Gerbec in Košir 1999: 154); zato so višji tudi obroki leasinga. Naslednja razlika je, da nemška teorija (Von Westphalen, Weber) večinsko zagovarja stališče, da je pogodba o finančnem leasingu najemna pogodba, za katero se uporabljajo pravila nemškega civilnega zakonika o najemu, in da mora leasingodajalec leasingojemalcu zagotoviti predmet leasinga v skladu z dogovorom med njima (ne glede na to, ali gre za finančni posredni ali finančni neposredni leasing). Kot kritiko te teorije je potrebno dodati, da zgoraj naštetih nemški avtorji istočasno menijo, da je prevelike tveganje leasingodajalca na leasingojemalca glede uničenja ali poslabšanja predmeta leasinga, dolžnosti vzdrževanja itn. pravno nesporna, kar pomeni, da tudi v nemškem pravu ni mogoče pravna pravila civilnega prava uporabiti v celoti za finančni posredni leasing. Kar se tiče zagotovitve predmeta leasinga v skladu z dogovorom med obema strankama, to sicer velja za finančni neposredni leasing, ne velja pa za tipičen finančni (posredni) leasing, kjer se leasingojemalec sam dogovori z dobaviteljem oziroma proizvajalcem o izbiri in bistvenih sestavinah predmeta leasinga.

Pri pogodbah o operativnem leasingu bi metodo absorpcije lahko uporabili v skladu z določili Obligacijskega zakonika (v nadaljevanju OZ) (Šinkovec in Tratar 2001) o zakupni (najemni) pogodbi: kadar leasingodajalec ni udeležen pri dogovoru z dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta leasinga; ko ima leasingojemalec pravico do odpovedi zakupa (najema); ko leasingojemalec nima možnosti odkupa predmeta leasinga in ko je na strani leasingodajalca tveganje uničenja ali bistvenega poslabšanja predmeta leasinga in ga je leasingojemalec dolžan zamenjati.

Grilc (1996: 115) ugotavlja, da je absorpcija uporabna le, »ko je posel enoten in ko delitev pogodbe ne uspe«, se pravi, »če upoštevamo voljo strank glede namena

³⁰ Več glej 2. del, poglavje 4.2.2.

pogodbe«. Če zaradi velike medsebojne prepletenosti in nasprotovanja pogodbenih tipov, vsebovanih v kompleksni pogodbi, sestavin prevladujočega pomena ni mogoče izločiti, »je treba ustvariti novo pravo«.

2.2 METODA KOMBINACIJE

Metoda kombinacije izhaja iz kombiniranja oziroma »hkratne uporabe različnih določil v civilnih zakonikih« oziroma v OZ »znanih vrst pogodb« (Gerbec in Košir 1999: 156). V nasprotju z metodo absorpcije se zavzema za to, da se v definiciji kompleksne pogodbe najprej izlušči dejanska ekonomska in pravna vsebina in bistvene sestavine volje pogodbenih strank in se jih nato spoji s pripadajočimi pravnimi posledicami.

Tudi ta metoda ne omogoča opredelitve narave pogodbe o finančnem leasingu in je le deloma (z uporabo pravnih pravil OZ o zakupni (najemni) pogodbi) uporabna za pogodbo o operativnem leasingu. Kritika te metode je zlasti v dejstvu, da »ne omogoči cepitve samega pogodbenega tipa« (Grilc 1996: 117) (na primer pri obravnavi tipične mešane pogodbe, ki temelji na soobstoju neodplačnosti in odplačnosti) in tako odpove pri razlagi narave kompleksne pogodbe. Te metode ne smemo obravnavati kot naprednejše od absorpcije, ampak zgolj kot tipično usmeritev pri definiranju konkretne kompleksne pogodbe. Potrebno je obravnavati tudi njene slabosti in omejen doseg, ne pa jo, podobno kot metodo absorpcije, obravnavati kot eno od teorij. Če izhajamo iz predpostavke, da je pogodba o leasingu mešana pogodba, je najbolj primerno uporabiti metodo kombinacije, ki jo je potrebno popravljati z metodo absorpcije (Enneccerus 1954: 389).

2.3 METODA KREACIJE

Pri metodi kreacije oblikuje pravna pravila za kompleksno pravno razmerje sodišče po načelu pravičnosti za konkretno sporno vprašanje oz. pravno razmerje. »Kreacijo obravnava predvsem naša teorija, tuja pa jo razume v okviru kombinacijske metode kot njeno najvišjo stopnjo« (Grilc 1996: 118). To pomeni, da se sodišče samo dokoplje do pravnih pravil veljavnega prava, ki bi bila najbolj mogoča, smiselna in pravična za

rešitve konkretnega spornega vprašanja. V primeru, da sodišče takih pravil ne more najti oz. da ne obstajajo, jih na novo oblikuje glede na namen in voljo pogodbenih strank.

V teoriji se pri kreaciji pojavljata dve usmeritvi, ki se razlikujeta v odgovoru na vprašanje, ali gre pri kreaciji za teorijo, in v pojmovanju načina, kako se sodišče dokoplje do bistvenega pravila za konkreten primer. Prva smer³¹ zagovarja stališče, da gre pri kreaciji za teorijo in da sodišče bistveno pravilo (normo) doseže oziroma se do nje dokoplje z določili, »ki jih postavlja zakon za nominatne pogodbe« (Grilc 1996:118). Druga smer³² pa je mnenja, da gre za metodo in da je bistveno normo potrebno na novo ustvariti na način, da bo najbolj primerna glede na sestavine pogodbe. Pri prvi smeri mora sodišče uporabiti zakonska pravila za nominatne pogodbe in jo s tem omejuje, medtem ko druga smer to sodišču le svetuje in ga vodi k presoji na podlagi načela *ex aequo et bono* (po pravičnosti oziroma na temelju pravičnosti), kar je prav tako nesprejemljivo.

Obe smeri omogočata rezultate življenjskega pomena, a sta hkrati nevarni, saj šele v zadnjem obdobju, torej v obdobju reševanja spora nekega pravnega razmerja, uvedeta pravna določila, zaradi česar je rešitev nepredvidljiva. To vodi »k nestabilnosti pravnih in ekonomskih razmerij med pogodbenimi strankami, k arbitrarnosti odločanja mimo volje strank« (Gerbec in Košir 1999: 157), ki je v nasprotju z načelom zakonitosti in delitve funkcij na zakonodajno in sodno, ter k različnim ugotovitvam o naravi kompleksne pogodbe. Menim, da je za oblikovanje pravnih pravil za razlago in presajo pogodbe o leasingu najbolj optimalno uporabiti metodo kreacije in dobljeni rezultat preveriti z metodo absorpcije in kombinacije. »Ker pa ti zahtevata uporabo tipov iz zakonskega kataloga, je korektni kreacijski metodi bližje ugotavljanje, ne pa ustvarjanje novih norm« (Grilc 1996: 119).

2.4 METODA ANALOGIJE

³¹ Blagojević 1947: 14; Perović 1986: 216.

³² Cigoj 1976: 243.

Metoda analogije se je razvila iz spoznanja, da ponudi primeren instrumentarij, ki bi odpravil pomanjkljivosti prejšnjih metod in ponudil sklepe, zadovoljive tako za teorijo kot tudi za potrebe prakse. Kompleksne pogodbe po tej metodi »obravnavamo glede na oceno druge z zakonom že urejene pogodbe« (Grilc 1996:120), pri čemer je pogodbo potrebno obravnavati kot celoto in upoštevati vse posebnosti, zanika pa se uporaba norme in presoja konkretnega dejanskega stanja, ki izhaja iz podobne pogodbe. Če konkretno pogodbeno dejansko stanje, ki je v pogodbi sankcionirano, nima vzporednice v zakonu, ga je potrebno po tej metodi podrediti splošnim pravilom OZ. »Posebna pravila iz posebnih delov teh zakonov so uporabna le analogno« (Grilc 1996: 120). To pa je tudi pomanjkljivost metode analogije, saj ne upošteva tistih zakonskih norm iz posebnega dela OZ (kot so zakonska pravila OZ o kupoprodajni in zakupni (najemni) pogodbi), ki so deloma oziroma v celoti uporabne tudi za oblikovanje in razlago ekonomske in pravne vsebine ter spornih vprašanj pri pogodbi o finančnem ali operativnem leasingu.

Metoda analogije od sodnika zahteva »posnemanje po merilu podobnosti pravnih značilnosti« (Grilc 1996: 120), a hkrati opozarja, da odločanje ne sme biti *ex aequo et bono* (po lastni volji oziroma prepričanju). Za kompleksne pogodbe, kot je pogodba o trilateralnem finančnem posrednem leasingu, je treba najprej uporabiti pravna pravila splošnega dela OZ, šele podrejeno in analogno pa pravna določila posebnega dela OZ, če niso v nasprotju z avtonomijo volje strank in določili splošnega dela OZ. Tako stališče zagovarja tudi pravna teorija.

3. RELEVANTNE SESTAVINE IN PRINCIPI ZA KVALIFIKACIJO PRAVNE NARAVE POGODBE O LEASINGU

Za poslovno in sodno prakso je pomembno vsaj grobo poznavanje pravnih izhodišč za analizo in presojo posameznih vrst pogodb o leasingu, saj ta lahko bistveno prispevajo k rešitvi še vedno odprtih vprašanj o pravni naravi in reševanju določenih sestavin teh pogodb. Potrebno je upoštevati zlasti naslednje:

3.1 INTERESI, NAMEN IN CILJI POGODBENIH STRANK

Pri pogodbi o leasingu je nujno upoštevati tipične značilnosti interesnih položajev pogodbenih strank. To je zaradi različnosti vrst leasinga ter prepletanja pravnih, ekonomskih in dejanskih značilnosti v pogodbi zelo težavno. »Pri finančnem posrednem leasingu (tristrano razmerje) je tipičen interes leasingodajalca financiranje nakupa predmeta leasinga« (Gerbec in Košir 1999: 161), ki ga je leasingojemalec sam izbral pri dobavitelju oziroma proizvajalcu in se tudi sam dogovoril za pogoje dobave. V zvezi z interesom in vlogo leasingodajalca je treba opozoriti, da ta prevali večino ali vsa tveganja v zvezi s predmetom leasinga in njegovim dobaviteljem oziroma proizvajalcem na leasingojemalca, vendar nase prevzame tudi velika tveganja, kot so: vloga finančnega nakupa, vloga nosilca finančnih in drugih tveganj, vloga zagotavljanja določenih storitev leasingojemalcu. Ta tveganja lahko leasingodajalec v določenih primerih deloma prenese na dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga (z dogovorom o povratnem nakupu), ali pa zavaruje svoja tveganja z dodatnimi zavarovanji. Interes leasingojemalca je predvsem ekonomske narave; pridobiti pravico uporabe predmeta leasinga in možnost doseči polno amortizacijo. Interes dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga je pri tej vrsti leasinga »prodaja predmeta leasinga, pri kateri dobi celotno kupnino plačano od leasingodajalca« (Gerbec in Košir 1999: 162).

Pri finančnem neposrednem leasingu je tipičen interes in cilj leasingodajalca (in hkrati proizvajalca predmeta leasinga) povečanje prodaje njegovih proizvodov in tržnega deleža glede na konkurente. Pri tej vrsti leasinga (kjer ni vstopa tretje stranke) leasingodajalec kot istočasno dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga »ne more in v določeni meri tudi ne sme prevaliti posameznih vrst rizikov in obveznosti na leasingojemalca« (Gerbec in Košir 1999: 165). Glede vseh pogojev leasinga se pri finančnem neposrednem leasingu stranki dogovorita neposredno med sabo. Ustrezne rešitve za razporeditev pravic in obveznosti enakomerno med leasingodajalca in leasingojemalca (zlasti glede tega, kdo nosi tveganje naključnega uničenja ali bistvenega poškodovanja predmeta pogodbe, obveznost vzdrževanja itd.) najdemo v splošnih načelih OZ³³. Leasingodajalec – dobavitelj oziroma proizvajalec pri finančnem posrednem leasingu in leasingodajalec – finančna ustanova pri finančnem neposrednem leasingu nosita podobna finančna tveganja.

³³ 5., 6., 7., 8., 9., 10. itn. člen splošnega dela OZ

Pri določanju pravne narave pogodbe o finančnem leasingu je potrebno skrbno analizirati namen pogodbenih strank ob sklepanju pogodbe in dejansko ureditev posameznih bistvenih pogodbenih sestavin. Če gre za klasični finančni leasing, je potrebno kot bistveno pogodbeno sestavino dodati pravico leasingojemalca do odkupa predmeta leasinga ob koncu dogovorjene dobe uporabe za vnaprej dogovorjeno odkupno vrednost. Če pogodba te sestavine ne vključuje, gre za prodajo z lastninskim pridržkom. V primeru, da bi pogodba o finančnem leasingu vsebovala določbo, s katero bi pravno lastništvo predmeta leasinga prešlo na leasingojemalca s sklenitvijo pogodbe, bi šlo za prodajo na obroke, za katero se uporabljajo določila OZ o prodaji na obroke. Pogodba, ki predvideva pridržek lastninske pravice na predmetu leasinga do plačila zadnjega obroka, nakar lastninska pravica avtomatično preide na leasingojemalca, je rabokupna pogodba. Zanj lahko smiselno, vendar ne v celoti, uporabimo določbe od 587. do 618. člena OZ. Pri klasičnem operativnem leasingu je za razliko od finančnega leasinga najlažje in najhitreje ugotoviti, v čem in do kakšne mere pogodba odstopa od zakupne pogodbe, »sicer je takšno pogodbo, po metodi absorpcije, mogoče obravnavati kot zakupno pogodbo« (Gerbec in Košir 1999: 167).

3.2 LASTNINSKA PRAVICA NA PREDMETU LEASINGA

Bistvena razlikovalna sestavina tipične pogodbe o leasingu v primerjavi z drugimi vrstami nominatnih ali inominatnih pogodb je tudi lastninska pravica leasingodajalca na predmetu leasinga, ki je namenjen varovanju ekonomskih interesov in tveganj.

Pri finančnem leasingu (posrednem in neposrednem) teorija in praksa ločita med pravnim in ekonomskim lastništvom predmeta leasinga³⁴. Za pogodbo o leasingu ne moremo šteti pogodbo, kjer že ob sklenitvi preide pravno lastništvo predmeta leasinga na leasingojemalca, zakupnika ali najemnika. Na tem mestu je nujno opozoriti tudi na razlikovanje med pogodbo o leasingu in pogodbo o prodaji z lastninskim pridržkom. OZ v 2. odstavku 520. člena zahteva, da mora imeti pogodba o prodaji z lastninskim pridržkom obliko javno overjene listine, saj v nasprotnem primeru pridržek lastninske pravice nasproti kupčevim upnikom ne učinkuje. Potrebno pa je tudi sprejeti stališče

³⁴ Več glej Slovenski računovodski standardi 1999.

OZ, »da leasingodajalcu v primeru predčasnega razdrtja pogodbe ne more in ne sme pripadati več koristi, kot bi jih imel, če bi se pogodba o leasingu normalno uresničila do konca« (Gerbec in Košir 1999: 170). V primeru predčasne razveze pogodbe s strani leasingodajalca (zaradi leasingojemalčevega neplačevanja oziroma zamude pri plačevanju leasing obrokov) je dolžan leasingojemalec dajalcu ne le vrniti predmet leasinga, ampak tudi plačati še neplačane ter vse nezapadle obroke leasinga. To pa omogoča neupravičeno obogatitev leasingodajalca, kljub temu, da je taka sankcija glede na dejansko škodo leasingodajalca zaradi razdrtja pogodbe nujna in utemeljena in se je leasingodajalci tudi največkrat poslužujejo.

3.3 DOLOČITEV VSEBINE POGODBE MED LEASINGODAJALCEM IN DOBAVITELJEM PREDMETA LEASINGA

Ena bistvenih značilnosti, ki prav tako kaže na pravno naravo pogodbe o leasingu, je način njenega nastanka. »Če dobavitelj in dajalec med seboj nista zavezana, gre za čisti finančni leasing. Če dajalec sodeluje z dobaviteljem načrtovano, /.../ gre za tako imenovani dobaviteljski finančni leasing« (Kocbek in dr. 1997: 574). Tretja možnost je, da ima leasingodajalec predmet v lasti že pred prvim stikom z bodočim leasingojemalcem. V takem primeru gre za leasing, ki ni niti tipičen niti finančni in ga Berden (1978: 56) imenuje »veletrgovinski, prekupčevalski finančni leasing« (Grilc 1996: 169). Hkrati avtor (1996: 169) tudi opozarja na prisotnost trgovanja, posredovanja, prekupčevanja pri finančnem leasingu, kar je v nasprotju z njegovim namenom, to je pridobitev ekonomske lastnine na predmetu pogodbe.

Pri nastanku pogodbe o leasingu je potrebno večjo pozornost nameniti tudi vsebini in pogojem kupoprodajne pogodbe med leasingodajalcem in dobaviteljem oziroma proizvajalcem. Razlog za to je tveganje začetka prisilne poravnave ali stečaja nad dobaviteljem oziroma proizvajalcem pred dobavo predmeta in po prejemu celotne kupnine od leasingodajalca; ter tveganje morebitnih pravnih napak predmeta leasinga s strani leasingodajalca, če je ta zanje vedel ali bi moral vedeti oziroma je zanje neposredno odgovoren. Praksa je pokazala, da je za vse udeležence najprimerneje, da »leasingojemalec izrecno da soglasje k /.../ sklenjeni kupoprodajni pogodbi med dobaviteljem in leasingodajalcem« (Gerbec in Košir 1999: 171).

Pri operativnem leasingu leasingojemalec običajno nima nobenega vpliva na vsebino in pogoje kupoprodajne pogodbe med leasingodajalcem in dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta, zato morebitna prevalitev odgovornosti iz leasingodajalca na leasingojemalca v zvezi z izbiro predmeta leasinga, njegovim morebitnim poškodovanjem v času uporabe, uveljavljanjem izpolnitvenih, jamčevalnih itd. zahtevkov do proizvajalca ni možna. Pri operativnem neposrednem leasingu je potrebno upoštevati tudi prisilne predpise trgovinskega prava in uzanc ter zakone o varstvu potrošnikov (na primer pri zagotavljanju rezervnih delov).

3.4 ODVISNOST VIŠINE OBROKOV OD TEKA ČASA IN STROŠKOV

Odvisnost višine obrokov od teka časa in stroškov je tipično ekonomsko vprašanje z določenimi pravnimi, davčnopravnimi in bilančnimi posledicami. Vsota leasing obrokov ob koncu pogodbenega razmerja občutno preseže uporabno vrednost predmeta, danega v leasing. To je posledica dejstva, da rabnino (najemnino) pri pogodbi o leasingu sestavljajo »amortizacija; stroški financiranja, premije za rizike; samozavarovanje; stroški za storitve dajalca; davčne obveznosti; ki jih dajalec prevali na jemalca, in dobiček dajalca« (Kocbek in dr. 1997: 576). Iz tega lahko sklepam, da je rabnina (najemnina) odvisna od stroškov in ne od pretečenega časa, za katerega je bil predmet dan v leasing.

Od tega, v kolikšni meri se doba uporabe predmeta leasinga in plačevanje obrokov leasinga približa minimalni ali maksimalno dovoljeni dobi amortizacije, je odvisno, ali gre za operativni ali za finančni leasing. Pri operativnem leasingu je doba najemnine (ravnine) praviloma krajša kot je povprečna amortizacijska doba predmeta leasinga. Kadar je doba uporabe predmeta leasinga enaka dobi amortizacije, potem gre za finančni leasing³⁵. Z gospodarskega vidika govorimo o načelu »plačaj toliko kot zaslužiš« (*pay as you earn*), kar pomeni, da predmet leasinga sam omogoča leasingojemalcu odplačevanje stroškov uporabe tuje/leasingodajalčeve stvari. Še en dokaz, da so dajatve strank pogodbe o leasingu (v nasprotju z najemno pogodbo) v koleraciji s stroški leasingodajalca, je dejstvo, da se v primeru podaljšanja pogodbe o

³⁵ Tako je finančni leasing opredeljen tudi v 6. členu Zakona o bančništvu (Ur. l. RS, št. 7/1999).

leasingu (tu mislim predvsem na finančni leasing) višina posameznih obrokov (zaradi manjših finančnih tveganj leasingodajalca) »zmanjša. To pomeni, da se pri leasingu celotna finančna obremenitev ne poveča v koleraciji s podaljšanjem trajanja pogodbe« (Grilc 1996: 173).

Grilc (1996: 172), ki izhaja iz nemške teorije, meni, da bi se morala vrednost rabe stvari ravnati po času trajanja pogodbenega razmerja; to je po načelu ekvivalence. Časovno in stroškovno odvisnost višine obrokov leasinga obravnavam v nalogi predvsem zaradi nekogentnosti zakonodaje glede časa trajanja pogodbe in izračuna obrokov. Zgornje ugotovitve so zaradi tega zgolj splošne, niso pa absolutne.

4. KVALIFIKACIJE POGODBE O LEASINGU NA PODLAGI SESTAVIN NOMINATNIH IN INOMINATNIH POGODB

V nadaljevanju bom obravnavala poskuse klasifikacije pogodbe o leasingu na državni ravni, pri čemer še vedno ostajam pri osrednjem problemu – iskanju njene pravne narave. Pogodba o leasingu se po svoji vsebini približuje sestavinam nominatnih oz. inominatnih pogodb, zato zasledimo v pravni teoriji njene različne definicije, in sicer kot rabokup, posojilna oziroma kreditna pogodba, pogodba o opravi posla, delovršna pogodba, prodaja in njej sorodne pogodbe. Razčlenitve posameznih vrst pogodb nam bodo pokazale razliko med njimi ter pogodbo o leasingu. Najbolj blizu našemu pravu in najbolj izdelani so sistemi nemškega pravnega kroga, na katere se opiram skozi celotno nalogo, še posebej pa v tem poglavju. Od njih v veliki meri črpa tudi naša pravna teorija in praksa.

4.1 RABOKUP (NAJEM OZIROMA ZAKUP)

Številni, predvsem nemški in avstrijski avtorji³⁶ pogodbo o leasingu uvrščajo pod zakupno oziroma najemno ali rabokupno pogodbo. Medtem ko sta pogodbi v primerjalnem pravu različno urejeni, pa OZ pri definiciji zakupa (najema) ni povsem jasen. 587. člen OZ zgolj nakazuje, da zakupno (najemno) pogodbo ureja enakovredno in hkrati, šele v drugem odstavku pa pove, da velja ureditev za obe pogodbi. Cigoj

(1982: 226, 227) pravi, da je pri zakupu (najemu) v ospredju konzumpcijski, pri rabokupu pa produkcijski element. Poleg tega je stališče mnogih avtorjev³⁷, da je pogodba o finančnem leasingu zakupno razmerje, leasing sam pa kup rabe. Zaradi tega je z vidika pomembnih elementov za kvalifikacijo pogodbe o leasingu kot rabokupne pogodbe potrebno poseči v samo tipologijo obeh pogodb. Zakup je pogodba o kupu rabe in uživanja, s katero »zakupnik uživa donose ne da bi vlagal v delo« (Grilc 1996: 176). 2. odstavek 587. člena OZ (ki zakupno in najemno pogodbo enakovredno ureja) določa, da raba obsega tudi uživanje stvari, če ni drugače dogovorjeno ali ni drugače v navadi. Nasprotno pa pri najemu (Kocbek in dr. 1997: 578) »najemnik predmet uporablja, vendar ne izkorišča donosov«. Kljub temu, da OZ uporablja ista določila za zakup in najem, pa razlike so, zato se za najem ne morejo uporabljati pravila, ki urejajo uživanje stvari. To bi bilo namreč v nasprotju z naravo razmerja pri najemu.

V našem pravu se izrazi najem, zakup in rabokup največkrat uporabljajo kot soznačnice, kar ni preveč dosledno v primerjavi z npr. nemškim pravom, ki leasing podredi najemu in ne zakupu. Pogodba o leasingu je, ob pregledu ustreznih določb OZ, zelo podobna najemni pogodbi, »saj leasingodajalec (najemodajalec) prepusti za določen čas predmet v uporabo leasingojemalcu (najemniku) in za to prejema plačilo« (Lipold 2002: 38). Pri subsumpciji pogodbe o leasingu pod najem pride do zapleta predvsem pri vzdrževanju. Pri najemu pravila OZ določajo, da je najemodajalec dolžan vzdrževati predmet najema; se pravi opraviti vsa opravila, ki so potrebna, da se predmet lahko običajno uporablja. Vpogled v interese strank pri pogodbi o leasingu pa kaže, da leasingodajalec prevali tveganje uničenja ali poškodovanja predmeta leasinga ter vsa z višino rabnine (najemnine) ter vzdrževanjem povezana tveganja na leasingojemalca. To kaže predvsem na nekatere značilnosti prodajne pogodbe.

Hitro lahko pridemo do sklepa, da določila OZ o zakupu (najemu) ne moremo uporabljati direktno. Argument v prid trditve, da pogodba o leasingu odstopa od najema, je tudi pravica leasingojemalca, da po poteku pogodbe odkupi predmet leasinga ali pa podaljša pogodbo, kar je glede na načelo dispozitivnosti pogodbenih strank

³⁶ Emmerich 1990; Klimke 1988: 1830; Roth 1990: 295; Westphalen 1987: 84; Spasić 1988: 432; Egger in Krejci 1987: 46.

³⁷ Berden 1978: 62, 92; Cigoj 1973: 217; Vilus 1971: 9.

razumljivo. V nasprotju z najemom je za pogodbo o leasingu »značilna zelo visoka najemnina« (Brecelj 1997: 41).

Najemodajalec je ves čas trajanja pogodbe izključni lastnik v najem dane stvari. V primeru, da pride do stečaja najemodajalca, predmet najema skupaj z ostalim premoženjem najemodajalca predstavlja njegovo stečajno maso. Medtem ko so se v Nemčiji » na področju stečajnega prava zatekli k subsumpciji pogodbe o leasingu /.../ pod pravila o najemu/zakupu« (Prelič 1997a: 150), pa je v našem stečajnem pravu (glede na to, da pogodbe o leasingu ni mogoče neposredno enačiti z zakonsko urejenimi pogodbenimi tipi) potrebno pogodbo o leasingu v primeru stečaja leasingodajalca obravnavati v okviru pravnih posledic začetka stečajnega postopka na pogodbeno razmerja. Opozoriti velja, da so stališča v primeru stečaja leasingodajalca glede tega, ali je predmet leasinga, ki je dan v finančni leasing, del stečajne mase leasingodajalca ali ne (podčrtala N. P.), različna. V besedilu in komentarjih zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (v nadaljevanju ZPPSL) (Gospodarski vestnik 1997) je povsod uporabljen pojem pogodbe o zakupu in najemne pogodbe, iz česar pa ni dokončno razvidno, ali so v zakonu mišljene tudi pogodbe o finančnem leasingu. Sama se strinjam z zagovorniki pritrdilnega odgovora (Berden 1978: 60; Prelič 1997: 612; 1997a: 154,155 Kocbek, Odar in Prelič 1998: 1435), pri čemer izhajam iz Berdenove, Grilčeve in Preličeve³⁸ opredelitve, po kateri »je pogodba o leasingu zelo blizu pravilom o najemu ali zakupu« (Prelič 1997a: 146), in je zanjo značilno, da je leasingodajalec ves čas trajanja pogodbe lastnik predmeta leasinga, leasingojemalec pa ima po izteku pogodbenega razmerja možnost od pogodbe odstopiti, jo podaljšati ali pa predmet pogodbe odkupiti. Če torej upoštevam lastninsko pravico leasingodajalca na predmetu leasinga in »načelo univerzalnosti stečajne mase« (Kocbek, Odar in Prelič 1998: 1435), nesporno sklepam, da predmet leasinga skupaj z drugim premoženjem leasingodajalca tvori stečajno maso.

Ko predmet leasinga postane sestavni del stečajne mase leasingodajalca, lastništvo predmeta leasinga preide na leasingodajalca, leasingojemalci pa izgubijo pravico do uporabe predmeta leasinga. 120. člen ZPPSL določa, da začetek stečajnega postopka

³⁸ Berden 1978: 59, 61-63; Prelič 1997a: 146.

nima pravnih posledic za terjatev upnika, ki izvira iz obojestransko odplačne pogodbe, če niti stečajni dolžnik niti stečajni upnik nista izpolnila obveznosti iz te pogodbe ali obveznosti iz te pogodbe nobeden od njiju ni v celoti izpolnil. V tem primeru ima glede na 1. odstavek 121. člena ZPPSL stečajni upravitelj pravico od pogodbe odstopiti ali pa jo izpolniti in hkrati zahtevati nasprotno izpolnitev od druge stranke. »Dejstvo, da sodi predmet leasinga v stečajno maso leasingodajalca, neugodno učinkuje na pravni položaj jemalca leasinga« (Prelič 1997a: 154) zlasti zato, ker je v naši praksi končni cilj, ki ga zasleduje leasingojemalec ob sklenitvi pogodbe, večkrat pridobitev lastninske pravice na predmetu leasinga po poteku pogodbe oziroma pogodbe same pogosto vnaprej določajo to možnost leasingojemalca. Leasingojemalec in dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga, ki je hkrati leasingodajalec, se lahko v takem primeru dogovorita, da leasingodajalec (dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga) obdrži pogodbo o leasingu v veljavi. Leasingojemalec obdrži na tej podlagi predmet leasinga v svoji posesti in plačuje obroke rabnine (najemnine) še naprej v skladu s pogodbo v stečajno maso leasingodajalca.

Leasingodajalec (dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga) lahko odstopi od pogodbe, če je sklenjena pogodba o leasingu v fazi izpolnjevanja, ni pa še v celoti izpolnjena s strani nobene od pogodbenih strank. 3. odstavek 121. člena ZPPLS v tem primeru določa, da je pogodba razdrta, izpolnitvene pa zamenjajo vrnitveni zahtevki. Poleg tega ima leasingojemalec, kot stečajni upnik, pravico do odškodninskega zahtevka do leasingodajalca tako kot vsi drugi upniki. V primeru stečaja leasingodajalca, ki je kupec predmeta leasinga, in ob predpostavki, da dobavitelj oziroma proizvajalec predmeta leasinga še ni dobavil predmet leasinga leasingojemalcu (kupoprodajna pogodba je torej še v fazi izpolnjevanja), ima leasingodajalec prav tako možnost obdržati kupoprodajno pogodbo z dobaviteljem oziroma proizvajalcem veljavno ali odstopiti od nje. Dobavitelj oziroma proizvajalec ima v primeru odstopa leasingodajalca od kupoprodajne pogodbe prav tako pravico do odškodninskega zahtevka. Na tem mestu se postavlja vprašanje, kako preprečiti, da bi leasingodajalec prodal predmet leasinga v okviru unovčenja stečajne mase, za katerega leasingojemalec (glede na pogodbeni dogovor) pričakuje, da bo po koncu pogodbenega obdobja postal njegov. Pravna teorija je mnenja, da je leasingojemalec v tem primeru upravičen do pridržne pravice kljub temu, da gre za nedenarno terjatev. Ta mu daje, kot upniku

zapadle terjatve, v čigar rokah je kakšna dolžnikova stvar, pravico stvar pridržati, dokler mu ni plačana terjatev (271. člen splošnega dela OZ). Ponovno se poraja vprašanje, ali je s priznanjem pridržne pravice leasingojemalcu zagotovljeno uresničevanje ciljev, ki jih je želel uresničiti s sklenitvijo pogodbe. Učinek pridržne pravice je namreč za leasingojemalca lahko le ta, »da predmet še naprej izkorišča« (Prelič 1997a: 155).

Določbe zakupa (najema) pridejo v poštev pri presojanju dopustnosti in obsega nadzora ter pri odstopu od pogodbe. Pogodbo o leasingu opredeljujejo kot zakupno (najemno) pogodbo večinoma tudi v francoskem, belgijskem, nizozemskem in nemškem pravu, vendar so zaradi njenih posebnosti, ki jo razlikujejo od zakupa (najema) pri subsumpciji pogodbe o leasingu, previdni.

4.2 PRODAJA IN NJEJ SORODNE POGODBE

4.2.1 Prodaja

Vrsta avtorjev³⁹ v primerjalnem pravu je mnenja, da je pogodbo o leasingu razumeti kot prodajno pogodbo. Pogodbo o leasingu s polno amortizacijo pa primerjajo zlasti s prodajo na obroke. Svoja stališča utemeljujejo s spoznanjem, da se leasingodajalec pri obveznosti nositi tveganje glede stvari, cene in tudi pri lastni odgovornosti zgleduje po prodajni pogodbi in zgoraj naštete dele pogodbe o leasingu oblikuje po njej.

»Vodenje predmeta leasinga v premoženju leasingodajalca je predpostavka leasinga« (Grilc 1994:14). Iz povedanega lahko sklenemo, da je razlika med prodajno pogodbo in pogodbo o leasingu v pogodbenem namenu, zato interesov prodajalca in leasingodajalca ne moremo enačiti. Leasingojemalec pravnologično gledano ne more biti v vlogi »kupca«, saj je njegov namen pridobitev ekonomske lastnine prek pravice do uporabe. Prav tako pa tudi leasingodajalec ne more biti v vlogi »prodajalca«, ker je še vedno lastnik predmeta, danega v leasing. Šele po koncu uporabe je lahko namen

³⁹ Ebenroth 1985: 425; Spasić 1988: 432.

leasingojemalca tudi pravno lastništvo nad predmetom leasinga, če je to v pogodbi dogovorjeno. Tudi delitev na leasing s polno in leasing z delno amortizacijo leasinga ne približa prodajni pogodbi. »Pri polni amortizaciji /.../ ostane dajalcu še knjižna vrednost, česar po prejemu kupnine ne bi imel« (Brecelj 1997: 35).

Ne glede na zgornje nepravilnosti pri kvalifikaciji pogodbe o leasingu pod prodajno pogodbo lahko, po metodi kombiniranja, elemente prodaje kot nominatne pogodbe, kombinirane z elementi druge zakonsko urejene pogodbe, uporabimo pri analizi pogodbe o leasingu (na primer: pogodba o leasingu kot zakupno oziroma najemnoproductna pogodba).

5.2.2 Prodaja na obroke

Skupna točka med prodajo na obroke in pogodbo o leasingu je plačevanje obveznosti v zaporednih obrokih. Konstrukcija obveznosti plačevanja v obrokih je zanimiva le za finančni leasing, kjer je dogovorjena možnost odkupa s končnim ciljem pogodbenih strank: pridobitev lastninske pravice leasingojemalca na predmetu leasinga.

Večji del teorije zagovarja stališče, da pogodba o leasingu ne more biti podobna prodaji na obroke z argumentom, da pri pravem finančnem leasingu »ni dana stvar, temveč kapital za to stvar« (Grilc 1996: 183). Ta argument je napačen, saj interes leasingojemalca ni pridobiti kredit za nakup predmeta leasinga, temveč uporaba predmeta. Leasingodajalec predmeta leasinga ne proda, zato ne omogoči kredita za nakup, ampak ga prepusti leasingojemalcu za določen čas. Rabnino (najemnino) ne moremo enačiti s kupnino, saj se prenos lastninske pravice ne zgodi. Razmisliti velja še o stališču, ki pravi, da je finančni leasing bližje prodaji na obroke kot zakupu (najemu), saj nosi leasingojemalec vsa značilna tveganja lastnika.

4.2.3 Prodaja z lastninskim pridržkom

V našem pravu obstaja tudi možnost kvalifikacije pogodbe o leasingu pod prodajo z lastninskim pridržkom (520. člen OZ). Na prvi pogled sta prodajalec in leasingodajalec enaka, saj sta oba lastnika stvari, pogodbi pa se razlikujeta v kavzah (t. i. pravni podlagi

oziroma namenu). »Kavza prodajne pogodbe je klasična *causa usquirendi (credendi)*, redko *causa solvendi*, kavza pogodbe o leasingu pa je pridobitev ekonomske lastnine« (Grilc 1994: 15,16).

Razlika med prodajo z lastninskim pridržkom in pogodbo o leasingu je nepravilno izpostavljena identiteta med leasingodajalcem in prodajalcem. »Pri leasingu je stvar prenesena zaradi dajalčeve uporabe in ne zaradi prenosa lastnine« (Grilc 1996: 184) kot pri prodajni pogodbi. Razlike med obema pogodbama se kažejo tudi v načinu uveljavljanja pravic in v upravičeni osebi. Medtem ko se prodajalec sam odloči, ali bo uveljavil lastninski pridržek, potem ko kupec svoje obveznosti ni izpolnil, pa mora leasingojemalec, če pogodba vsebuje možnost odkupa, podati neko izjavo, ali bo stvar odkupil ali ne. Prodaja z lastninskim pridržkom je enkratno dejanje, pogodba o leasingu pa je po drugi strani dolgoročnejša, saj poleg izročitve (dobave) predmeta leasinga zajema še dodatne obveznosti.

V prid zavrnitvi subsumpcije pogodbe o leasingu pod prodajo z lastninskim pridržkom pravice govori več argumentov. Najprej naj opozorim, da leasingojemalčeva možnost odkupa predmeta leasinga po preteku pogodbe ni tako pomemben element pogodbe, da bi leasing lahko kvalificirali pod pravno naravo pogodbe o prodaji z lastninskim pridržkom, ker je to zgolj možnost. Proti utemeljitvi narave pogodbe o leasingu po vzoru prodaje z lastninskim pridržkom pa sta tudi judikatura in doktrina v primerjalnem pravu; nasprotno od ameriškega prava, kjer izenačujejo pogodbo o finančnem leasingu s prodajo z lastninskim pridržkom (*conditional sale*), kar je v veliki meri odraz večje naklonjenosti ameriške sodne prakse in teorije resničnim pogodbenim razmerjem.

4.2.4 Prodaja na kredit

Gre za zloženo pogodbo, ki jo sestavljajo soodvisni elementi prodajne in kreditne pogodbe, kar pravnosistemsko pomeni, da »nobena od pogodb ni sklenjena brez sklenitve druge pogodbe« (Lipold 2002: 41). Kvalifikacija pogodbe o leasingu pod prodajo na kredit izhaja iz skupnega končnega učinka obeh pogodb, in sicer iz pridobitve lastninske pravice na predmetu pogodbe. Taka kvalifikacija je nepravilna zaradi različnih pravnih podlag oziroma namenov pogodb, kar je argumentirano že v

prejšnjem podpoglavju. Naslednja trditev, ki dokazuje nepravilnost kvalifikacije pogodbe o leasingu pod kreditno prodajo, je struktura obročnega odplačevanja pri obeh pogodbah. Pri pogodbi o leasingu je rabnina (najemnina) kompleksno sestavljena, pri kreditnem kupu pa »kupec prodajalcu plačuje kupnino v vnaprej določenih obrokih« (Breclj 1997: 37), ki so povečani za obresti.

Kljub temu torej, da so ekonomski razlogi za sklenitev obeh pogodb lahko enaki in sicer pomanjkanje lastnega kapitala za nakup predmeta leasinga, pa mora kupec pri kreditnem kupu (kot lastnik predmeta) za razliko od leasingojemalca plačati ustrezne davke in takse ter voditi kupljeno dobrino med svojimi osnovnimi sredstvi. Temu se v praksi želijo kupci pogosto izogniti zaradi izigravanja davčnih in carinskih predpisov s tem, da skušajo kreditni kup prikazati kot leasing. Zaradi tega je razlikovanje med pogodbama še toliko bolj pomembno.

4.2.5 Zakupna (najemna) prodaja

Pogodba o leasingu se pogosto kvalificira tudi pod določbe zakupno (najemno) prodajne pogodbe. To je posebna kombinirana pogodba, »po kateri pridobi kupec najemno pravico in postane lastnik stvari, ko plača zadnji obrok najemnine« (Berden 1977: 60). Gre torej za pogodbo, ki je sestavljena iz zakupa (najema) in enostranske obljube prodaje, kar zahteva pri obravnavanju sestave take pogodbe posebno pazljivost, saj pogodba ne more biti hkrati zakup (najem) in prodaja. Pogodbo o leasingu je mogoče podrežati pravilom te pogodbe le, če je bila v pogodbi o leasingu že dogovorjena možnost leasingojemalca, da po izteku pogodbe odkupi predmet leasinga.

Zakupno (najemno) prodajna pogodba se pojavlja v nekaterih zahodnih sistemih, kot so francosko pravo (*location vente*), ameriško pravo, kjer je »sodiščem poverjeno presojanje o tem, kakšne pravne prirode je pogodba« (Berden 1977: 61), tako da upoštevajo resnične namene pogodbenih strank. Od pravne narave pogodbe je namreč odvisna obveznost plačevanja davkov in taks. Podobno rešitev bi bilo potrebno vpeljati tudi pri nas, zlasti zaradi večanja števila sporov na tem področju. Pogodba o leasingu ni mešana pogodba tako kot zakupno (najemno) prodajna pogodba, ampak je posebna povezava več vrst pogodb, medsebojno odvisnih, v kateri ostanejo sestavine vsake

vstopajoče pogodbe, kar zadeva njeno identiteto in pravno naravo, neokrnjene. Taka povezava pogodbenih tipov je zgolj ohlapna in lahko dobi celo svoje ime, vendar še ne predstavlja enotne in samostojne pogodbe.

4.3 KREDITNA OZIROMA POSOJILNA POGODBA

V zgodnjih obdobjih uporabe pogodbe o finančnem leasingu v evropskem pravnem prostoru so jo zaradi funkcije financiranja subsumirali kot posojilno pogodbo. Pri tem so spregledali odločilno razliko med obema pogodbama, to je njuna kavza. Kavza posojilne pogodbe je *causa solvendi* (izpolnitev obveznosti iz posojilne pogodbe, ki je vrnitev posojila), kavza leasinga pa pridobitev ekonomske lastnine. Razlike so tudi v obveznostih strank. 1. odstavek 569. člena OZ določa, da se posojilodajalec zavezuje, da bo posojilojemalcu izročil določeni znesek denarja ali določeno količino drugih nadomestnih stvari, posojilojemalec pa se zavezuje, da mu bo po določenem času vrnil enak znesek denarja oziroma enako količino nadomestnih stvari iste vrste in kakovosti. »To pri leasingu ni mogoče« (Kocbek in dr. 1997: 584), saj se predmet leasinga v času trajanja pogodbe delno ali v celoti amortizira, kar onemogoči istovrstno ali enako kakovostno vrnitev kot pri posojilu. Po 2. odstavku 569. člena OZ posojilojemalec pridobi na prejetih stvareh lastninsko pravico, kar ne velja za pogodbo o leasingu, kjer je leasingojemalec le ekonomski lastnik, ne pa tudi pravni.

Tudi kreditna pogodba ni primerna za enačenje s pogodbo o leasingu, saj pri kreditni pogodbi kreditodajalec dobi vrnjen od kreditojemalca denar, pri pogodbi o leasingu pa da leasingodajalec jemalcu v uporabo stvar, ne pa denar⁴⁰.

4.4 POGODBA O OPRAVI POSLA

V nemškem in avstrijskem teoretskem pravnem prostoru zasledimo dve teoretski skupini. Prva⁴¹ podreja pogodbo o leasingu določilom zakupa (najema), druga⁴² pa uvršča leasing med pogodbe o opravi poslov. Pogodba o opravi posla je mešanega tipa,

⁴⁰ Kreditna pogodba je po vsebini enaka posojilni pogodbi, le da gre pri njej za specializiran bančni posel.

⁴¹ Glej op. 36.

⁴² Koch in Haag 1967.

sestavljena iz elementov podnajemniške pogodbe in mandata. Definiramo jo lahko kot pogodbo, s katero se »ena stranka zaveže, da bo drugi priskrbela kako stvar oziroma opravila posel na njen račun« (Lipold 2002: 43). Zagovorniki⁴³ kvalifikacije pogodbe o leasingu pod pravila pogodbe o opravi posla svoje stališče podkrepijo z argumentom, da najemodajalca ni mogoče razbremeniti obveznosti vzdrževanja v zakup (najem) dano stvar, zato leasinga ni mogoče podrežati konstrukciji zakupa (najema). Zaradi tega je pogodbo o leasingu mogoče po mnenju nekaterih teoretikov (Koch in Haag 1967: 508) označiti le kot pogodbo o storitvah v najširšem smislu (*Dienstleistungs Vertrag*).

Finančni leasing spada po teoriji o opravi posla med posle na tuj račun, saj leasingodajalec pri pridobitvi predmeta, danega v leasing deluje za tuj (leasingojemalčev) račun. Položaj jemalca v času trajanja pogodbe je podoben položaju shranjevalca.

Za pogodbo o opravi posla je poleg odplačnosti značilno, da je opravitelj dolžan na koristnika »prenesti vse pridobljene koristi« (Lipold 2002: 43), kar običajno stori s sklenitvijo pogodbe v korist tretjega (koristnika) ali pa s cesijo. Pri pogodbi o leasingu pa leasingodajalec, kljub prenosu garancijskih in poroštenih zahtev na leasingojemalca, zadrži lastninsko pravico na predmetu leasinga, pridobljeno s sklenitvijo kupoprodajne pogodbe z dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta. Canaris (1990: 455-456) to utemeljuje s časovno omejeno možnostjo uporabe predmeta, danega v leasing. Po teoriji o opravi posla je predmet pogodbe o leasingu enkratna oskrba leasingojemalca s predmetom, danim v leasing, s tem da leasingodajalec na predmetu obdrži lastninsko pravico. Nasprotniki⁴⁴ Canarisa zagovarjajo stališče, da leasingodajalec z dobaviteljem oziroma proizvajalcem sklene kupoprodajno pogodbo v svojem imenu in na svoj račun, ne pa na tuj račun.

Če sklenem, ima teorija o opravi posla dve bistveni pomanjkljivosti. Prvič, leasingodajalec kupi predmet leasinga od dobavitelja oziroma proizvajalca na svoj račun, ne pa na tuj račun, kot je to značilno za pogodbo o opravi posla. Drugič, leasingojemalec ima na predmetu leasinga le pravico do uporabe predmeta, moral pa bi

⁴³ Glej op. 42.

⁴⁴ Avtorji pod opombo 36.

imeti vsaj posest stvari, da bi lahko pogodbo o leasingu kvalificirali pod pogodbo o opravi posla.

4.5 DELOVRŠNA POGODBA, POGODBA O STORITVAH IN POGODBA O KNOW-HOW

V teoriji se omenjajo še tri kvalifikacije pogodbe o leasingu, in sicer na podlagi elementov delovršne pogodbe, pogodbe o storitvah in pogodbe o know-how. Posamezne elemente in značilne klavzule lahko uporabimo kot smernice pri definiranju pravne narave pogodbe o leasingu. Zaradi svoje izrazite netipiziranosti za pravno naravo pogodbe o leasingu niso odločujoče, saj je le-ta posebno, svojstveno pravno razmerje.

4.6 POGODBA O LEASINGU: POGODBA SUI GENERIS ALI NE?

Pri karakteriziranju pogodbe o leasingu kot pogodbe sui generis se, podobno kot pri vseh kompleksnih modernih pogodbah gospodarskega prava, pojavlja konflikt med zagovorniki⁴⁵ in nasprotniki⁴⁶ te teorije. Že na začetku moram teorijo sui generis zavrniti, ker v bistvu ne pripomore k subsumpciji pogodbe o leasingu pod katero od nominatnih pogodb, ampak omogoča le karakteriziranje pogodbe.

Avtorji⁴⁷, ki zagovarjajo teorijo, da je pogodba o leasingu pogodba sui generis, to argumentirajo z razmerjem med leasingodajalcem in leasingojemalcem, ki ga označijo kot razmerje posebne vrste, z elementi zakupnega (najemnega) razmerja. Pogodba o leasingu je za omenjene avtorje posebna metoda financiranja, ki pomeni povsem novo kvaliteto v konstrukciji rabokupne pogodbe. To pa onemogoča neposredno in dosledno uporabo določil o zakupu (najemu). Tak sklep je po mnenju Berdena (1978: 62) in Grilca (1996: 193) »nepravilen in preuranjen«, saj preveč poudarja ekonomske značilnosti pogodbe, ki predstavljajo le namen, ne pa pravno naravo pogodbe o leasingu, kot je bilo tekom naloge že velikokrat izpostavljeno.

⁴⁵ Marušić 1990: 36: "kako je leasing ugovor sui generis /.../ "; Spasić 1988: 432; Vilus 1971: 11, Rosenberg 1974: 134; Mera 1966: 52; osnutek konvencije UNIDROIT izhaja iz značaja sui generis.

⁴⁶ Von Westphalen 1987: 80; Berden 1978: 62.

⁴⁷ Avtorji naštetih pod opombo 45.

Stranske obveznosti, kot so: svetovalne storitve, menjava obrabljenih strojev, šolanje osebja, izdelava programa dela, po mnenju teorije sui generis pogodbo o leasingu prav tako odmaknejo od rabokupa. Za kritike⁴⁸ teorije pa so stranske obveznosti še dodaten dokaz, da je pogodbo o leasingu mogoče subsumirati pod rabokup, saj jih leasingodajalec, kot pravni lastnik predmeta, danega v leasing (po predpostavki rabokupa), vsili leasingojemalcu, s čimer se dodatno zavaruje za poplačilo vseh obrokov in polno amortizacijo predmeta leasinga. »S/transke obveznosti ne morejo biti odločilen argument, za sprejem odločitve o kvalifikaciji pogodbe« (Kocbek in dr. 1997: 586) o leasingu kot pogodbe sui generis.

Teorija sui generis problema iskanja pravne narave pogodbe o leasingu ne reši, ampak ustvari še več problemov. Menim, da je za še neizoblikovano pogodbo modernega gospodarskega prava, ki potrebuje še čas, da se do popolnosti razvije, nesmiselno reči, da je njena pravna narava povsem edinstvena in neprimerljiva. Dosti bolj utemeljeno je (Grilc 1996: 193, 194) na podlagi tipičnih interesov pogodbenih strank preveriti najprej, kakšno odstopanje od elementov najema, zakupa in prodaje (katerim teorija pri nas pogodbo o leasingu največkrat podreja) je potrebno, »da bi ohranili vse lastnosti leasinga«.

4.7 UREDITEV POGODBE O LEASINGU V MEDNARODNEM PRAVU

Nacionalni sistemi obligacijskega prava kvalificirajo pogodbo o leasingu sila različno. »Zakonodajno je leasing (ne nujno tudi pogodba o leasingu - gre namreč tudi za urejanje financ, davkov, kreditov, bank) urejen v Franciji (1966), Belgiji (1967), Braziliji (1974), in na Portugalskem (1979)« (Kocbek in dr. 1997:571). V nadaljevanju se bom osredotočila na opredelitev pogodbe o leasingu v Franciji in Nemčiji, po katerih se zgleduje tudi naša pravna teorija in praksa, ter na drugi strani na ZDA, od koder leasing dejansko izvira. Pri pregledu opredelitve pogodbe o leasingu v Nemčiji bom črpala iz že prej omenjenih nemških pravnih teoretikov na tem področju, na katere se v svojem delu naslanja tudi dr. Grilc (1996).

⁴⁸ Avtorji naštetih pod opombo 46.

4.7.1 Ureditev v evropskih državah

V francoskem pravu, enem prvih, ki je pogodbo o leasingu tudi zakonodajno uredil, je ta kvalificirana kot »najemna pogodba⁴⁹, zakupno-prodajna pogodba⁵⁰ in kombinirana kreditno-zakupna pogodba⁵¹« (Kocbek in dr. 1997: 571). Zakupno-prodajna pogodba je definirana kot najemna pogodba z enostransko obljubo leasingodajalca, da bo leasingojemalec imel možnost odkupa po preteku pogodbe. Brez opsijske pravice po francoskem pravu ne moremo govoriti o pogodbi o finančnem leasingu. Francoska doktrina razlikuje med finančnim posrednim leasingom in rentingom, ki je definiran kot najem z obljubo odkupa, a se nanaša zgolj na potrošne dobrine in ga zakon ne ureja. Kvalifikacijskih težav v Franciji zaradi zakonske definiranosti nimajo, kar pomeni, da sodišče presoja o pravni naravi pogodbe glede na voljo in resnični namen pogodbenih strank. Tako v francoskem, kot tudi v sorodnem belgijskem pravu »pogodbe o leasingu izhajajo iz najemne (zakupne) pogodbe« (Kocbek in dr. 1997: 571).

Nemški *Bürgerliches Gesetzbuch* (v nadaljevanju BGB), ki je leta 1896 zaznamoval evropsko civilistiko, ne vsebuje posebnih pravil, zato doktrina pogodbo o finančnem leasingu največkrat opredeljuje kot najemno pogodbo. Opazna so tudi mnenja, da gre za nakup na obroke⁵² ali za tipično mešano pogodbo s prevladovanjem pogodbe o opravi posla in/ali posojila⁵³. Redki menijo, da gre za samostojen pogodbeni tip⁵⁴. Zaradi argumenta zoper prevladujočo nemško doktrino, češ da pri pogodbi o leasingu najemodajalec prevali breme vzdrževanja predmeta leasinga na najemnejmalca, se mnogi nemški teoretiki⁵⁵ »previdno zavarujejo z dostavkom« (Kocbek in dr. 1997: 572) atipična k najemni pogodbi (pogodbi o leasingu).

4.7.2 Ureditev v ZDA

⁴⁹ *Louage*; 1708, 1713 in naslednji *Code civil*, ki ustreza *locatio conducto*.

⁵⁰ *Location-vente*.

⁵¹ Zakon z dne 2. 7. 1966.

⁵² Kronke 1990: 387.

⁵³ Canaris, Kronke.

⁵⁴ Larenz, Kronke 1990: 388.

⁵⁵ Flume, von Westphalen, Kronke.

Ameriško pravo, podobno kot angleško, kombinira običajno pravo (*common law*) z *Uniform Commercial Code* (v nadaljevanju UCC), kjer najdemo tudi osnove za preučevanje pravne narave finančnega leasinga (Marušić 1990:23). Zaradi tega, ker temelji na običajnem pravu, je v primerjavi z evropskimi pravnimi sistemi tipološko bolj odprt sistem, ki se je sposoben dinamično prilagajati izzivom prakse. Rezultat tega je svobodno nastajanje novih pogodbenih tipov, katerih pojmovanje je zaradi široke pogodbene svobode povsem nebistveno. V običajnem ameriškem pravu je zato pogodba o leasingu samo funkcionalno ločena od drugih pogodb, namenjenih financiranju. Prepustitev predmeta v leasing skladno z običajnim pravom in UCC klasificirajo kot pravi leasing (*true lease*) ali kot leasing v zavarovalne namene (*lease intended for security purposes*) (Kocbek in dr. 1997: 572). Prva pogodba je podobna kontinentalnemu finančnemu leasingu, medtem ko je drugo moč kvalificirati kot kreditno-prodajno pogodbo, saj je namenjena kreditiranju.

4.7.3 Konvencija o mednarodnem finančnem leasingu

Konvencija o mednarodnem finančnem leasingu UNIDROIT, ki je bila sprejeta na diplomatski konferenci v Ottawi 26. 5. 1988, je rezultat večletnih prizadevanj UNIDROIT za poenotenje pravil leasing poslov med pogodbenimi strankami različnih držav. Veljati je začela 1. 5. 1995, prvi dan meseca, ki sledi šest mesecev po tem, ko jo je oktobra 1994 ratificirala še tretja država podpisnica Nigerija. Tako kot pred njo SFRJ, tudi Slovenija še ni začela postopka za ratifikacijo konvencije.

»Konvencija ureja obligacijskopravna vprašanja finančnega (indirektnega) leasinga« (Kocbek in dr. 1997: 591), saj je ta prevladujoč v mednarodnih leasing poslih, države pa ga različno obravnavajo. V okviru finančnega leasinga se je konvencija osredotočila na razmerje med dobaviteljem oziroma proizvajalcem predmeta, leasinga in leasingodajalcem in na pogodbo o finančnem leasingu med leasingodajalcem in leasingojemalcem. Pri tem upošteva večinsko stališče, da si predmet leasinga in dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta izbere leasingojemalec sam in da je leasingodajalec v času trajanja leasinga lastnik predmeta danega v leasing. Iz predpostavke konvencije izhaja, da pravica do odkupa predmeta leasinga, s katero se na leasingojemalca po izteku pogodbe prenese lastništvo nad predmetom leasinga, ni nujna

sestavina pogodbe o finančnem leasingu. Opozoriti velja, da je namen konvencije nuditi smernice za normiranje finančnega leasinga, kadar »imata leasingodajalec in leasingojemalec sedeža v različnih državah« (Kocbek in dr. 1997: 593). Konvencija upošteva tudi avtonomijo pogodbenih strank glede medsebojnih pravic in obveznosti v pogodbah o finančnem leasingu.

Njena strokovnost in sistematičnost sta prepričali marsikateri nacionalni sistem, da jo je sprejel; tudi tistega, kjer prevladuje mnenje, da pogodba o leasingu še ni dovolj zrela za »nominiranje«. Konvencija za Slovenijo ni nepomembna, še posebej zato ne, ker je pravna ureditev leasinga tudi v naši državi šele v fazi razvoja; potreba po čimprejšnji pravni ureditvi pogodbe o leasingu pa narašča tako v poslovnih kot tudi v pravni praksi. Dostikrat se zgodi, da sodišče konkretnega leasing posla oziroma vprašanja iz konkretnega leasing posla ne more rešiti z veljavnimi predpisi. V takem primeru 3. člen Zakona o sodiščih (Ur. l. št. 19/1994, 45/1995) določa, da se sodišče odloči v skladu s pravnim izročilom in utrjenimi spoznanji pravnega reda, kamor pa je konvencijo UNIDROIT vsekakor mogoče šteti.

4.8 UREDITEV POGODBE O LEASINGU V SLOVENIJI

Pogodba o leasingu kot inominanten moderni kontrakt gospodarskega prava pri nas ni urejena v civilnem zakoniku ali v posebnem zakonu. To ji po eni strani omogoča nadaljnji razvoj in razcvet v praksi, po drugi strani pa povzroča veliko nejasnosti pri opredeljevanju njene pravne identitete. K temu je dosti pripomogla tudi njena kratka zgodovina pri nas. Iz klasifikacijskih smernic v našem pravu, upoštevajoč popolno tipološko pogodbeno svobodo, lahko ugotovim, da je pogodba o leasingu v prvi vrsti blizu zakupu (najemu). Tako je tudi večinsko stališče slovenske teorije (Berden, Grilc, Kocbek in dr.), ki temu dodaja še pridevnik atipičen. »/G/lede na opcijo odkupa tudi prodajni pogodbi« (Grilc 1996: 167). Če pa upoštevamo obročno odplačevanje, se pogodba o leasingu približuje prodajni pogodbi oziroma natančneje prodaji na obroke (522.-526. člen OZ) ali prodaji z lastninskim pridržkom (520. člen OZ). Naslednja možnost kvalifikacije pogodbe o leasingu je možnost mešanja pogodbenih tipov. V

takem primeru lahko pogodbo o leasingu kvalificiramo kot mešano rabokupno pogodbo, v kateri so sestavine zakupa, licenčne pogodbe, podnajema in mandatne pogodbe. Naše pravo je pri iskanju pravne narave pogodbe o leasingu najbolj blizu nemškemu pravu in se na nemško teorijo in razmišljanja tudi najbolj opira. Teoretičnih možnosti je veliko, vendar do izoblikovanja učinkovitih pravnih pravil še ni prišlo. Potrebno bo združiti stališča in mnenja na mednarodni ravni, kot to poskušajo strokovnjaki UNIDROIT.

5. POMEMBNA PРАВNA DOLOČILA PRI POGODBAH O LEASINGU V PRAKSI

Najpogostejša pojavnost oblika leasinga pri nas je finančni posredni leasing, katerega bistvene značilnosti določajo vsebino svojevrstnih pravnih določil v pogodbi o leasingu. Le-ta so v praksi že dokaj izoblikovana, usklajena in enovita. Podjetja vsebino pogodbenega razmerja urejajo različno. »Nekatera podjetja celotno vsebino pogodbenega razmerja uredijo v pogodbi, druga pa imajo izoblikovane splošne pogoje poslovanja, ki jih dopolnjuje kratka pogodba« (Prelesnik 1997: 616), v kateri pogodbene stranke določijo tudi posebne določbe, ki jih splošni pogoji ne morejo določiti. Vsakdo, ki se odloči za sklenitev pogodbe o leasingu, mora poznati najpomembnejša pogodbeno določila, v katerih so določene njegove obveznosti in pravice ter obveznosti in pravice drugih pogodbenih strank, udeleženi v leasingu.

V nadaljevanju bom opisala, po mojem mnenju pomembna, pravna določila pri pogodbah o leasingu v praksi, ki se nanašajo predvsem na finančni posredni leasing, in so:

- Pogodbeni stranki in podatki o njihovem statusu.
- Predmet pogodbe o leasingu: uvodnim določbam običajno sledi opredelitev predmeta pogodbe, ki mora biti podrobna in natančna, da se izognemo kasnejšim dvomom o tem, kaj je predmet financiranja.
- Trajanje leasinga: rok, za katerega je bila pogodba sklenjena, in s tem obdobje njene veljavnosti sta določena v tistem delu pravnih določb, ki natančneje definirajo denarne obveznosti leasingojemalca.
- Prevzem predmeta pogodbe oziroma določila v zvezi s kupoprodajno pogodbo: gre za sklop določil, iz katerih je razvidno, da leasingodajalec, ki v razmerju do dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga nastopa kot kupec, pri nakupu predmeta

leasinga ravna izključno po navodilih leasingojemalca in zato ne prevzema nobene odgovornosti za škodo, ki bi nastala zaradi ravnanja dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga pri izdelavi, dobavi in montaži predmeta. Na strani leasingodajalca ni nobene odgovornosti nedobave predmeta leasinga oziroma dobave z zamudo, ki je posledica ravnanja dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta leasinga. Leasingodajalec s sklenitvijo pogodbe o leasingu odstopa leasingojemalcu garancijske, jamčevalne, servisne in druge zahtevke do dobavitelja oziroma proizvajalca predmeta, ki jih je pridobil z nakupom predmeta od njega.

- Finančne obveznosti leasingojemalca: v tem delu pravnih določb se definira znesek in vrsta plačil leasingojemalca ob sklenitvi pogodbe o leasingu in »sankcija za primer, da leasingojemalec že ob sklenitvi pogodbe ne izpolnjuje prevzetih obveznosti« (Prelesnik 1997: 620). V nadaljevanju je določena periodična zapadlost obveznosti leasingojemalca iz naslova plačevanja leasing obrokov.
- Obveznosti iz naslova davkov in drugih dajatev, povezanih z leasingom: tovrstno breme leasingodajalec ponavadi prevzema leasingojemalca.
- Obveznost uporabe, vzdrževanja in servisiranja predmeta leasinga: pri posameznih vrstah pogodb o leasingu obstajajo razlike v načinu in obsegu uporabe ter vzdrževanja. Leasingojemalec mora pri uporabi in vzdrževanju predmeta leasinga ravnati kot skrben gospodar in v skladu s tehničnimi navodili proizvajalca predmeta leasinga. »Servisirati in popravljati ga mora pri izključno pooblaščenih izvajalcih tovrstnih storitev« (Prelesnik 1997: 622), saj je v nasprotnem primeru odškodninsko odgovoren. Predmet leasinga sme leasingojemalec uporabljati skladno z namenom, dogovorjenim v pogodbi; prav tako ne sme predmet leasinga zastaviti, odsvojiti, ga kako drugače obremeniti, skleniti pogodbo o podleasingu ali podobnem razbremenjevanju imetja leasingodajalca.
- Zavarovanje predmeta leasinga in škodni stroški: leasingodajalec predmet leasinga zavaruje na eni strani nasproti tretjim, na drugi strani pa pred običajnimi tveganji (premoženjsko zavarovanje).
- Obveznost plačila še drugih stroškov: stroške prevoza in montaže predmeta pogodbe pri finančnem leasingu nosi končni uporabnik (leasingojemalec). Bremenijo ga tudi stroški uporabe, vzdrževanja in servisiranja, v kolikor jih ne zagotavlja dobavitelj oziroma proizvajalec.
- Razlogi za odpoved pogodbe: razlogi za odpoved pogodbe s strani leasingodajalca so zamude pri izpolnjevanju pogodbenih obveznosti (zamude pri plačilu obrokov leasinga,

hudo kršenje pogodbenih določil). Vse stroške, povezane z uveljavljanjem ukrepov zoper leasingojemalca, zaradi omenjenih kršitev nosi leasingojemalec.

- Možnost izbire ob rednem poteku pogodbe: odkup, zamenjava (predmet leasinga leasingojemalec vrne in sklene novo pogodbo o leasingu za nov predmet) predmeta leasinga ali podaljšanje pogodbe.
- Zavarovanje izpolnitve obveznosti in dolžnost obveščanja: »Ponavadi pogodbe o leasingu vsebujejo določilo, na podlagi katerega je leasingodajalec v primeru nastopa pomembnejših poslovnih težav dolžan o tem takoj obvestiti leasingojemalca« (Prelesnik 1997: 624).
- Obveznost leasingojemalca omogočiti leasingodajalcu nadzor nad stanjem predmeta leasinga.
- Garancije: običajno se zahtevajo vsaj naslednje garancije (Car 1997: 36,37):
 - potrditev o pooblaščenosti pogodbenih strank za opravljanje takšnih poslov,
 - zagotovitev vseh potrebnih dokumentov,
 - zagotovitev določene davčne, carinske in podobne obravnave,
 - zagotovitev zvezi z zaščito lastninskih interesov,
 - zagotovitev ustreznega denarnega nadomestila v primeru poškodbe ali uničenja predmeta pogodbe,
 - opredelitev vrste in obsega zavarovanj,
 - obveznost leasingojemalca glede vplačila določenega denarnega zneska oziroma jamstvo kakšne močne finančne ustanove zanj.
- Reševanje sporov: običajno je opredeljeno v končnih določbah.
- Kraj in datum sklenitve pogodbe.

Pogodbe o leasingu v mednarodnem poslovanju obsegajo še vrsto drugih določil (na primer določila o veljavnem pravu), ki jih morajo dobro poznati tudi tisti, ki sklepajo pogodbe o leasingu s podjetji zunaj naših meja.

SKLEP

Zgodovina leasinga je zelo dolga in bogata. Pri nas se je začel uveljavljati pospešeno šele z osamosvojitvijo in s pojavom novega družbeno-političnega sistema, pri čemer je še danes opazna povečana usmerjenost oseb v pravnem prometu v potrošne dobrine in manj v pridobitev lastnine, kar izenačuje osnovni namen leasinga. Vzrok za to je tudi prejšnji sistem, ki je vzpodbujal le potrošnjo, investicije pa puščal ob strani. Vedno večji obseg investicij v naložbe in gospodarska rast kažeta na dejstvo, da leasing pri nas, v primerjavi z ostalimi državami, še ni izkoristil vseh razvojnih potencialov. Njegovo intenzivno rast lahko pričakujemo tudi v bodoče.

Danes v ospredje prihajajo zlasti mednarodna združenja in mednarodno obravnavanje leasinga ter njegove problematike. Ena takih je UNIDROIT, katere cilj je poenotenje pravnih pravil, ki urejajo leasing opreme v mednarodnem gospodarskem prometu. Rezultat njene dejavnosti je Konvencija o mednarodnem finančnem leasingu, ki daje strokovno podlago za prihodnje normiranje finančnega leasinga v notranjem pravu.

Celotna vsebina leasinga je zelo površno znana, premalo se poglobljamo tudi v pravne učinke, ki izhajajo iz posameznih oblik leasinga. Vsekakor je razlog v tem, da marsikdo meša različne vrste leasinga med seboj, ki se razlikujejo po pogodbenem temelju in namenu pogodbenih strank, iz česar izhajajo njihove različne pravice in dolžnosti. Med njimi so najpogostejše in najbolj tipične pojavne vrste finančni leasing, operativni leasing ter posredni (indirektni) in neposredni (direktni) leasing. Razlika med slednjima je v številu strank, medtem ko je razlika med finančnim in operativnim leasingom v času trajanja pogodbe, stopnji amortizacije investicijskih stroškov leasingodajalca in obdobju trdnosti pogodbe.

Vrsta sistemov obligacijskega prava nove pogodbene tipe kvalificira pod skupine zakonsko urejenih pogodb in mešanih pogodb ali pa jih sploh ne obravnava in kvalificira. Leasing kaže največ podobnosti, gledano tipološko, vsebinsko in interesno, z zakupno (najemno) pogodbo. To ne pomeni, da je primerjava z drugimi pogodbami nepravilna, vendar ni tako očitna, da bi pogodba o leasingu lahko prevzela njihovo tipologijo. Na večinsko stališče, da je pogodba o leasingu atipična najemna pogodba, je potrebno gledati s pridržkom, saj leasingodajalec prevali vzdrževanje predmeta leasinga na leasingojemalca, kar je zaradi načela dispozitivnosti pogodbenih strank prepuščeno dogovoru med njima. To je glavni argument proti najemni pogodbi, za katero tovrstna prevalitev obveznosti na najemnika ni značilna.

Teorija se nagiba tudi k možnosti kvalificiranja pogodbe o leasingu kot pogodbe sui generis, pri čemer se pozablja, da ekonomske značilnosti pogodbe govorijo le o namenu pogodbe, ne pa o njeni pravni naravi. Zato se drugi del teorije za oznako pogodbe o leasingu kot pogodbe sui generis ne ogreva.

Pogodba o leasingu je vsekakor zanimiva kategorija modernega gospodarstva, ki dela težave zakonodajalcem povsod po svetu; zlasti zaradi skokovitega razvoja modernega gospodarstva, ki se mu pravni predpisi težko prilagajajo. Naša pravna teorija, judikatura in praksa je glede pogodbe o leasingu vsebinsko dokaj neenotna in predvsem premalo dinamična, mogoče se tudi preveč opira na nemško pravno teorijo na tem področju, kar na rešitev problematike pogodbe o leasingu ne vpliva vedno pozitivno. Novi OZ, tako kot prejšnji ZOR, pogodbo o leasingu in njej podobne moderne kontrakte avtonomnega

prava ne regulira in s tem pušča odprt njen nadaljnji razvoj. To se zdi v tem trenutku verjetno edina primerna rešitev za take vrste pogodb.

Seveda se zavedam, da problematike pravne narave pogodbe o leasingu ni mogoče razrešiti v enem dnevu, ampak na podlagi večstranskega in dolgotrajnega usklajevanja vseh dosežkov judikature, pravne teorije in poslovne ter pravne prakse. Poskusiti gre tudi z vidikom mednarodne tipičnosti, saj se bo naša zakonodaja v prihodnjih letih dograjevala tudi pot pritiskom vstopa v EU.

Iz povedanega lahko sklenem, da je zaradi pojavljanja vrste različic pogodbe o leasingu, le-ta zaenkrat še precej oddaljena od procesa »nominatnosti«. V delu predstavljena analiza pogodbe o leasingu, podkrepljena z teoretičnimi znanji in izkušnjami ter obravnavana problematika povezana z njeno pravno vsebino, so mojo hipotezo potrdili. Le boljše poznavanje pogodbe o leasingu, njenih vrst in možnosti, ki jih tovrstni posli nudijo, ter podpora in pomoč vsebinsko enotne pravne teorije in prakse, bodo pogodbo o leasingu še bolj utrdile v našem gospodarstvu in pravnem sistemu.

LITERATURA

1. Abraham, M. G. in Giddy, I. H. (1983): International Finance Handbook. New York: John Wiley and Sons.
2. (1984) Analysis of Equipment Leasing Contracts, United Nations Centre of Transnational Corporations, New York.
3. Amembal, P. Sudhir in Halladay, D. Shawn (1995): Equipment Leasing. Salt Lake City, Utah, ZDA: Publishers Press.
4. Berden, Andrej (1977): Pravni problemi pogodbe o leasingu. Maribor: Višja pravna šola.
5. Berden, Andrej (1977a): Pogodba o leasingu: pojem, definicija in pravna narava. Pravniki 32 (7-9): 229-242.
6. Berden, Andrej (1978): Pogodba o leasingu. Ljubljana: Univerzum.
7. Blagojević, B. (1947): Građanskopravni obligacioni ugovori. Beograd: Izdavačka sekcija Akcionog odbora studenata Beogradskog univerziteta.
8. Blagojević, dr. Stevan (1973): Lizing kao savremeni metodi investicionog finansiranja. Finansije 73 (5-6): 221-233.

9. Bogdanovič, Nevenka (1998): Leasing in približevanje Evropski Uniji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Bogomolec, Robert (1996): Računovodski vidiki spremljanja leasing poslov. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Breclj, Tina (1997): Pogodba o leasingu. Ljubljana: Pravna fakulteta.
12. Brigham, Eugene F. in Weston, Fred J. (1981): Managerial Finance. Hinsdale, Illinois: The Dryden Press.
13. Canaris, C. W. (1990): Interessenlage, Grundprinzipien und Rechtsnatur des Finanzierungsleasing. Archiv für die Zivilistische Praxis 1990 (3-4): 455-456.
14. Car, Ivona (1997): Lizing kot način financiranja z analizo stroškov, ter pravnim vidikom. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Cigoj, dr. Stojan (1972): Kontrakti in reparacije. Ljubljana: Pravna fakulteta
16. Cigoj, dr. Stojan (1982): Veliki komentar zakona o obligacijskih razmerjih. Prvi zvezek. Uradni list, Ljubljana.
17. Clark, Tom (1985): Leasing Finance. London: Euromoney Publications PLC.
18. Clark, Tom (1990): Leasing Finance. London:Euromoney Publications PLC.
19. Ebenroth, C. T. (1985): Das recht der Leistungsstörungen beim Leasing. Juristische Schulung 1985 (6): 425.
20. Egger, Anton in Krejci, Heinz (1987): Das Leasinggeschäft: Zivil-, Bilanz- und Steuerrecht, Betriebswirtschaft und Praxis Wien:Orac.
21. Emmerich, Volker (1990): Grundprobleme des Leasings. Juristische Schulung (Jus). München: Beck.
22. Enneceus, L. in Lehman, H, (1954): Recht der Schuldverhältnisse:14. Bearbeitung. Tübingen: J. C. B. Mohr Verlag
23. Filiplič, Jože (1973): Leasing kot nova oblika vstopa na tržišče. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Flume, Werner(1979): Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 2. Band, das Rechtsgeschäfts. Berlin: Springer Verlag, Heidelberg, New York.
25. Friedänder, Gaston (1964): Leitfadens für das Leasing – Geschäft. Stuttgart: Forkel – Verlag.
26. Gent, David in Grant, Richard (1992): Asset Finance and Leasing handbook. New York: Woodhead-Faulkner.

27. Gerbec, Franci in Košir, Borut (1999): Pogodbe o leasingu: vzorčne pogodbe in komentar. Ljubljana: Gospodarski vestnik
28. Gmuer, Charles J. (1981): Leasing, Trade Financing. London: Euromoney Publications PLC.
29. Grilc, dr. Peter (1994): Pravna narava pogodbe o leasingu. V Zbornik znanstvenih razprav 67-90. Ljubljana: Pravna fakulteta univerze Edvarda Kardelja.
30. Grilc, Peter (1996): Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava. Ljubljana:Gospodarski vestnik.
31. Habjan, Bogdan (1991): Praktična uporaba leasinga. Gospodarski vestnik 3 (49): 62-64.
32. Hrastelj, Tone (1995): Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
33. Klimke, M. (1988): Schadenberechnung beim Leasing vertrag. Neue Juristische Worchenschrift 1988 (30): 1830.
34. Kocbek, dr. Marijan, Grilc dr. Peter, Kranjc dr. Vesna, Mramor dr. Dušan, Koletnik dr. Franc in Odar Marjan (1997): Pravni, ekonomsko-finančni, računovodski in prometnodavčni vidiki finančnega leasinga. Podjetje in delo: revija za gospodarsko, delovno in socialno pravo 23 (5): 569-602.
35. Kocbek, dr. Marijan, Odar Marjan in Prelič Saša (1998): Leasing opreme:posamezni davčno-ter stečajnopravni vidiki. Podjetje in delo: revija za gospodarsko, delovno in socialno pravno 24 (8): 1428-1437.
36. Kranjc, dr. Vesna (1997): Opredelitev in mednarodna ureditev leasinga. V Mirko Ilešič in Saša Prelič (ur.), 5. posvetovanje Aktualna pravna vprašanja gospodarskih poslov Rogaška slatina, 22. do 24. maj 1997: 77-86. Maribor: Inštitut za gospodarsko pravo.
37. Koch, dr. Peter in Haag, Joachim (1967): Leasing in juristischer und wirtschaftlicher Sicht. Oesterreichische Juristischen Zeitungen 1967 (19): 508.
38. Kovač, dr. Karlo (1974): Ugovor o leasingu-suvremeni vir finansiranja u privredi. Privreda i pravo 2 (74): 19-27.
39. Kronke, H. (1990): Finanzierungs-lesing in rechtsvergleichender Sicht. Archiv für die zivilistische Praxis 1990 (3-4): 387-388.
40. Larenz (1968, 1981, 1987): Lehrbuch des Schuldrecht: Besonderer und Allgemeiner Teil. Beck'sche Verlag: München.

41. Lipold, Jaka (2002): Pogodba o leasingu. Ljubljana: Pravna fakulteta.
42. Lüssi, dr. Paul (1966): das Leasing-Geschäft. Zürich: Organisator.
43. Marušić, dr. Sofija (1990): Ugovor o financijskom leasingu u pravu Sjedinjenih Američkih država. V Zornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 15-29. Split: Pravna fakulteta.
44. Medicus, D. (1985): Schuldrecht – Besonderer Teil, 2. Aufl.. München: Beck.
45. Mera, B. (1966): Le leasing en France, Son développement, ses problèmes, ses perspectives. Rev. trim. dr. comm. 66(1):50.
46. Milošević, Dragan (1974): Konceptija leasinga. Poslovna Politika. 74(6): 40-41.
47. Parleani, G.(1973): Le contract de lease – back. Rev. trim.dr. comm. 1973(4): 700.
48. Perović, S. (1986): Obligaciono pravo. Beograd:Službeni list SFRJ.
49. Prelesnik, Andraž (1997): Najpomembnejše pogodbene klavzule pri leasinški pogodbi v praksi. Podjetje in delo. Revija za gospodarsko, delovno in socialno pravo. 23 (5): 614-627.
50. Prelič, Saša (1997): Nekateri učinki stečajnega postopka na pogodbo o leasingu. Podjetje in delo: revija za gospodarsko, delovno in socialno pravo 23 (5): 603-613.
51. Prelič, Saša (1997a): Leasing in stečajna problematika. V Mirko Ilešič in Saša Prelič (ur.), 5. posvetovanje Aktualna pravna vprašanja gospodarskih poslov Rogaška slatina, 22. do 24. maj 1997: 145-154. Maribor: Inštitut za gospodarsko pravo.
52. Rosenberg, dr. Ljudevit (1971): Pravni problemi leasinga. Opatija: Savetovanje ZIT.
53. Rosenberg, dr. Ljudevit (1974): Ugovor o leasingu. Zagreb: Ugovori avtonomnog privrednog prava.
54. Roth, H. (1990): Zur gerichtlichen Inhaltskontrolle von Fin.-leas. Verträgen. Archiv für die zivilistische Praxis 1990 (3-4): 295.
55. Salobir, Dalibor (1994): Operacionalizacija slovenskih računovodskih standardov in leasing. Gospodarski vestnik: slovenski poslovni tednik 43 (9): 71-73.
56. Simić, Pavle (1989): Leasing: ugovor o leasingu u inozemnom, međunarodnom i našem trgovačkom privrednom pravu: pojam, ekonomski i pravni aspekti, razvoj u svijetu i u našoj zemlji. Zagreb: Informator.
57. Soper, Derek R., Munro Robert M. with Cameron, Ewen (1992): The Leasing Handbook. Belkshire: McGraw-Hill Book Company Europe.

58. Spasić, Ivanka (1988): Vrste i osobenosti ugovora o leasingu. Pravni život 1988 (3): 432.
59. Stanojev, dr. Svetislav (1972): Leasing v državah tržnega gospodarstva. Organizacija in kadri 72 (9-10): 751-761.
60. Stepan, Valter (2000): Analiza leasinga v Sloveniji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
61. Van Horne, James C. (1981): Financial Management and Policy. New Delhi: Prentice- Hall of India Private Limited.
62. Vilus, dr. Jelena (1971): Pravni problemi »leasing-a« u usporednom pravu. Opatija: Savetovanje ZIT.
63. Von Westphalen, Graf Friedrich (1987,1984): Der Leasingvertrag. Köln: Otto Schmidt.
64. Von Westphalen, Graf Friedrich (1997): Heidelberg Musterverträge. Heiderberg: Verlag Recht und Wirtschaft GmbH.
65. Zidanič, Bojan (1994): Pogodba o leasingu opreme. Ljubljana: Gospodarski vestnik 49 (1994): 91-94.
66. Weber, Marx (1990): Leasing Verträge, Musterverträge. WRS Verlag Wirtschaft, Recht und Steuern.

VIRI

1. Barovick, Richard (2003): Export Leasing: great potential for growth. Dostopno preko http://www.worldtrademag.com/CDA/ArticleInformation/features/BNP__Features__Item/0,3483,98961,00.html, 21. 6. 2003.
2. Delta leasing (2001): History of Leasing. Dostopno preko <http://www.leasing.ru/eng/leasing/history.asp>, 20.1.2001.
3. Cigoj, dr. Stojan(1976): Obligacije, Uradni list SRS. Ljubljana.
4. Flume (1979): Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 2. Band, das Rechtsgeschäfts. Berlin, Heidelberg, New York.
5. Golob, Zmago (2001): Lizing dopolnjuje kreditno ponudbo. Dostopno preko http://www.vecer.si/vecer2002/Preslikava/BOB/vecer2001/Ponedeljkove_priloge/XA_clanekXasp-PON-CLANEK-001/ID014270KK01.htm, 9.5.2003.

6. Ladava, Primož (2001): Največ pridobimo z operativnim leasingom. Objavljeno 20. 5. 2001 v časopisu Finance, priloga Leasing in dostopno preko <http://www.finance-on.net/show.php?id=5801>, 2. 6. 2003.
7. Leaseurope (2002): Leasing activity in Europe: key facts and figures. Dostopno preko http://www.leaseurope.org/pages/Download/EuropeanLeasingMarket_KeyFigures.pdf, 9. 5. 2003.
8. Kužet, Zora (2001): Strah pred "neznanim" lizingom. Dostopno preko http://www.vecer.si/vecer2002/Preslikava/BOB/vecer2001/Ponedeljkove_priloge/XA_clanekXasp-PON-CLANEK-001/ID012730KK01.Htm, 9. 5. 2003.
9. Mitchell, Donna (2002): Retail Slowdown hits Net Leasing. Dostopno preko <http://www.icsc.org/srch/sct/sct1102/page1a.html>, 21. 6. 2003.
10. Oxford Capital Group LLC (2002): History of Leasing. Dostopno preko <http://www.oxfordleasing.com/historyofleasing.htm>, 20.1.2003.
11. Penko Natlačen, Metka (2001): Pogodba o leasingu. Dostopno preko <http://www.gzs.si/sloexport/default.asp?MenuID=317&Menu=Pogodba20%o20%leasingu20%>, 9.1.2003.
12. (1999, 1997) Slovenski računovodski standardi (SRS). Slovenski inštitut za revizijo, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije. Ljubljana.
13. (1999) Stališča in pojasnila slovenskega inštituta. Stališče 1- Finančni najem. Slovenski inštitut za revizijo, objavljeno v SRS, 1999. Stališče je sprejel slovenski inštitut za revizijo na seji 4.7.1994. Ljubljana.
14. (1994) Statut Združenja leasing podjetij Slovenije, 13. 12. 1994.
- Šinkovec, dr. Janez in Tratar, mag. Boštjan (2001): Obligacijski zakonik (OZ). Lesce:Oziris.
15. (leto internet strani) UNIDROIT CONVENTION on International Financial Leasing (Ottawa 28. 5. 1988). Dostopno preko: <http://www.UNIDROIT.org/English/Conventions/c-leas.htm>, 10. 2. 2003.
16. (1999) Zakon o bančništvu, Uradni list RS, št. 7/99. Ljubljana.
17. (1978) Zakon o obligacijskih razmerjih. Uradni list SFRJ, št. 29/78.
18. (1997) Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji s komentarjem. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
19. (1994, 1995) Zakon o sodiščih, Uradni list RS, št. 19/1994, 45/1995. Ljubljana.

