

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
GRĀMATVEDĪBAS INSTITŪTS

**SIA „UNILĪZINGS” SAIMNIECISKĀS DARBĪBAS
NOVĒRTĒJUMS**

DIPLOMDARBS

Autors: **Līga Zilvere**

Stud.apl.EkGr020284

Darba vadītājs: Dr.oec. Ojārs Danovskis

RĪGA 2007

ANOTĀCIJA UN ATSLĒGVĀRDI

Darba tēmas „SIA „Unilīzings” saimnieciskās darbības novērtējums” izvēle saistīta ar līzinga kā alternatīva finanšu instrumenta nozīmīgumu apstākļos, kad aktīvi attīstās uzņēmējdarbība un ražošana. Kā arī ar faktu, ka šogad Finanšu ministrijas plānotais inflācijas apkarošanas plāns, var radikāli ietekmēt visu finanšu tirgus attīstību, tai skaitā līzinga kompānijas. Pateicoties līzinga finansēšanas iespējām Latvijas uzņēmējiem paveras iespējas atjaunot un modernizēt uzņēmumu tehnoloģisko nodrošinājumu progresīvākas, pieprasītākas un Eiropas kvalitātes standartiem atbilstošas produkcijas ražošanai.

Diplomdarba mērķis ir izpētīt SIA „Unilīzings” saimniecisko darbību, tā atrašanās vietu līzinga tirgū, apzināt nozares attīstības tendences, kā arī kopīgo un atšķirīgo starp tirgus līderiem, kā rezultātā atklāt, kas uzņēmumam veicams, lai iekarotu un nostiprinātu ieņemamo tirgus daļu un dot spriedumu par līzinga tirgus attīstības perspektīvām nākotnē.

Autors darbā novērtēja SIA „Unilīzings” saimniecisko darbību, tā atrašanās vietu Latvijas līzinga tirgū, kā arī kopējās līzinga tirgus attīstības tendences.

Īpaša uzmanība pievērsta jauna pakalpojuma ieviešanai Unilīzingā (finanšu līzings lietotu automašīnu iegādei bez PVN fiziskām personām), kas uzņēmumam nodrošinātu lielāku tirgus daļu. Darbā apskatīti riski, kas ir saistīti ar pakalpojuma ieviešanu, pasākumi, kas veicami, lai pakalpojuma ieviešana būtu veiksmīga.

Darbā izmantoti Latvijas Republikas likumi, Ministru Kabineta noteikumi, Latvijas autoru – ekonomistu analītiskās un aprakstošās publikācijas, kā arī Centrālās Statistikas Pārvaldes un Latvijas Līzinga Devēju asociācijas statistikas dati.

Atslēgvārdi- Unilīzings- stabils līzinga tirgus dalībnieks.

ANNOTATION

Article choice of diploma paper theme “Ltd Unilizings analysis of economic action” is selected because of significance of leasing as alternative financial instrument in circumstances in dynamic production and business development. Considering fact the planned inflationary reduction plan by Ministry of Finance can radically affect development of all financial markets, inter alia leasing companies. Leasing financing opens opportunities to Latvian businessmen to renew and modernize companies’ technological equipment for output appropriate to European quality standards.

The goal of diploma paper is to analyze the Ltd Unilizings economic action, company’s role in leasing market, study tendency of development, as well as common and different among leaders of market. In a result to conclude the actions company has to take to gain and maintain the market share. As well as understand development perspective of market in future.

Author in paper assess Ltd Unilizings financial actions, the role in Latvian leasing market, as well as common development tendencies of leasing market.

Particular attention is paid to enforcement of new services in Ltd Unilizings (such as financial leasing for used cars purchase without VAT for physical persons), which provides for company greater share of market. In paper author considering risks which are connected with new service implementation, as well as tools that are used to provide successful service enforcement.

In diploma paper author use Acts of Republic of Latvia, Regulations issued by the Cabinet of Ministers, analytical and descriptive publications of Latvian authors, as well as data from Central Bureau of Statistics of Latvia and Latvian Lessor association statistical data.

SATURS

Ievads.....	5
1. Uzņēmuma raksturojums.....	8
1.1. Uzņēmuma vēsture.....	8
1.2. Personāla analīze.....	10
1.3. Uzņēmuma iekšējā vide.....	13
1.4. Uzņēmuma ārējā vide.....	16
1.5. Portfeļa analīze.....	21
2. Līzinga tirgus raksturojums.....	33
2.1. Līzinga tirgus novērtējums.....	33
2.2. Līzinga portfeļa analīze.....	40
2.3. Tirgus „līdera” raksturojums.....	47
3. Problēmas, risinājums un attīstības perspektīvas.....	51
3.1. Īpašā PVN piemērošanas kārtība saskaņā ar MK noteikumiem Nr. 292.....	51
3.2. „Finanšu līzings lietotu automašīnu iegādei bez PVN fiziskām personām” ieviešana Unilīzingā.....	56
3.3. Inflācijas samazināšanas plāna ietekme uz līzinga tirgu.....	59
3.4. Līzinga tirgus attīstības perspektīvas.....	63
Secinājumi.....	69
Izmantotā literatūra un avoti.....	75
Pielikumi.....	76
1. pielikums. SIA „Unilīzings” portfeļa sastāvs uz 2006. gada 31. decembri.....	76
2. pielikums. Latvijas Līzinga kompāniju saraksts uz 2006. gada augustu.....	78
3. pielikums. Jaunie pirkumi pēc aktīva veida 2006. gada divpadsmit mēnešos LLDA biedru līzinga portfeļos.....	79
4. pielikums. LLDA biedru līzinga portfeļa sadalījums pēc aktīvu veidiem.....	79
5. pielikums. CSDD pirmoreiz reģistrēto vieglo transportlīdzekļu skaits 2007. gada trijos mēnešos.....	80

IEVADS

Latvijā kopš neatkarības atjaunošanas 1991. gada konsekventi tiek īstenota pāreja no plānveida uz tirgus ekonomikas modeli, veidojot Rietumu tipa tirgus saimniecību ar liberālu uz konkurences principiem un privātīpašumu balstītu ekonomiku, un atvērtu ārējās tirdzniecības politiku.

Valstī veiktās reformas un integrācija ES ir pozitīvi ietekmējušas ekonomisko attīstību. Latvijā ir vērojami vieni no augstākajiem izaugsmes tempiem Eiropas Savienībā. Laika periodā no 2001. gada līdz 2005. gadam vidējais IKP pieauguma temps gadā bija 8.1%, 2005.gadā-10.2 %, bet 2006.gadā IKP ieauga par 11,9%. [19]

Straujais IKP pieaugums mazina mūsu valsts atpalicību no vecajām Eiropas Savienības valstīm. IKP pieaugumu 2006. gadā visbūtiskāk ietekmēja divu nozaru- tirdzniecības un komercpakalpojumu izaugsme. Tāpat kā 2005. gadā, arī 2006. gadā straujo izaugsmi lielā mērā nodrošina augošais iekšējais pieprasījums, palielinās privātā patēriņa apjoms. Privātā patēriņa pieaugumu ietekmē ne tikai strādājošo algu pieaugums, bet arī kreditēšanās palielinājums.

Makroekonomiskā stabilitāte labvēlīgi ietekmējusi kredītu tirgus attīstību Latvijā, tajā skaitā līzinga darījumu straujos pieauguma tempus. Līzings ir sevišķs kredīta veids, kurš dod iespēju uzņēmumiem, kā arī privātpersonām, iegādāties kustamo un nekustamo īpašumu, piemēram, uzņēmējiem ir iespēja investēt savos uzņēmumos, neizņemot no apgrozības lielas naudas līdzekļu summas.

Līzinga pakalpojumi Latvijā tiek piedāvāti vairāk kā 10 gadus. Šajā laika posmā līzinga pakalpojumi ir ievērojami mainījušies un attīstījušies, kā rezultātā kļuvuši daudz pieejamāki plašākam uzņēmumu un iedzīvotāju lokam.

Apstākļos, kad Latvija progresē, pastāv problēmas, kā aktīvāk sekmēt uzņēmējdarbību un ražošanas attīstību, uzņēmumiem ir nepieciešams salīdzinoši lieli finansu ieguldījumu ražošanas modernizācijai un paplašināšanai. Ilgtermiņa ieguldījumu finansēšanai, galvenokārt pamatlīdzekļu finansēšanai, pašlaik finanšu tirgū ir divas alternatīvas – kredīts un līzings. Līzinga pakalpojumu pieauguma tempi (balstoties uz Latvijas Līzinga devēju asociācijas statistiskajiem datiem līzinga portfeļa pieaugums 2006. gadā, salīdzinājumā ar 2005. gadu- pieaudzis par 79,7%,sasniedzot 1 097 489 527 LVL [22]) autoram liek secināt, ka šie pakalpojumi jau ir kļuvuši par ikdienas nepieciešamību. Pateicoties līzinga finansēšanas iespējām, tiek atrisināta viena no Latvijas tautsaimniecības nozaru uzņēmēju pamatproblēmām – atjaunot un modernizēt uzņēmumu tehnisko nodrošinājumu progresīvākas, kvalitatīvākas un pieprasītākas produkcijas ražošanai.

Ar līzinga pakalpojumu sniegšanu Latvijā nodarbojas kā komercbankas tā arī neatkarīgas līzinga kompānijas. Lai veiktu sekmīgu kreditēšanu ir nepieciešama pārdomāta resursu izsniegšanas un pārraudzības darba organizācija – risku izvērtēšana un vadība.

Vērojot attīstīto valstu iedzīvotāju „dzīves stilu”, paradumus un dzīvesveidu, autors secina, ka lielākai daļai no viņiem ir vai nu ilgtermiņa vai īstermiņa kredītu un līzinga saistības. Tas ir rādītājs, kas norāda uz valsts labklājību, jo šis valsts iedzīvotājs apzinās savu nākotni un jūtas drošs par to, ka spēs pildīt savas kredītsaistības. Latvijā tikai pēdējo gadu laikā cilvēki sāk izjust šo finansiālo stabilitāti un tās potenciālu, balstoties uz citu valstu pieredzi autors uzskata, ka līzinga potenciāls Latvijā vēl nav „izsmelts”, ir nākotnes attīstības iespējas, līdz ar vispārējo valsts ekonomisko izaugsmi.

Protams, augot pieprasījumam pēc šāda veida finanšu pakalpojumiem, aug arī piedāvājums, tiek dibinātas jaunas finanšu kompānijas. Pēdējos gados līzinga tirgus ir kļuvis piesātinātāks ar jauniem konkurentiem - kā pēdējo un jaunāko šī tirgus dalībnieku var minēt „Paritātes līzingu”. Tomēr līzinga tirgus galvenie līderi stabili saglabā savas pozīcijas jau vairākus gadu. Latvijas Līzinga devēja asociācijas apkopotie 2006. gada finansiālie rezultāti liecina, ka galvenais tirgus līderis, kas ieņem 42.97 % no visa līzinga un faktoringa tirgus daļas ir SIA „Hansa Līzings”. Ar 25.89 % stabilu otro vietu līzinga un faktoringa tirgū ieņem SIA „Unilīzings”[22].

Straujie kreditēšanas apjomu pieauguma tempi ir radījuši bažas par Latvijas ekonomikas pārkaršanu. Vēsturiski ir izveidojies, ka ekonomika attīstās cikliski – aiz kāpuma seko kritums, tad neizbēgami visi zemapziņā apzinās, ka pašreizējai izaugsmei var sekot kritums. Autorprāt, situācijā, ja finanšu tirgū notiks būtiskas negatīvas izmaiņas, kas ietekmēs darījumu attīstības tempus, lielākie zaudētāji, būs tās kompānijas, kuras ir veikušas vislielākos ieguldījumus savā attīstībā- tirgus līderi.

Šogad finanšu ministrijas plānotais inflācijas apkarošanas plāns, var radikāli ietekmēt visu finanšu tirgu, tai skaitā līzinga kompānijas, kā arī šā brīža Latvijas ekonomikas stāvokli kopumā, ko daudzi ekonomisti raksturo kā tuvu pārkaršanas brīdim. Turpretī, esošie tirgus notikumi liecina par pretējo, jo aizvadītajā gadā, kā arī šogad aktīva darbība norisinās gan patēriņa preču līzinga tirgū, gan arī biznesa tirgū. Šie fakti raksturo diplomdarba aktualitāti.

Diplomdarba mērķis ir izpētīt SIA „Unilīzings” saimniecisko darbību, tā atrašanās vietu līzinga tirgū, apzināt nozares attīstības tendences, kā arī kopīgo un atšķirīgo starp tirgus līderiem, kā rezultātā atklāt, kas uzņēmumam veicams, lai iekarotu un nostiprinātu ieņemamo tirgus daļu un dot spriedumu par līzinga tirgus attīstības perspektīvām nākotnē.

Lai sasniegtu mērķi tika izvirzīti sekojoši **uzdevumu:**

- pētīt SIA „Unilīzings” attīstību tā darbības laikā;

- analizēt patreizējo līzinga tirgus situāciju Latvijā, raksturot kopējo līzinga portfeli, veicot analīzi par līzinga objektu struktūru un portfeļa sadalījumu pa tautsaimniecības nozarēm;
- atklāt būtiskākās atšķirības starp tirgus līderiem, izvērtēt problēmas to attīstībā;
- prognozēt līzinga tirgus attīstības tendences Latvijā.

Darbā izvirzīto uzdevumu atrisināšanai attiecīgi veidota **darba struktūra**, kas sastāv no trim nodaļām. Lai novērtētu SIA „Unilīzings”, kā stabilu un augošu līzinga tirgus dalībnieku, pirmajā darba nodaļā pētīta uzņēmuma attīstības vēsture, uzņēmuma iekšējā un ārējā vide, kā arī veikta līzinga portfeļa analīze. Līzinga darījumu attīstībai un tirgus analīzei otrajā nodaļā tiek veikta vispārēja Latvijas līzinga tirgus izpēte, novērtēta SIA „Unilīzings” vieta tajā, salīdzinājumā ar tirgus līderi. Lai ieteiktu risinājumus lielākas tirgus daļas „iekarošanai” un nostabilizēšanai, kā arī novērtēt kopējo nozares attīstību nākotnē, saeimai pieņemot un izsludinot inflācijas apkarošanai paredzētos likuma grozījumus, veidota trešā nodaļa.

Lai sasniegtu diplomdarba mērķi, darbā ir izmantota statistisko datu salīdzināšana ar iepriekšējiem gadiem. Darbā izvirzīto uzdevumu risināšanai tiek izmantota LR likumdošana, 17. Starptautiskais Grāmatvedības Standarts, publikācijas periodikā, uzņēmumu nepublicētie materiāli un statistikas dati. Tēmas labākai izpratnei un uzskatāmībai, darba gaitā tika izmantoti grafiskie attēli un tabulas.

Darbā veiktā Latvijas līzinga darījumu attīstības un tirgus analīze aptver laika periodu no 2004. gada līdz 2006. gadam, jo līzings kā finansu instruments Latvijā šajos gados attīstījies visstraujāk. Darbā aplūkoti statistikas dati ir ņemti no Latvijas Līzinga Devēju asociācijas, kas atspoguļo tikai tajā apvienojušās līzinga kompāniju sniegto pakalpojumu statistiku, kā arī izmantoti dati no Centrālās Statistikas pārvaldes.

Darbā lietoti galvenokārt vispārzināmi un plaši lietoti saīsinājumi. Kā mazpazīstamos jāmin:

- LLDA- Latvijas Līzinga Devēju asociācija;
- SGS- Starptautiskie grāmatvedības standarti;
- LGA- Latvijas Garantiju aģentūra;
- CSP- Centrālā Statistikas pārvalde;
- a/m- automašīna.

1.UZŅĒMUMA RAKSTUROJUMS

1997. gada sākumā viena no lielākajām Latvijas bankām "Latvijas Unibanka" nodibināja savu meitas uzņēmumu SIA "Unilīzings". Šobrīd Unilīzings ir viena no vadošajām kompānijām Latvijas līzings tirgū. Kādu laiku Unilīzings bija stratēģiska sadarbība ar Norvēģijas līzings sabiedrību DNB Finans. Sākot ar 1999. gada vidu, kad SE Banken iegādājās lielāko daļu Unibankas akciju, Unilīzings ļoti cieši sadarbojas ar lielāko Zviedrijas līzings sabiedrību SEB Finans.

SEB grupa ir viena no vadošajām Eiropas finanšu grupām ar filiālēm Zviedrijā, Vācijā, Dānijā, un Baltijas valstīs. Grupa izvēršusi savu darbību arī citās Eiropas Ziemeļvalstīs, kā arī Lielbritānijā, Luksemburgā un Šveicē. SEB strādā aptuveni 21 tūkstotis darbinieku vairāk nekā 600 filiālēs. SEB grupas stratēģija balstīta uz trim galvenajām prioritātēm: darīt visu iespējamo, lai klients būtu apmierināts, uzlabot pakalpojumu kvalitāti, kā arī palielināt izmaksu efektivitāti. SEB grupa darbojas arī kā profesionāls padomu devējs finanšu jautājumos un uzņemas finansiālos riskus klientu vietā.

Šīs nodaļas skaitlisko datu avots ir LLDA apkopotie dati par Unilīzings portfeļa sastāvu uz 2006. gada 31.decembri -1.pielikums.

1.1. Uzņēmuma vēsture

Hronoloģiski SIA "Unilīzings" vēsturi varētu raksturot šādi:

2006. gads.

Uzņēmums sasniedzis jaunu līzings pārdošanas rekordu- gada laikā noslēgto jauni līzings darījumi par kopējo summu 190 miljoni latu, kas ir par 62 miljoniem latu vairāk nekā iepriekšējā gadā. Kopējais līzings un faktoringa portfelis pieaudzis par 55 %, gada beigās sasniedzot 305 miljonus latu, portfeļa pieaugumā lielāko īpatsvaru sastādīja līzings portfeļa pieaugums par 64%, savukārt faktoringa portfelis uz gada beigām saglabājās iepriekšējo gadu robežās- 27.8 miljons latu.

2005.gads.

Līzings portfelis pieaug par 27.70%, līzings pārdošanas apjomi sasnieguši 131,30 milj. latu, straujākais pieaugums vērojams auto līzings, kas sastādīja 44% no līzings portfeļa struktūras. Faktoringa portfelis pieaug par 168.60 %.

2004.gads

Līzinga portfelis pieaug par 18.5% (16.74 milj. latu), faktoringa portfelis pieaug par 119.9 %. SIA „Unilīzings” iegūst kopējā portfeļa gada lielāko pieaugumu starp līzinga kompānijām Latvijā.

2003.gads

Līzinga portfelis pieaug par 15% un operatīvā līzinga īpatsvars sasniedz 14%. SIA „Unilīzings” saglabā savu tirgus daļu 32% apmērā no līzinga tirgus

2002.gads

28. marts - Unilīzings iegādājas kompānijas Sampo Līzings līzinga portfeli. Darījuma aptuvenā vērtība ir 4 miljoni latu.

2001.gads

Oktobris - tiek ieviestas jaunas IT sistēmas līzinga un faktoringa darījumu apstrādei, kā arī jauna grāmatvedības programma. Rezultātā uzņēmumu var uzskatīt arī par efektīvāko līzinga kompāniju Latvijā.

Janvāris - Unilīzings kļūst par Ford Credit sadarbības partneri Latvijā.

2000.gads

17. aprīlis - Unilīzings iegādājas kompānijas Tallinn Pank Leasing Latvia līzinga portfeli. Darījuma aptuvenā vērtība ir 3 miljoni latu.

Marts - Unilīzings uzsāk sniegt faktoringa pakalpojumus.

1999.gads

1. novembris – Unilīzings maina atrašanās vietu - jaunās telpas būs Krasta ielā 105a. Tas ir ārpus pilsētas centra tuvāk auto dīleriem, kas ir izvietoti Krasta ielā. Kompānija piesaka sevi līzinga tirgū kā vienu no līderiem kurš nosaka tendences - arī citas kompānijas sāk domāt par pārcelšanos ārpus pilsētas paša centra.

9. jūnijs - Latvijas Unibanka atpērk 49% Unilīzinga akciju no DNBFinans un Unilīzings kļūst par simtprocentīgu Unibankas meitas uzņēmumu.

1998.gads

6. jūlijs - Unilīzings uzsāk darbu jaunajā birojā Vaļņu ielā 11.

5. maijs - Norvēģijas lielākā līzinga kompānija DNBFinans iegādājas 49% Unilīzinga akciju. Unilīzings iegūst jaunas zināšanas un pieredzi.

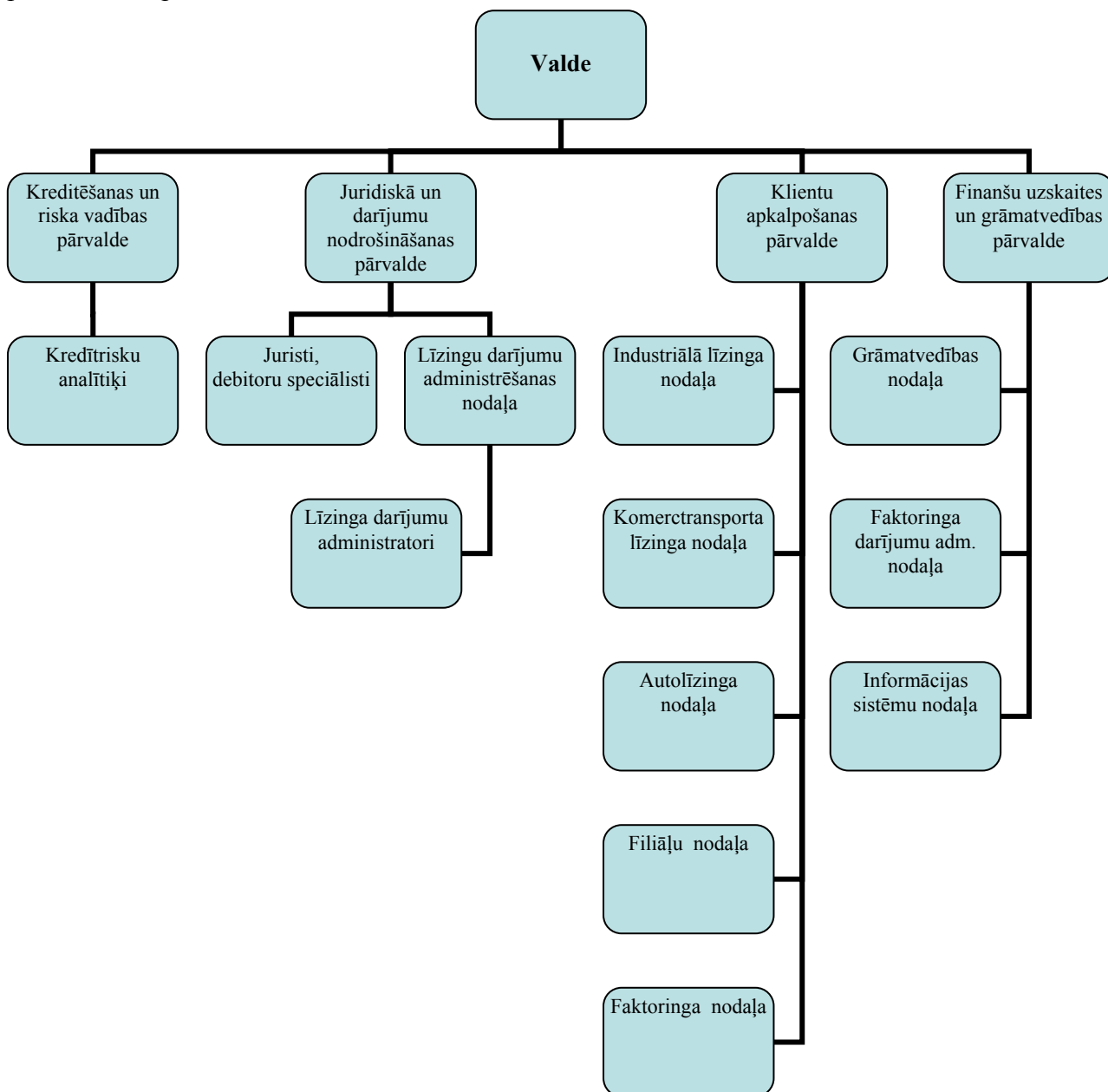
1997.gads

19. marts - tiek nodibināta kompānija Unilīzings.[23]

1.2. Personāla analīze

Uzņēmumā šogad strādā 67 darbinieki (1999.gada 1.oktobrī SIA Unilīzings tika nodarbināti 14 darbinieki, 2000.gadā – 25, 2001.gadā- 35 cilvēku, bet 2006.gada septembrī uzņēmumā nodarbināti 64 darbinieki, plānots uz 2007.gada decembri- 79 strādājošie). Darbs Unilīzingā ir dinamisks un aktīvs, tādēļ uzņēmumā strādā jauni, aktīvi un dinamiski cilvēki. Lielākai daļai no darbiniekiem ir augstākā izglītība, vai viņi ir pēdējo kursu studenti. 96% darbinieku ir latviešu tautības. Unilīzingā strādājošo vidējais vecums ir 27 gadi.

Uzņēmumā ir izveidotas vairākas struktūrvienības, katrai no tām ir savs vadītājs, kas arī pilnībā atbild par šīs struktūrvienības darbu.



1.1.att. SIA „Unilīzings” struktūra

Unilīzingā ir izveidoti trīs vadības līmeņi. Augstākās vadības līmenis ir valdes loceklis-direktors, kura funkcijas kopš 2006. gada maija pilda Ints Krasts.

Otrā līmeņa vadītāji ir pārvaldes vadītāji:

- Kredītēšanas un riska vadības pārvaldes vadītājs;
- Juridiskais direktors (viņa pakļautībā – juridiskais un darījumu nodrošināšanas pārvalde) ;
- Klientu apkalpošanas direktors (viņas pakļautībā klientu apkalpošanas pārvalde);
- Finanšu direktors (viņa pakļautībā finanšu uzskaites un grāmatvedības pārvalde).

Trešā līmeņa vadītāji ir nodaļu vadītāji:

- līzinga darījumu administrēšanas nodaļas vadītāja,
- industriālā līzinga nodaļas vadītāja,
- komerctransporta līzinga nodaļas vadītājs,
- autolīzinga nodaļas vadītāja,
- filiāļu nodaļas vadītāja,
- grāmatvedības nodaļas vadītāja,
- faktoringa darījumu administrēšanas nodaļas vadītāja,
- informācijas sistēmu nodaļas vadītājs.

Unilīzingā strādā vairākas savstarpēji saistītas darbinieku grupas. Lai nodrošinātu ātru un efektīvu darījumu attīstību, virzību, notiek vairāku, savstarpēji saistītu, nodaļu sadarbība gan elektroniskā veidā, gan tiešā saskarsmē.

Autors iepazīstina ar katras pārvaldes, nodaļas darbinieku galvenajām funkcijām Unilīzingā, tādejādi spilgtāk iezīmējot darbinieku nozīmi kopīgā mērķa sasniegšanā, uzņēmuma attīstībā.

Kredītrisku analītiķu galvenā funkcija ir izvērtēt līzinga menedžeru iesniegtos līzinga finansējuma pieteikumus, vadoties pēc klienta finansiālās informācijas u.c.

Juristu galvenā funkcija, ir sastādīt līzinga līgumus atbilstoši noteiktajām likuma un normatīvo aktu prasībām, pieņemt lēmums dažādās strīdus situācijās, izdot iekšējos rīkojumus, u.c. funkcijas.

Debitoru speciālistu galvenais uzdevums ir apzināt tos klientus, kas kavē līzinga līgumu rēķinu apmaksu vairāk par divām nedēļām, atšifrēt un administrēt saņemtās apdrošināšanas atlīdzības.

Administratoru galvenais pienākums ir pildīt kontroles funkciju Unilīzingā, pārbaudot katru noslēgto līzinga līgumu:

* noslēgšanas stadijā (vai līzings līgumi tiek noslēgti saskaņā ar uzņēmumā apstiprinātiem noteikumiem);

* veicot apmaksas kontroli pārdevējam;

* kontrolējot visas ar līgumu slēgšanu nepieciešamās dokumentācijas esamību.

Līzings un faktoringa menedžeru galvenās funkcijas ir „pārdod” visus Unilīzings līzings produktus un piedāvāt visus Unibankas grupas produktus. Menedžeri ir atbildīgi par individuālu kontaktēšanos ar klientu, informācijas ievākšanu, līzings projektu novērtēšanu, darījuma slēdziena sagatavošanu (*memo*), līgumu un ar to saistītās dokumentācijas sagatavošanu un administrēšanu. Menedžeris veic arī portfeļa kvalitātes uzraudzību (atsevišķu, liela apjoma darījumu, gadījumā sekojot līdzī klientu ikmēneša maksājumu veikšanai, nepieciešamības gadījumā sagatavojot restrukturizācijas priekšlikumus).

Uzņēmumā izveidotās Filiāļu nodaļas menedžeriem ir ļoti cieša sadarbība ar SEB Latvijas Unibankas filiālēm Latvijā, jo Unilīzings esošais un topošais klients var noslēgt, pārslēgt jeb izmainīt kādus noteikumus līzings līgumos tieši filiālē. Filiāļu nodaļā strādājošo menedžeru galvenā funkcija ir efektīvi un precīzi administrēt filiāļu darbinieku iesūtīto informāciju un ievadīt to Unilīzings uzskaites programmās.

Lai darbs uzņēmumā noritētu efektīvi un ar augtu kvalitātes pakāpi, katram līzings menedžerim ir savs asistents, kuru galvenais pienākums ir palīdzēt menedžerim dokumentu vākšanā un informācijas apkopošanā, kā arī aizstāt menedžeri viņa prombūtnes laikā.

Grāmatvežu pienākums ir, izmantojot pieeju Unilīzings norēķinu kontiem, sekot līdzī tā stāvoklim, reģistrēt klientu veiktos maksājumus, veikt apmaksu pārdevējam. Grāmatvežiem, veicot atmaksu pārdevējam, jāpārbauda attaisnojuma dokumentu atbilstība LR grāmatvedības prasībām.

Izvērtējot katras nodaļas darbinieku galvenos pienākumus, autors secina, ka ikvienam darbiniekam, veicot ikdienas pienākumus atbilstoši noteiktām prasībām, ir būtiska nozīme kopīga mērķa sasniegšanai.

Izvērtējot katru amatu un darbinieku kustību tajos autors secina, ka katrā struktūrvienībā ir savādākas izaugsmes iespējas. Kā piemēru varētu minēt grāmatvedības nodaļu, kur izaugsmes iespējas ir pavisam nelielas. Ar laiku vienīgi var palielināties atbildības pakāpe. Pastāv teorētiska iespēja paaugstināties līdz galvenā grāmatveža amatam, bet tās ir neliela. Autorprāt, situācijā, kad darbinieks apzinās, ka viņam nav izaugsmes iespējas attiecīgā uzņēmumā, nenotiek pilnīga atdeve no darbinieka puses, jo ikviena darbinieka mērķis ir virzīties pa karjeras kāpnēm, tādejādi pierādot savas spējas un prasmes kopīga mērķa sasniegšanā. Lai darbinieku „atdeve” veiktajam uzdevumam būtu pilnīgāka, autors

uzņēmumam ieteiktu paplašināt karjeras iespējas uzņēmumā, radot iespēju darbiniekiem rotēt pa uzņēmuma nodaļām, piemēram, grāmatvedim, kas pilnībā apguvis savu profesiju un nesaredz vairs tajā izaugsmes iespējas, izmēģināt spēkus menedžera asistenta vietā, autorprāt, tādejādi veidotos veiksmīgāka sadarbība nodaļu starpā, būtu lielāka atdeva no darbinieku puses, kopīgā mērķa sasniegšanai.

Faktoringa nodaļā atšķirībā no „*backoffisa*” ir nedaudz lielākas karjeras iespējas. Tur darbu parasti uzsāk kā faktoringa darījumu administrators, kas nodarbojas ar faktoringa darījumu dokumentu apstrādi. Administratora darbs palīdz iepazīt faktoringa tehnisko pusi, tādejādi ar laiku ir iespējams kļūt par faktoringa menedžeri. Tātad faktoringa nodaļā ir lielākas karjeras izaugsmes iespējas, jo ikviens faktoringa darījuma administrators, pēc veiksmīgas savu pienākumu apguve, var kļūt par faktoringa menedžeri.

Līzinga darījumu nodaļā karjeras iespējas ir līdzīgas kā faktoringa nodaļā. Vienīgā atšķirība – līzinga darījumu menedžeriem ir asistenti. Līzinga darījumu nodaļā karjeras izaugsme- darbinieks, kas apguvis līzinga administratora pienākumus var kļūt par menedžera asistentu, kas pēc noteikta gadu skaita, kas nepieciešams pieredzes uzkrāšanai un uzdotā plāna izpildei, kļūst par menedžeri un pats var vadīt savus darījumus.

Autorprāt, šāda darbinieku iekšējā rotācija, kad darbiniekiem ir iespēja no zemākā amata pakāpeniski virzīties uz augstāku, ir daudz veiksmīgāka uzņēmuma vadīšanas pazīme, jo darbinieks, kas uzņēmumā nostrādājis vairākos amatos, kas „izcīnījis” savu karjeras izaugsmi, pierādot, ka pilnībā apguvis sev uzdotos pienākumus, ir daudz vērtīgāks un zinošāks par uzņēmuma procesiem, kā jaunais darbinieks, kas uzreiz tiek augtākā un atbildīgākā amatā.

Par personālu Unilīzingā atbildīga ir SEB Latvijas Unibankas personāla pārvalde. Lai nodrošinātu augstas kvalitātes servisu, sniegtajiem pakalpojumiem, darbinieku zināšanas ik pa laikam tiek papildinātās dažādās jomās (kā, piemēram, klientu apkalpošana, tehnoloģijas attīstība u.c.). Uzņēmumā tiek rīkotas dažādas sanāksmes un semināri par finanšu tirgū notiekošiem jautājumiem, ar mērķi, lai uzņēmuma darbinieki gūtu precīzu un patiesu informāciju par finansiālo situāciju Latvijā un spētu korekti veikt savus pienākumus.

1.3.Uzņēmuma iekšējā vide

Ikvienu uzņēmuma iekšējā vide ir tie galvenie organizācijas darbības nosacījumi un faktori, kas izveidojas tās menedžmenta darbības gala iznākumā.

Organizācijas iekšējās vides faktori ir:

- mērķi (organizācijas stratēģija, kārtējie uzdevumi);

- darbinieki (viņu zināšanas, iemaņas, prasmes, uztvere);
- struktūra (darba dalīšana, funkciju sadale un izpilde);
- organizācijas kultūrvērtības;
- tehnoloģija (iekārtas izmantošana, informācijas sistēmas).

Misija- Unilīzinga misija ir būt augstas darba kvalitātes, labas apkalpošanas un uzticamības paraugs gan klientu, gan vadošo Latvijas starptautisko organizāciju vērtējumā. Unilīzinga misija ir saglabāt vadošo lomu Baltijas valstīs piedāvāto finansiālo pakalpojumu jomā, noturēt pašreizējo tirgus daļu. Būt vienam no vadošajiem finanšu pakalpojumu sniedzējiem tirgū, kas būtu atpazīstams ar darījumu ātrumu, augstu kvalitāti un profesionāliem cilvēkiem.

Saskaņā ar uzņēmuma iekšējās kārtības nolikumu un uzņēmumā izstrādātām instrukcijām, Unilīzinga darbības pamatprincipi:

- Likumība un atklātība
- Atsaucība pret klientu vajadzībām
- Savstarpēja cieņa
- Saliedēts darbs
- Iniciatīva
- Profesionālisms
- Kvalitāte

Ikviens no šiem principiem izpildās uzņēmuma ikdienas darbā. Visi uzņēmumā izstrādātie līzinga līgumi un citi attaisnojuma dokumenti (rēķini, preču pavadzīmes ar VID piešķirtajiem numuriem u.c.), ir sagatavoti saskaņā ar Latvijas Republikas likumiem un MK noteikumiem (Civillikums, Komerclikums un Likums par PVN, MK Noteikumi par pavadzīmēm ar Valsts ieņēmuma dienesta piešķirtajiem numuriem u.c.).

Ikviens klients uzņēmumā tiek apkalpots ar individuālu ieeju, tiek meklēti dažādi risinājumi viņu vajadzību apmierināšanai. Uzņēmuma darbiniekiem izveidojies ciešs kontakts ar automašīnu dīleriem, tādejādi efektīvāk tiek risināts līzinga objekta piegādes jautājums- klients izvēlēto automašīnu var saņemt pēc iespējas ātrāk.

Ikvienu uzņēmuma nodaļu un tajās strādājošie darbinieki ir savstarpēji saistīti ikdienas darbu veikšanā, kopīgā mērķa sasniegšanā. Pateicoties savstarpējai cieņai un darbinieku profesionalitātei, ikdienas darbi rit veiksmīgāk un ātrāk. Darbiniekiem sastrādājoties, veidojas komandas darbs, kurā ikviens darbinieks apzinās savu nozīmīgumu kopīgā mērķa sasniegšanā. Pateicoties veiksmīgam un profesionālam komandas darbam tiek nodrošināta kvalitāte sniegtajam pakalpojumam.

SIA Unilīzings vīzija, atbilstoši kurai uzņēmums ir darbojies iepriekšējos gados un turpina savu darbību arī tagad, ir būt uz klientiem orientētai līzings kompānijai, kas balstās uz ilgtermiņa attiecībām, kompetenci, profesionalitāti un modernām tehnoloģijām.

Stratēģiskie mērķi 2007.gadam, saskaņā ar vadības ziņojumu, ir pamatīgāk nostiprināt uzņēmuma pozīcijas tirgū- ne tikai tirgus daļas apjomos, bet arī uzņēmuma atpazīstamībā, saglabāt aizņemto tirgus daļu 24.3 % robežās (līzings nozarē- 24.36%, turpretī faktoringa nozarē- 24%), tajā pašā laikā, izmantot katru iespēju palielināt uzņēmuma tirgus daļas minētajos produktu segmentos.[24]

Darbinieku un uzņēmuma struktūras analīzi autors veicis 1.2. apakšnodaļa ar nosaukumu personāla analīze.

Organizācijas kultūrvērtības- tā, kā uzņēmums darbojas jau desmit gadus, tam ir izveidojušās savas tradīcijas un savas kultūrvērtības. Kopīgie pasākumi un dažādas apmācības programmas, dod iespēju tuvāk iepazīt kolēģus, veido saliedētāku darbinieku kolektīvu, pateicoties kam ikdienas darbi rit efektīvāk.

Tehnoloģija

SIA Unilīzings ikdienas darbība notiek pēc uzņēmuma izstrādātām instrukcijām, kā arī vadoties no attiecīgo nodaļu vai vadītāju izdotajiem rīkojumiem. Instrukcijas paredz noteiktu darbību secību, procedūras, kas katrā darbībā veicamas un kas par tām ir atbildīgs.

Pilnīgākai tehniskā procesa attēlošanai, autors īsi ieskicē veicamās procedūras situācijā, kad kāds klients ir izlēmis, ka viņš vēlas iegādāties automašīnu līzings, izmantojot Unilīzings sniegtos pakalpojumus:

1. Klients aizpilda līzings pieteikuma anketu, pievienojot pieprasītos dokumentus.
2. Unilīzings tiek izvērtēts pieteikums. Tas tiek izmantots informācijas saņemšanai par iespējamo finansēšanas lietu pirms finansēšanas piedāvāšanas klientam, kā arī, lai izveidotu kredītdokumentāciju par klientu.
3. Tiek veikta līzings klasifikācija, lai varētu kategorizēt līzings portfeļa risku. Uzņēmumā, izvērtējot darījumu, tiek izdalīti divi galvenie riska elementi – klienta kredītrisks (kas ir viņa finansiālais stāvoklis un maksāspēja) un līzings priekšmeta risks (objekta nākotnes vērtība, līzings objekta nejaušas bojāejas risks, sekundārā tirgus risks).
4. Tiek sagatavots līzings darījuma novērtējums. Tas satur informāciju par klientu – galvenajiem tā darbības veidiem, klientiem, kredītvēsturi (ja klients ir bijis SEB Latvijas Unibankas vai Unilīzings klients), klienta un līzings priekšmeta klasifikāciju, finansēšanas noteikumiem (procentu likme, valūta, komisija). Šim novērtējumam klāt tiek pievienoti arī galvenie klienta finanšu pārskati. Novērtējums, ko uzņēmuma darbinieki dēvē par *kredītmemo*, atspoguļo patieso darījuma būtību un parāda SIA Unilīzings risku.

5. Kredītmemo tiek iesniegts Unilīzinga kredītkomisijā, kas izvērtē, vai piešķirt finansējumu šim darījumam, vai to atteikt.

6. Pozitīva lēmuma rezultātā visi klienta iesniegtie dokumenti tiek iesniegti līzinga darījumu administratoram, kas pārbauda, vai visi dokumenti ir precīzi un pareizi noformēti.

7. Ja visi dokumenti ir kārtībā, tiek sagatavots un parakstīts līzinga līgums.

8. Brīdī, kad tiek veikta pirmā iemaksa, SIA Unilīzings veic samaksu līzinga objekta piegādātājam (auto dīlerim) un līzinga darījums ir sācies. Tiek izrakstīta stingrās uzskaites pavadzīme ar VID piešķirtajiem numuriem, ar kuru klients savā grāmatvedībā ieģrāmato pamatlīdzekli.

9. Klients katru mēnesi, saskaņā ar uzņēmuma izrakstītiem rēķiniem, maksā noteiktos līzinga maksājumus. Līguma darbības laikā līzinga priekšmets ir Unilīzinga īpašums, bet klients ir tā turētājs. Vajadzības gadījumā klients var saņemt pilnvaru izbraukšanai ārpus Latvijas (uz tām valstīm, kuras ir iekļautas KASKO polises apdrošinājuma zonā), pilnvaras valsts reģistrācijas numura nomainīšanai, jaunu atslēgu izgatavošanai u.c.

10. Kad klients ir samaksājis visus līzinga maksājumus, tiek sagatavots pieņemšanas – nodošanas akts, ar kuru klients CSDD automašīnu pārreģistrē uz sava vārda un turpmāk tas ir viņa īpašums.

1.4.Uzņēmuma ārējā vide

Uzņēmuma ārējo vidi veido faktori, kas tieši ietekmē organizācijas darbību un attīstību.

Tieši ietekmējošie faktori ir:

- patērētāji (pircēji);
- konkurenti;
- piegādātāji;
- valsts likumdošana;
- sabiedriskās organizācijas, prese.

Patērētāji ir kredītspējīgas fiziskās vai juridiskās personas, vai pašvaldību uzņēmumi.

Konkurenti

Uzņēmuma konkurenti ir visi nozares uzņēmumi, kas sadarbojas gan ar patēriņa, gan ar biznesa tirgiem, dažādu objektu finansēšanā. Konkurence līzinga tirgū ir agresīva, jo ir ļoti daudz dalībnieku, kas cenšas ieņemt pēc iespējas lielāku tirgus daļu.

Lielākie Unilīzinga konkurenti ir

- Hansa Līzings & faktorings
- Parex Līzings un Faktorings
- Hipolīzings

- Nordea finance
- HVB leasing
- Nord/LB līzings

Piegādātāji

SIA Unilīzings sadarbojas ar visiem lielākajiem autodīļiem, kā arī ar daudziem industriālās tehnikas tirgotājiem. Kopā ar dīļiem tiek veidotas dažādas akcijas, automašīnu pārdošanai uz izdevīgākiem noteikumiem, un citas aktivitātes, kas veicina jaunu klientu piesaisti.

Šāda aktīva un patstāvīga sadarbība uzņēmumam nodrošina jaunu klientu pieplūdumu, apgrozījuma pieaugumu, līdz ar to palīdz iekarot lielāku tirgus daļu.

1.1. tabula

Automašīnu piegādātāji, ar kuriem uzņēmums aktīvi sadarbojies 2006. gadā

Marka	Pārdevējs	Adrese	Internets
Lietotas automašīnas	A2 Autowelt		
Opel	Adam Auto	Krasta 66, Rīga, LV-1019	www.adamauto.lv
Lexus, Toyota	Amserv Motors	Krasta 3, Rīga, LV-1050	www.amserv.lv
Mazda	Aura Auto		
Seat, Suzuki	Auto Halle	Krustpils 6, Rīga, LV-1073	www.autohalle.lv
Audi	Auto Rīga	S.Eizenšteina 6, Rīga, LV-1079	www.audi.lv
Ford	Baltic Motors	Tērbatas 73, Rīga, LV-1001	www.ford.lv
Lietotas automašīnas	Baltijas Auto Centrs		
Porsche	Baltijas Sporta Auto	Stabu 47, Rīga, LV-1011	www.porsche-baltics.lv
Mercedes vieglās a/m	Domenikss	Kaļķu 2, Rīga, LV-1050	www.domenikss.lv
SAAB, KIA	E&S Auto	Dārziema 60, Rīga, LV-1073	
Renault	Euro Auto	Raudas 12, Rīga, LV-1002	
KIA	Gros Auto Grupa		
Opel	Hansa Auto	Brīvības gatve 246, Rīga, LV-1039	www.opel.lv
Škoda	Karlo Motors	Biķernieku iela 120, Rīga, LV 1079	www.skoda.lv
Peugeot	Lauva Auto Centrs	Gunāra Astras 3, Rīga, LV-1084	www.peugeot.lv

Honda	MDL Motors	Dzirnavu 140, Rīga, LV-1050	www.honda.lv
BMW	BM Auto	Dārziema 64a, Rīga, LV-1073	www.bmw.lv
Mazda	M-Motors	Dārziema 60, Rīga, LV-1073	www.m-motors.lv
Nissan	Motorcentrs	Brīvības iela 224, Rīga, LV-1039	www.motorcentrs.lv
Volkswagen	Motors Latvia	Krasta 54, Rīga, LV-1003	
Volvo, Renault	Mūsa Motors Rīga	K.Ulmaņa gatve 5, Rīga, LV-1004	
Nissan	Norde Auto	Tērbatas 83a, Rīga, LV-1001	www.nordeauto.lv
Subaru	Partner Motors	Brīvības gatve 295, Rīga, LV-1006	
Mitsubishi	Skandi Auto	Kurbada 4, Rīga, LV-1009	www.mitsubishi.lv
Hyundai	Skandi Motors	Kurbada 4, Rīga, LV-1009	www.huundai.lv
Chrysler, Jeep	TC Motors	Krasta 40, Rīga, LV-1003	www.chrysler.lv
Citroen	Veho Latvija		
Toyota, Lexus	Wess Motors	K.Ulmaņa gatve 125, Rīga, LV-2167, Latvija	www.wess.lv
Alfa Romeo, Fiat, Lancia	Auto Italia	K.Ulmaņa gatve 114/3, Rīga, LV-1029	

1.2.tabula

Industriālās tehnikas piegādātāji, ar kuriem uzņēmums aktīvi sadarbojies 2006. gadā

Marka	Pārdevējs	Adrese	Internets
BT Latvija	BT	Duntes iela 11, Rīga, LV-1050	www.bt-industries.com
Heidelberg Latvija	Heidelberg	Lāčplēša iela 75, Rīga, LV-1011	www.heidelberg.lv
JUNGHEINRI CH LIFT TRUCK	Jungheinrich	Ostas 1, Salacgrīva, Limbažu raj., LV-4033	www.jungheinrich.lv
M.T.Z. Serviss	MTZ, Belarus	Šķieneri, Stradu pag., Gulbenes raj., LV-4417	www.mtz-serviss.lv
Man Roland Finland Oy	Man Roland	Mūkusalas iela 41b, Rīga, LV-1024	www.man-roland.lv
PRO 1	Skaņas un gaismas iekārtas	Brīvības iela 104-20, Rīga, LV-1001	www.pro1.lv
R.A.S.A un Ko	Nioliktavu iekārtas	Mazā Monētu iela 3, Rīga, LV-1050	www.rasa.lv
Stoller	Ceļabūves un būvniecības	Krasta iela 42, Rīga, LV-1003	www.stokker.lv

	tehnika.		
Villa	Boss, Hyundai, Balkancar, Toyota, Detvan	Kr. Barona iela 55/16, Rīga, LV-1030	www.villa.lv
WMT Batlic	Lielformāta printeri, drukas iekārtas	A.Deglava iela 166b, Rīga, Latvija, LV-1021	www.wmt.lv
Agribalt Latvia	John Deere	P.Lejiņa iela 2, Jelgava, LV-3004	www.agribalt.lv
Alfis	Liebherr	Antenas, Bukulti, Rīga, LV-1024	www.liebherr.lv
DeLaval	DELAVAL	Mūkusalas iela 41, Rīga, LV-1004	www.delaval.com
Heidelberg Latvija	Heidelberg	Lāčplēša iela 75, Rīga, LV-1011	
Kesko Agro Latvia	Claas, Kubota, Fiat Kobelco, Hyster, Yamaha	Vienības gatve 93, Rīga, LV-1058	www.keskoagro.com
KONO	Bobcat, Daewoo, Atlas Copco, Cedima	Lubānas iela 43, Rīga, LV-1073	www.kono.lv
Machinery Latvia	Celtniecības, Ceļu būves un komunālā tehnika, Metālapstrādes darba galdi	Katlakalna iela 11c, Rīga, LV-1073	www.machinery.lv
Mono-Kravu Lifts	Caterpillar, Mitsubishi, Balkancar	Katlakalna iela 1, Rīga, LV-1073	
MTC	Timberjack, CASE, Bomag, CompAir, Loglift, PatriaVammas	Dārza iela 25, Ogre, LV-5001	www.mtc.lv
Preiss	NewHolland, Crawford	Dravnieku iela 16, Lielvārde, LV-5070	www.preiss.lv
Valmet Lat	Valmet	A.Briāna iela 18, Rīga, LV-1001	

Valtra Inc (VALTRA pārstāvniecība Latvijā)	Valtra	Rīgas iela 20-4/5, Ozolnieki, Jelgavas raj., LV 3018	www.valtra.com
Witraktors	Caterpillar	Daugavas iela 38, Mārupe, Rīgas raj., LV-2167	
Baltijas celtniecības mašīnas	Komatsu	Krustpils iela 4, Rīga, LV-1073	
ITR	Nissan	Ganību Dambis 40, Rīga	www.itr.lv
Swecon Latvia	Volvo	Granīta 13, Rīga, LV-1057	
BG	Solāriji	Biķernieku iela 17, Rīga, LV- 1039	

Tabulās 1.1.un 1.2. attēlotie dati iegūti grupējot Unilīzinga 2006.gada veiktos maksājumus pēc naudas saņēmēja (piegādātāja). Tabulā attēloti tikai tie piegādātāji, ar kuriem notikuši atkārtoti darījumi aizvadītājā gadā (ne mazāk par trim līgumiem). Tādejādi autors iegūvis precīzākus datus par tiem uzņēmumiem, kas cieši saistīti ar Unilīzinga ikdienas darbību.

Kā piegādātājus, uzņēmumus, ar kuriem sadarbojas, SIA „Unilīzings”, vēl varētu minēt:

Rimpeks – nodrošina Unilīzingu ar kancelejas precēm,

Venden – nodrošina ūdens piegādi.

Izvērtējot piegādātāju apjomu, autors secina, ka sadarbības partneru lielais apjoms ir pozitīvs rādītājs uzņēmuma saimnieciskās darbības attīstībā. Tādejādi Unilīzings nav atkarīgs no viena vienīga piegādātāja, un iespējamās nelabvēlīgās situācijas rezultātā pazaudējot kādu no piegādātājiem, neapstāsies Unilīzings darbība.

Sabiedriskās organizācijas, prese.

SIA „Unilīzings” ir Latvijas Līzinga devēju asociācijas biedrs. Šīs asociācijas mērķi ir:

- Popularizēt līzinga un faktoringa pakalpojumus Latvijas tirgū;
- Pārstāvēt LLDA biedru kopīgās intereses Latvijas finansu tirgū;
- Veikt likumdošanas, juridisko, nodokļu jautājumu, kas saistīti ar līzinga un faktoringa pakalpojumiem, sakārtošanu;
- Nodrošināt operatīvu informācijas apmaiņu starp Latvijas līzinga sabiedrībām (ne banku līzinga devējiem);
- Veikt jaunu biedru piesaistīšanu;
- Veicināt līzinga sabiedrību drošības jautājumu sakārtošanu;

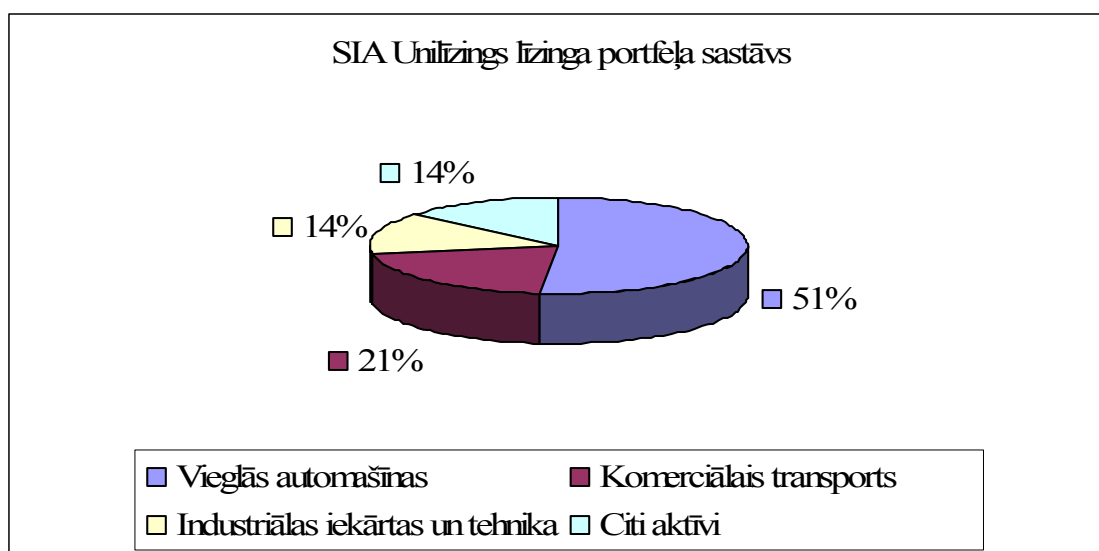
- Veicināt sadarbību ar Igaunijas un Lietuvas Līzinga asociācijām.
- Radīt starptautiskā mērogā vienādus noteikumus konkurencei starp līzinga un faktoringa devējiem. [22]

Autoram vēl jāpiemin, ka publikācijas par SIA „Unilīzings” darbību un attīstību ir sastopamas gan lielākajos Latvijas laikrakstos (Diena, Dienas Bizness u.c.), gan lielākajos Internet portālos (www.delfi.lv, www.apollo.lv u.c.).

1.5.Portfeļa analīze

Ar katru gadu līzingu kompānijas piedāvāto pakalpojumu skaits aug, bet šobrīd praksē ir iespēja izmantot finanšu līzingu vai operatīvo līzingu jeb nomu. SIA “Unilīzings” piedāvā arī dažādus papildus pakalpojumus, piemēram, pilna servisa nomu. SIA „Unilīzinga” darbības politika paredz, ka finansējamā līzinga priekšmeta vērtība nedrīkst būt zemāka par 2000 LVL.[23] Protams, ir iespējami dažādi izņēmumi, kurus ir akceptējusi uzņēmuma kredītkomiteja. Uzņēmums nefinansē sīkus objektus, kā piemēram– gludekļus, televizorus, apģērbus u.c., jo tas ir darbietilpīgs process un nenes vēlamu peļņas daļu, ko uzņēmums spēj iegūt finansējot lielākus priekšmetus, objektus. SIA „Unilīzings” uzskata, ka mazās sadzīves tehnikas finansēšana ir bankas pakalpojums, kur klients izmantojot dažādus patēriņa kredītus, aktīvās kartes un dažāda veida kredītkartes, sev nepieciešamo preci var iegādāties uz daudz izdevīgākiem un ērtākiem nosacījumiem. Mazās sadzīves tehnikas iegāde caur bankas starpniecību ir daudz ērtāk administrējama, nekā gadījumā ja tiktu slēgts līzinga līgums.

Analizējot līzinga portfeļa sastāvu (1.pielikums), autors secina, ka Unilīzingā vispopulārākais finansēšanas veids ir finanšu līzings, uz 2006. gada beigām no visa līzinga portfeļa apjoma 78 % sastādīja tieši finanšu līzings. Vispopulārākais objekts, ko uzņēmums finansē finanšu līzingā ir vieglās automašīnas. No visa līzinga portfeļa sadalījuma, pēc to aktīviem 2006. gada nogalē, vieglo automašīnu finansēšana sastāda 51% (attēls1.2.), kas ir nozīmīgs un stabils rādītājs līzinga tirgū. Autoram jāpiemin, ka citās līzinga kompānijās Latvijā ir līdzīga situācija.



1.2.att. SIA Unilīzings līzings portfeļa sastāvs uz 2006.gada beigām

Pēc autora domām, nozīmīgu ietekmi uz vieglo automašīnu finansēšanu atstāj Latvijas makroekonomisko rādītāju pieaugums, cilvēku dzīves līmeņa pieaugums.

Visspilgtāk tieši inflācijas ietekme bija novērojama 2004.gada sākumā pirms iestāšanās ES. Inflācija 2004.gadā salīdzinot ar 2003.gadu pieauga no 2.9% uz 6.2% .[19]

Līzings kompānijām tajā skaitā arī SIA Unilīzings, bija novērojams straujš līzings ņēmēju pieaugums, kuri baidījās no straujo cenu pieauguma, kas tika prognozēts ar iestāšanos ES. Taču arī šobrīd, pēc iestāšanās ES un inflācijas pieaugšanai līdz 6.8 % 2006. gadā, līzings ņēmēju skaits vieglo automašīnu jomā turpina strauji pieaugt. Kaut gan ir novērojams arī līzings objekta cenu pieaugums, kas iespējams veicina nepieciešamību pēc līzings pakalpojuma izmantošanas.

Straujo pieprasījumu pēc automašīnu finansēšanas autors skaidro ar Latvijas iedzīvotāju dzīves līmeņa pieaugumu, kā arī ar iedzīvotāju darba algu pieaugumu aizvadītajā gadā. Izvērtējot SIA „Unilīzings” esošo klientu datu bāzi, autors secina, ka fizisko personu noslēgtie un uz 2006. gada beigām aktīvie līzings līgumi sastāda 13% no līzings portfeļa, sadalot to pēc līzings ņēmēja ekonomikas sektora (klienti tiek iedalīti juridiskās un fiziskās personas, kur juridiskās personas sīkāk tiek iedalītas pēc to darbības virziena). Pieaugot iedzīvotāju dzīves līmenim pieaug arī viņu vēlme pēc komforta. Autors uzdrošinās apgalvot, ka auto ir viens no komforta nodrošinošiem elementiem. Izvērtējot SIA „Unilīzings” finansētos auto, autors secina, ka lielākā daļa no 2006. gadā finansētām mašīnām nav luksus klase, bet gan tā sauktie „tautas auto”-Ford, Volkswagen, Toyota, Hunday u.c., kas kā līzings objekts nav pārāk dārgi un ikmēneša maksājumi bieži vien pat nepārsniedz 200 EUR.

Autors, izvērtējot aizvadītā gadā nofinansētos līzings objektus, secina, ka SIA „Unilīzings” līzings portfeļa apjomu 2006. gadā palielinājusi arī luksus automašīnu

finansēšana. „Aizvadītajā gadā Latvijā pieaudzis pieprasījums pēc luksus automašīnām un ir veikti pirkumi, kuru kopējā vērtība pārsniedz pat 20 milj. LVL”[8,4]. Pārsvārā tie ir Latvijas juridisko personu pirkumi, kas iegādājušies šādas vieglās mašīnas to īpašnieku vai vadītāju vajadzībām. Aktīvi uz dārgo „rotaļlietu” iegādi ir bijuši kā Latvijas miljonāru sarakstā atrodami ļaudis, kā cilvēki, kuri šim nolūkam tērējuši vēl nemaz nenopelnītus līdzekļus.

Kā vienu no piemēriem, par luksus auto pirkumu var minēt Unilīzings darījumu ar Premium līzings, kur „Porsche 911 Carrera auto lietošanā ar Unilīzinga palīdzību ieguvusi Artūram Zantmanam piederošā SIA „Premium līzings”.” [8,5]

Kā nākamo, populārāko, finansēšanas veidu autors min komerciālo transportu, kas SIA „Unilīzings” portfelī pēc to aktīvu veida sadalījuma ieņem 21% no visa portfeļa apjoma.

Šīs pozīcijas pieaugumu autors skaidro ar atsevišķiem liela apjoma darījumiem. Komerciālais transports ir salīdzinoši dārgs, tādejādi skaitliski tiek finansētas krietni mazāk automašīnas, tiek slēgti mazāk līzinga līgumi, nekā vieglo automašīnu jomā, bet nofinansētais apjoms, mērot to latos, ir nozīmīgs portfeļa sastāvā.

Aizvadītajā gadā, salīdzinot ar 2005. gada uzņēmuma darbības rādītājiem, SIA „Unilīzings” ir piesaistījis jaunus un augošus komerciālo transporta pakalpojuma uzņēmumus, ar kuriem ir slēgti jauni līgumi par auto iegādi.

Autors šīs jomas attīstību skaidro ar tirdzniecības attīstību starp valstīm pēc iestāšanās ES. Neapšaubāmi Latvijai arī ir ģeogrāfiskās priekšrocības, kā tranzīta valstij, jo tā savieno ES dalībvalstis ar lielvalsti- Krieviju. Tādejādi arī tiek attīstīti starptautiskie kravu pārvadājumi, kur jaunu uzdevumu veikšanai ir nepieciešamas jaunas un daudzfunkcionāli aprīkotas kravas auto. Bieži vien kravu pārvadātāju uzņēmumu naudas kustības „iziešanas” un „ienākšanas” brīdis uzņēmumā nesakrīt, tad pamatlīdzekļu, kravas automašīnu, finansēšanai tiek izmantots finanšu līzings.

SIA „Unilīzings” līzinga portfeli aizvadītajā gadā strauji palielinājis industriālās iekārtas un tehnikas finansēšana, kas ieņem 14% no līzinga portfeļa. Šīs jomas attīstību autors skaidro ar ražošanas attīstību Latvijā.

Kā vienus no populārākiem industriālās iekārtas un tehnikas nofinansētiem objektiem Unilīzīngā autors min kokmateriālu apstrādes iekārtas (gateru iekārtas, zāģi u.c.), bruģakmens ražošanas, asfalta un betona ražošanas iekārtas. Šī popularitāte skaidrojama ar Latvijai nozīmīgu ražošanas jomu attīstību, kā, piemēram, ceļu būve un kokmateriālu ražošana.

SIA „Unilīzings” aizvadītajā gadā nofinansējis arī citus līzinga objektus, bez iepriekš aprakstītajiem, kā „piemēram, solārijus, motociklus, biroja iekārtas, dzelzceļa, jūras un gaisa transporta līdzekļus u.c., tomēr šo objektu finansēšanas attīstība nav tik strauji un nozīmīgi

augoša, kā autora iepriekš minētā. Tādejādi autors to attīstības novērtēšanā līzings portfeļa sastāvā nepievērš tik lielu nozīmi.

Pētot finanšu līzings popularitāti, autors secina, ka nozīmīgu lomu tā straujai attīstībai Latvijā un SIA „Unilīzings” kopējā līzings portfelī, skaidrojama ar finanšu līzings uzskaites īpatnībām.

Pēc Latvijas Līzings devēju asociācijas informācijas par finanšu līzings tiek uzskatīts darījums, kad “līzings sabiedrība klienta uzdevumā iegādājas līzings objektu - autotransportu, sadzīves tehniku, nekustamo īpašumu u.t.t. - un nodod to klienta lietošanā uz abpusēji saskaņotiem noteikumiem. Klients šo pirkumu var sākt lietot nekavējoties. Līdz ar pēdējā līzings maksājuma veikšanu objekts pāriet klienta īpašumā.”[22]

Līzings devējam saglabājas tikai līzings objekta valdījuma tiesības, kuras finanšu līzings līguma beigās var pāriet nomniekam, ja viņš pilnībā un noteiktajā termiņā izpilda savas finansiālās saistības pret līzings devēju un, ja tas ir bijis atrunāts līzings līgumā. Šīs valdījuma tiesības, kas nomas devējam saglabājas visā finanšu līzings līguma darbības periodā, sniedz tam līzings objekta atpakaļ atdošanas garantiju gadījumā, ja nomnieks (līzings saņēmējs) nav izpildījis savas saistības un finanšu līzings līgums tiek pārtraukts.

Ar 2004. gada 1. maiju, pēc Latvijas Republikas iestāšanās Eiropas Savienībā, būtiskas izmaiņas tika izdarītas LR likumā “Par pievienotās vērtības nodokli”. Grozījumi likumā attiecās arī uz līzings uzskaiti.[1]

No likuma „Par Pievienotās vērtības nodokli” tika svītrots 1. daļas 5. punkts, kas noteica, ka tikai VID reģistrētai apliekamai personai ir tiesības nodokļa deklarācijā kā priekšnodokli no budžetā maksājamās nodokļa summas atskaitīt nomas pirkuma (līzings) darījumos saņemtajos nodokļu rēķinos, kas izrakstīti nomas pirkuma (līzings) līgumā noteiktajos maksājumu termiņos, norādītās nodokļu summas par saņemtajām precēm savu ar nodokli apliekamo darījumu nodrošināšanai.

No 2004. gada 1. maija līzings ir pielīdzināts preču piegādei. Tas ir atrunāts PVN likuma 1. panta 21.punktā. No minētā likuma punkta izriet tas, ka nomas pirkuma (līzings) gadījumā jāparedz, ka līzings objekts pāriet līzings ņēmēja īpašumā, ja līzings ņēmējs ir veicis visus līzings līgumā noteiktos maksājumus.

Finanšu līzings (PVN likuma izpratnē) uzskaiti, pēc iestāšanās ES, būtiski ietekmēja augstāk minēto PVN likuma pantu izmaiņas. Ja finanšu līzings līgums tika noslēgts līdz 2004. gada 30. aprīlī, tad līzings ņēmējs no līzings devēja katru mēnesi saņem nodokļa rēķinu un PVN ieģrāmato pēc konkrētā rēķina samaksas. Bet noslēdzot finanšu līzings līgumu pēc 2004. gada 1. maijā, līzings devējam līdz 2004. gada 15. maijam (piecpadsmit dienu laikā no darījuma brīža – PVN likuma 8.panta (4) punkts) apliekamajai personai jāizsniedz nodokļa

rēķins, kur ar nodokli apliekamā vērtība ir līzinga objekta tirgus vērtība līguma slēgšanas brīdī (PVN likuma 2. panta 18. punkts). Visi finanšu līzinga līgumā noteiktie papildu maksājumi arī tiek aplikti ar PVN, izņemot kredītprocentus. Par nodokļa rēķinu ir uzskatāms tikai tāds rēķins, kurš atbilst visām likuma "Par PVN" 8. panta (5¹) punkta prasībām, ir saņemts no citas ar PVN nodokli apliekamas personas un tajā norādītais līzinga objekts tiek saņemts ar nodokli apliekamu darījumu nodrošināšanai.

Saskaņā ar autora viedokli, galvenā finanšu līzinga pievienotās vērtības nodokļa uzskaites priekšrocība ir tā, ka "vecajos" finanšu līzinga līgumos PVN nodokļa rēķini tika izrakstīti un priekšnodoklis atskaitīts pakāpeniski visu līzinga periodu, bet "jaunajos" līgumos nodokļa rēķins tiek izrakstīts vienreiz par visu līzinga objekta tirgus vērtību līgumu noslēdzot un līzingaņēmējam ir tiesības uzreiz visu nodokļa summu uzskaitīt kā priekšnodokli. Saskaņā ar PVN likumu, tiesības uz priekšnodokli ir tikai tādām līzingaņēmējām, kas līzinga objektu izmanto ar nodokli apliekamu darījumu nodrošināšanai. Līdz ar to vairums no līzingaņēmējiem, kas ir reģistrējušies kā PVN maksātāji izvēlas slēgt finanšu līzinga līgumu.

Analizējot SIA „Unilīzings” līzinga portfeļa sastāvu uz 2006. gada beigām, autors secina, ka tikai 21% no visa līzinga portfeļa, sastāda operatīvais līzings. Operatīvais līzings uzņēmumā nav populārs finansēšanas veids.

Saskaņā ar autora iegūto informāciju, operatīvo līzingu izvēlas fiziskās personas, kuras nav PVN maksātājas, kā arī lielie uzņēmumi, kuru saimnieciskā darbība saistās ar automašīnu nomu, vai transporta pakalpojumu sniegšanu, kā arī valsts iestādes.

Iegādājoties priekšmetu operatīvajā līzīngā, nomnieks (līzingaņēmējs) veic nomas maksājumus visu līzinga periodu, pretī saņemot tiesības lietot līzinga objektu. Līguma darbības laikā šis objekts uzskaitīts līzinga devēja pamatlīdzekļu sastāvā. Līdz ar to tas nepalielina nomnieka saistību īpatsvaru bilancē, tādejādi nomnieka uzņēmums kļūst daudz pievilcīgāks kreditoriem. Nomas periodam beidzoties klientam ir iespēja nomas priekšmetu izpirkt (uzreiz vai maksājot pakāpeniski), nodot to atpakaļ līzinga kompānijai vai atrast pircēju. Tā, piemēram, automašīnu līzinga kompānija var iznomāt vairākas reizes, tādēļ arī nomas maksājumi ir mazāki nekā finanšu līzinga gadījumā, jo nomnieks nenomaksā pilnu mašīnas vērtību, bet tikai tās nolietojuma daļu.

Operatīvajam līzīngam, kas Latvijā vēl nav guvis īpašu popularitāti, ir daudz priekšrocību. Galvenā ir tā, ka, beidzoties līzinga termiņam, līzingaņēmējs parasti atdod pamatlīdzekli līzinga devējam vai līzinga objekta pārdevējam pretī saņemot jaunu pamatlīdzekli uz abpusēji izdevīgiem nosacījumiem, ja iepriekšējās saistības klients ir godprātīgi pildījis. Līzingaņēmējam šajā gadījumā nevajag pašam pārdot iepriekšējo pamatlīdzekli, un viņš pretī var saņemt jaunu pamatlīdzekli, ko nav nepieciešams remontēt un

ko var uzreiz nodot eksplotācijā. Tādejādi operatīvais līzings ļauj izmantot līzina objektu tikai tik ilgi, kamēr tam ir pats produktīvākais darba laiks un pēc tā notecējuma atdod to atpakaļ līzina devējam.

Veicot Unilīzīgā noslēgto operatīvo līzina līgumu izvērtējumu, autors secina, ka bieži vien tiek slēgti atpakaļpirkuma līgumi ar piegādātāju, par summām, kas ir atlikusī vērtība nomas termiņa beigās. Šis atpakaļpirkuma līgums ir trīspusēji parakstīts līgums, kur visas puses ir informētas par nomas nosacījumiem. Šajos līgumos bieži vien nomniekam tiek atrunāts atļauto nobraukto kilometru apjoms, kurus viņš nedrīkst pārsniegt. Pārsniedzot šo atļauto nobraukumu tiek piestādīts papildus rēķins, pirms priekšmeta nodošanas iznomātājam.

Vērtējot Unilīzings operatīvā līzina portfeļa pieaugumu, salīdzinājumā ar iepriekšējiem gadiem un citu Latvijas līzina kompāniju operatīvo līzina portfeļa pieaugumu aizvadītajā gadā, autors secina, ka kopumā operatīvā līzina portfelis pērn nogalē uzņēmumā sasniedza 62.8 milj. Ls (+ 99 % gada pieaugums), kas ir iespaidīgs operatīvā līzina portfeļa kāpums.

Izanalizējot šī straujā pieauguma iemeslus uzņēmumā autors secina, ka lielākā daļa no aizvadītajā gadā nofinansētajām automašīnām operatīvajā līzīgā, saistās ar skandalozo konkursu, ko izsludināja Iekšlietu ministriju. Atklātais konkurss par IeM iestāžu vajadzībām automašīnu nomai tika atcelts, bet „...aizvadītā gada rudenī IeM realizēja slepenu konkursu auto nomai NATO samita vajadzībām.(...) Iekšlietu ministra padomnieks atzina, ka slepenajā konkursā uzvarēja divas kompānijas: SEB Unilīzings un DnB NORD Līzings. Konkursā tika iegādātas virs 750 dažādu marku automašīnas, kur operatīvā līzina pakalpojums ietver pilnīgi visus, t.sk. OCTA un KASKO apdrošināšanu, riepu maiņu, tehniskās apkopes utt., bet auto lietotājam atliek vien ieliet degvielu. Kopējā nomas maksa par auto ar specializētu aprīkojumu uz 5 gadiem ir 18.7 milj.Ls.” [10,6].

Izvērtējot SIA Unilīzings un citu līzingu kompāniju (Hansa Līzings) portfeļa statistiskos datus dinamikā, autors secina, ka kā līzina priekšmets, ko kompānijas ir finansējušas iepriekšējos gados, ir bijī arī nekustamais īpašums. Saskaņā ar uzņēmumā izdoto rīkojumu, nekustamā īpašuma finansēšana ir pārtraukta, pamatojoties uz faktu, ka nekustamā īpašuma nodošana līzīgā nav ekonomiski izdevīga. Nekustamā īpašuma finansēšana tiek atstāda bankas pakalpojumu klāstā.

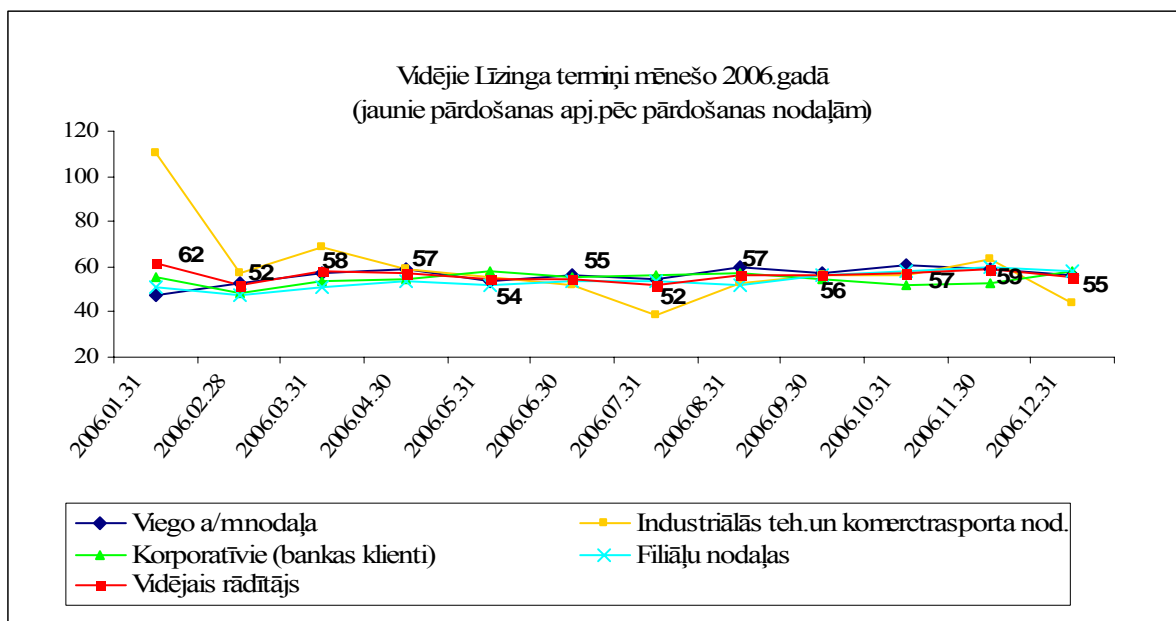
Par 44% procentiem audzis arī Unilīzings klientu skaits, 2006. gada beigās uzņēmums apkalpoja 9 730 klientus, no kuriem 4 350 jeb 45% bija privātpersonas. Gada laikā privātpersonu īpatsvars palielinājies par 18%, kas norāda uz SEB Unilīzings popularitātes pieaugumu un atzinības gūšanu tieši gala patērētāju vidū. Pēc autora domām privātpersonu skaitu, uzņēmuma kopējo klientu skaitā, nepieciešams palielināt, jo autorprāt, tas ir pārāk mazs rādītājs. Palielināšanas iespējas autors risinājis trešajā nodaļā.

Vērtējot SIA Unilīzings līzings portfeli pēc līzings ņēmēju ekonomikas sektora uz aizvadītā gada beigām 23 % no visiem aktīviem līzings līgumiem bija noslēgti ar uzņēmumiem, kas darbojas transporta, glabāšanas un sakaru nozarē. 19% no aktīviem līgumiem ir slēgti ar uzņēmumiem, kas savu darbību saistījuši ar tirdzniecību. Turpretī 14 %, no visiem aktīviem līzings darījumu partneriem, SIA Unilīzings līzings portfelī sastāda darījumi ar fiziskām personām.

SIA Unilīzings ir sniedzis savus finanšu pakalpojumus arī nerezidentiem, uzņēmumiem kas nav reģistrēti Latvijas Republikas Uzņēmuma reģistrā. No visiem noslēgtajiem, un uz gada beigām aktīvajiem, līzings līgumiem 4,30 % ir slēgti ar nerezidentiem. Lielākā uzņēmuma sadarbības partnervalsts ir Igaunija. Ar šajā valstī reģistrētiem uzņēmumiem ir slēgti virkne apjomīgu darījumu, kur viens no populārākiem līzings objektiem ir bijis naftas produktu pārvadāšanas cisternas. Saskaņā ar Igaunijā izdoto likumu „Par pievienotās vērtības nodokli” SIA Unilīzings ir reģistrējies kā Igaunijas PVN maksātājs. Jāpiebilst, ka Latvijas likums par PVN, pēc 2004. gada 1.maijā veiktajiem grozījumiem, vadoties pēc 26. panta paredz situācijas, kad ārvalstu uzņēmumiem jāreģistrējas kā Latvijas PVN maksātājiem. „Latvijas PVN likums neregulē gadījumus, kad Latvijas apliekamai personai būtu jāreģistrējas citā dalībvalstī kā PVN maksātājam, - to nosaka katras konkrētas dalībvalsts PVN likums. Bet, tā kā principi, kas tiek ieviesti Latvijas PVN likumā attiecībā uz darījumiem Kopienas teritorijā ir saskaņoti ar obligātajām 6. direktīvas (PVN direktīva) normām un tātad ir ietverti arī citu dalībvalsts PVN likumos, tas nozīmē, ka Latvijas apliekamai personai būs jāreģistrējas citā dalībvalstī par tiem pašiem darījumiem, par kuriem citu dalībvalstu personām būs jāreģistrējas kā PVN maksātājiem Latvijā.”[6,8]

Vērtējot aizvadītajā gada līzings portfeļa sadalījumu pēc termiņstruktūras, autors secina, ka uz gada beigām no visiem aktīviem līgumiem 43% ir noslēgti ar atmaksas termiņu 1- 3. gadi, ko uzskata par pozitīvu rādītāju, jo šādi līgumi ir mazāk riskanti līzings devējam. Lielāka daļa no klientiem, izvēloties līzings atmaksas periodu, izvērtē kādi būs ikmēneša maksājumi- jo garāks atmaksas periods, jo ikmēneša maksājumi ir mazāki. Izanalizējot šos noslēgtos līzings līgumus, autors secina, lielākā daļa šo līgumu paredz pirmo iemaksu, vismaz 20 % no objekta vērtības, kas savukārt samazina ikmēneša maksājumus un klients var finansiāli atļauties īsāku līzings periodu. Šādus darījumus SEB Unilīzings kredītkomiteja akceptē daudz labprātāk, jo tas liecina par klienta paša ieguldījumu un par viņa maksātspēju.

Izvērtējot 2006. gadā noslēgtos līzings līgumus, autors secina, ka vidējie līzings līgumi slēgti ar atmaksas periodu līdz 55- 57 mēneši (4-5.gadi).



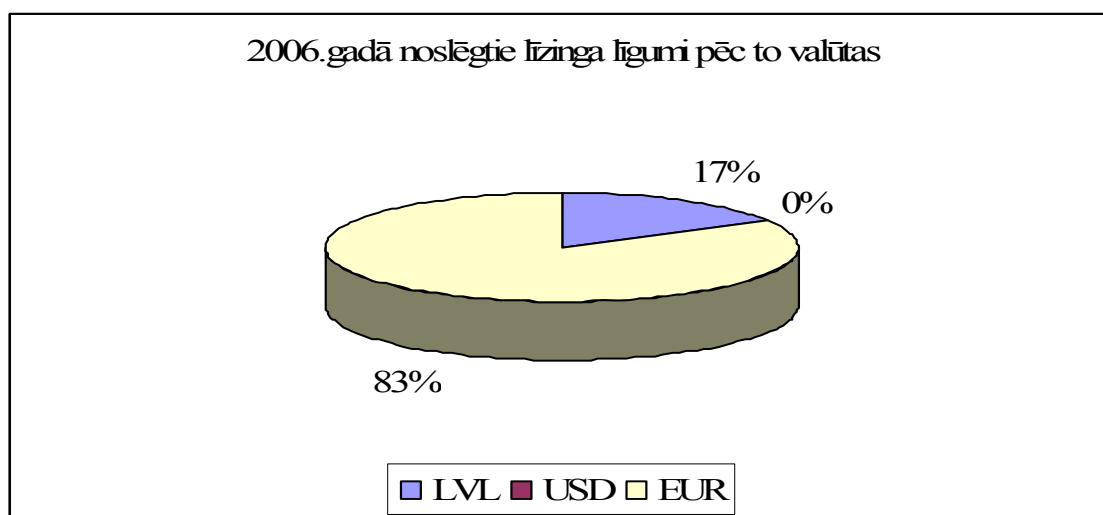
1.3.att. SIA „Unilzings” vidējie līzina termiņi 2006.gadā pēc pārdošanas nodaļām [24]

Attēlā 1.3. redzams 2006. gada noslēgto līzina līgumu atmaksas termiņus, kas ir aprēķināti kā vidējie rādītāji no atmaksas termiņa mēnešos par katru līzina objekta veidu. (Datus autors ieguvusi no uzņēmuma datu bāzes- grupējot 2006. gada noslēgtos līzina līgumus pēc to aktīvu veida- vieglās automašīnas, komerctransports, industriālā tehnika, filiāles u.c.). Saskaitot katra, konkrētajā mēnesī noslēgtā, līzina līguma atmaksas termiņus, kas izteikti mēnešos, dalot ar kopējo noslēgto līzina skaitu attiecīgajā mēnesī).

Visstraujākās izmaiņas un ilgākie atmaksas periodi ir līgumiem, kur finansēta industriālā tehnika. Autors šādas būtiskas svārstības skaidro ar atšķirīgo finansēto objektu specifiku. Industriālais līzings sevī ietver gan dārgus finansējamos objektus, kā ,piemēram, ražošanas iekārta, gan salīdzinoši lētākus, kā, piemēram, slaušanas aparātus, un līdz ar to atmaksas periodi ir dažādi un tie svārstās robežās no 110 mēnešiem līdz 40 mēnešiem.

Sarkanā līnija diagrammā parāda vidējos atmaksas termiņus uzņēmumā, izmaiņu tendences 2006.gadā noslēgtajiem līgumiem pa mēnešiem. Līgumu atmaksas termiņi svārstās robežās no 62- 52 mēneši, šo svārstību visbūtiskāk ietekmē industriālā līzina noslēgto līgumu atmaksas termiņi.

Analizējot jaunus noslēgtos līzina līgumus autors secina, ka lielākā daļa no tiem ir slēgti tieši EUR valūtā.



1.4.att. Valūtas statistika 2006.gadā [24]

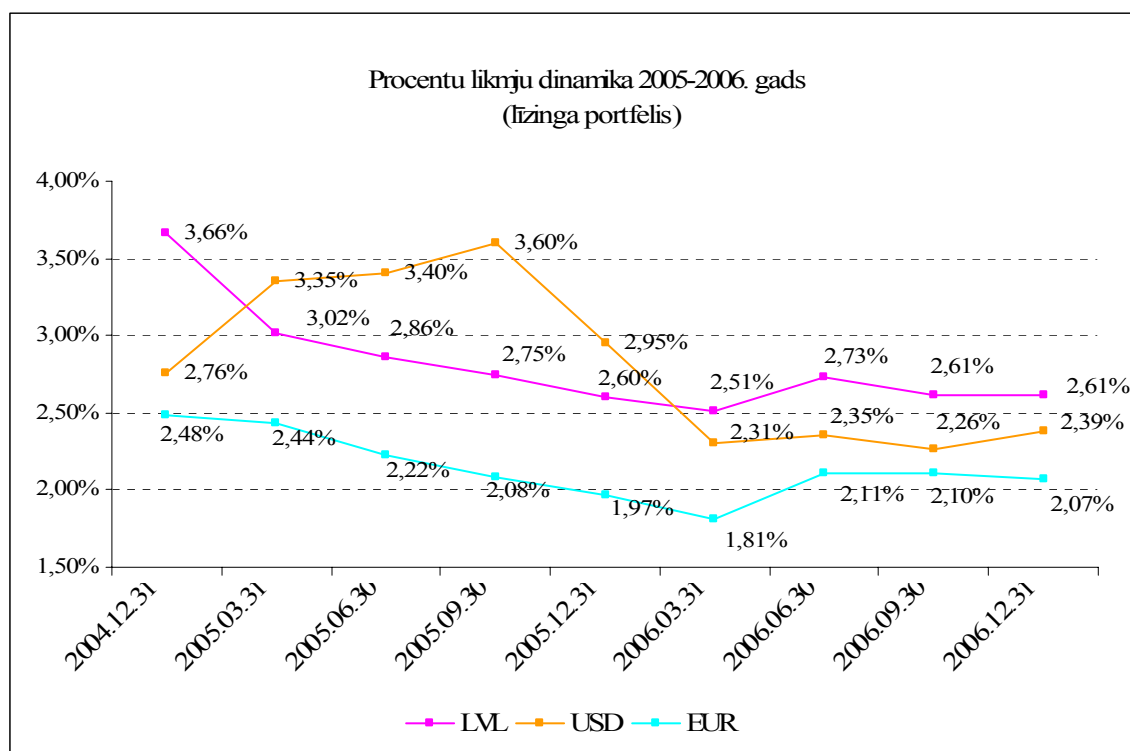
1.4. attēls (kuras datus autors ieguvis no uzņēmuma datu bāzes, atlasot 2006. gadā noslēgtos līgumus un sargrupējot tos pēc līguma valūtas) parāda, ka 83% ,no viesiem noslēgtajiem līzings līgumiem SEB Unilīzingsā 2006 gadā, ir noslēgti EUR valūtā un tikai 17% Latvijas Republikas nacionālajā naudas vienībā- LVL. Uzņēmumā aizvadītajā gadā ir noslēgti ļoti mazs līgumi USD, jo USD vairs nav tik populāra valūta Latvijas finanšu tirgū, kā tas bija vērojams deviņdesmitajos gados, kad lielākā daļa noslēgto līzings līgumi bijuši USD. Pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā EUR ir ieguvusi lielu popularitāti Latvijas finanšu tirgū, kas skaidrojams ar tirdzniecības attīstību dalībvalstu vidū.

Izvēloties aizņēmuma atmaksas valūtu, daudzi uzņēmumi un privātpersonas vadās pēc principa- kādā valūtā ir ienākumi, tādā jāatmaksā aizdevums. Izvērtējot noslēgtos līzings līgumus, autors secina, ka lielākā daļa no EUR valūtā noslēgtiem līgumiem ir slēgti ar juridiskām personām, kas liek secināt, ka daļa no viņu ienākumiem arī ir šajā valūtā. Fiziskās personas, kuru ienākumi ir LVL, izvēlas slēgt līgumus latos, tādejādi izvairoties no konvertācijas izdevumiem.

EUR valūtas popularitāti pastiprina aizņēmu procentu zemā likmi, salīdzinājumā ar LVL aizņēmumu procentu likmi. Pēc autora novērojumiem trīsmēnešu LIBOR EUR valūtā aizvadītajā gadā ir pieaudzis par aptuveni 1.3 % un uz 2006. gada beigām, vadoties pēc SEB Latvijas Unibankas indeksu apkopotās informācijas, sasniedz 3.8%.

Arī SIA „Unilīzings” savu izsniegto aizdevumu procentu likmi nofiksē uz trim mēnešiem, vadoties pēc attiecīgā mēneša 15.datuma LIBORA attiecīgā valūtā un RIGIBID LVL. Bāzes procentu likmes fiksācija notiek četrrēiz gadā- janvārī, aprīlī, jūlijā, oktobrī. Bāzes procentu ienākumus uzņēmums „nepatur” sev, bet gan samaksā SEB Latvijas Unibankai par izsniegtajiem aizdevumiem.

Uzņēmumā peļņas daļu nes pievienotā procentu likme, no kuras ienākumiem tiek segtas darbinieku algas un citi ar saimniecisko darbību saistītie izdevumi.



1.5.att. Procentu likmes dinamika 2005.-2006.gadam [24]

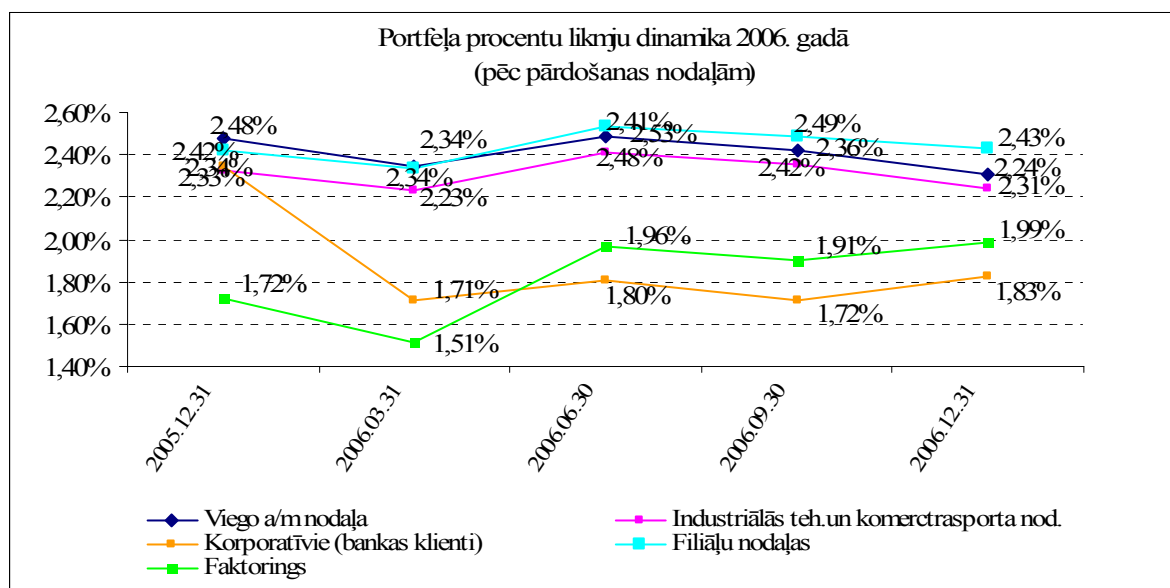
Attēls 1.5. parādītas SIA „Unilīzings” izsniegto aizdevumu pievienoto procentu likmes dinamika pa valūtas veidiem. Kā redzams diagrammā vismazāko daļu ieņēmumos nes EUR valūtas aizdevumu pievienotā procentu likme. Aizvadītajos gados tā svārstījies robežās no 2.48 % līdz 1.81%. Autors šo svārstību un zemo likmes daļu skaidro ar bāzes likmes svārstībām. Lai uzņēmums noturētu esošos klientus un pievilinātu jaunus, nepieciešamas mazākas procentu likmes, kura sastāv no bāzes daļas, kura mainās atkarībā no stāvokļa Latvijas finanšu tirgū, un Unilīzings pievienotās procentu likmes daļas, kura klientam nemainās visā līzings periodā (līgumi ar mainīgo procentu likmi). Bāzes procentu likmi uzņēmums nevar ietekmēt, jo tā ir cena par izsniegtajiem aizdevumiem Unilīzingsam, bet mainīgās daļas lielumu uzņēmuma riska analītiķi nosaka katram klientam individuāli. Šīs likmes daļas lielums atkarīgs no katra uzņēmuma darbības specifikas (līzings ņēmēja finansiālā stāvokļa, kredītvēstures), finansējamā objekta cenas un citiem faktoriem. Nosakot zemāku pievienotās likmes daļu, uzņēmums labāk spēj konkurēt tirgū, piesaistot klientus, kuri, izvēloties līzings kompāniju ar kuru sadarboties, uzmanību pievērš piedāvātai procentu likmei.

Vadoties pēc 1.5. attēla portfeļa procentu likmēm ir tendence samazināties, ko autors skaidro ar bāzes procentu likmes kāpumu. Neskatoties uz sīvo konkurenci līzings jomā, kas arī uzņēmumiem liek samazināt procentu likmes, lai aktīvi darbotos tirgū, autorprāt,

Unilīzingam jācenšas uzlabot vai vismaz nostabilizēt šo rādītāju. Zemāks pievienotās likmes kritums par 2%, autorprāt, nebūtu pieļaujams, jo netiks nodrošināts nepieciešamais peļņas lielums. Autora ieteikums uzņēmumam būtu, neskatoties uz bāzes procentu likmes pieaugumu, nesamazināt pievienoto procenta daļu, bet gan konkurēt tirgū ar atlaidēm uz komisijas maksām. Zemāku procenta likmi uzņēmums varētu piedāvāt VIP klientiem, kas ir ilggadēji sadarbības partneri un ar labu kredīvēsturi, kā arī līgumos kur finansējamā objekta cena ir ļoti augsta.

Kā jau autors iepriekš minēja, uzņēmums piedāvā klientiem divu veidu līgumus, atkarībā no procentu likmes. Klientam ir iespēja noslēgt līzinga līgumu ar mainīgo procentu likmi (bāzes daļa, kas mainās ik pa trim mēnešiem + fiksētā daļa), kā arī ar fiksēto procentu likmi, kas visā līzinga perioda laikā nemainās. Fiksētās procentu likmes daļu uzņēmums nosaka vadoties pēc SEB Latvijas Unibankas mājas labā uzrādītajām ilgtermiņa likmēm, pievienojot tai klāt resursu likmi, ko nosaka uzņēmuma analītiķi.

Līzinga līgumi, ar fiksēto procenta likmi, iepriekšējos gados nebija populāri, bet vērojot procentu likmes kāpumu, aizvien vairāk klientu, pēdējos piecos mēnešos, izvēlas slēgt līgumus ar fiksēto procenta likmi. Autors šādu tendenci skaidros ar klientu velmi nodrošināties pret pārmērīgām procentu pieaugumu.



1.6.att. *Portfeļa procentu likmju dinamika 2006. gadā pēc pārdošanas nodaļām* [24]

1.6. attēlā attēlota pievienotā procentu likme, kas nes uzņēmumam peļņu, pēc pieciem pārdošanas kanāliem. Vislielāko peļņu uzņēmumam nes filiāļu nodaļas noslēgtie līzinga līgumi, kur augstākais pievienotās procentu likmes rādītājs 2006. gadā bijis 2.41%. Tieši filiālēs noslēgtie līgumi ir ar visaugstāko procentu likmi, ko autors skaidro ar filiāļu darbinieku pārdošanas profesionalitāti. Turpretī vismazākos procentu ienākumus 2006. gadā nesuši

faktoringa un korporatīvo nodaļu noslēgtie darījumi, ko autors skaidro ar tirgus iekarošanas un nostiprināšanas taktiku.

Izvērtējot vieglo automašīnu procentu likmju dinamiku, autors uzņēmumam ieteiktu mazliet, bet nepārkāpjot 2% „sliksni”, samazināt pievienoto procentu likmi, gadījumā ja strauji augs bāzes procentu likme, tieši vieglo automašīnu finansētajiem darījumiem, pamatojoties uz lielo nofinansēto apjomu.

2. LĪZINGA TIRGUS RAKSTUROJUMS

2.1. Līzinga tirgus novērtējums

Līzinga tirgus ir viens no visstraujāk augošajiem finanšu pakalpojuma tirgiem Latvijā. Tieši līzings, kā finanšu pakalpojums, Latvijā ir ieņēmis jau ļoti nozīmīgu lomu. Šis pakalpojums ir spējis strauji palielināt savu popularitāti, kā arī, attīstoties mūsu valsts ekonomikā, attīstoties tautsaimniecībai, augot uzņēmējdarbības apjomiem gan valsts lielajās pilsētās, gan arī laukos, kur pamazām attīstās ražošana vai cita veida darbība, uzņēmēji un privātpersonas ir apjautuši līzinga izdevīgumu.

Strauji attīstoties dzīves līmenim, aug arī spēja uzņemties dažādas finansiālas saistības, kā arī aug vēlme dzīvot līdzīgu laiku, t.i. iegūt īpašumā tādas preces, kuras ražotas ar jaunākajām, modernajām tehnoloģijām. Līzinga pakalpojumu izmantošana šajā gadījumā ļauj privātpersonām iegūt praktiski tūlīt pat iekāroto preci – vai tas būtu mobilais telefons, gludeklis, dators vai jauna automašīna, savukārt, juridiskām personām jeb uzņēmējiem, piemēram, operatīvā līzinga izmantošana palīdzēs palielināt apgrozījumu, kas liecinās par uzņēmuma attīstību, bet iegādājoties izvēlēto līzinga objektu (pēc finanšu līzinga termiņa beigām) uzņēmums iegūst pamatlīdzekli, kuru palielinājums, neapšaubāmi apliecina uzņēmuma attīstību. Pēdējo trīs gadu tirgus attīstības tendences liecina par to, ka aug līzinga pakalpojumu izmantojums tieši lielākiem pirkumiem, piemēram, automašīnām, datoriem un tamlīdzīgi – tas ir novērojams patēriņa tirgū. Arī biznesa tirgū arvien vairāk uzņēmumi, kas nodarbojas ar ražošanu, apstrādi izmanto līzinga pakalpojumus, lai iegūtu īpašumā vai lietošanā kādas jaunākās tehnoloģiskās iekārtas, kas, neapšaubāmi, veicinās uzņēmuma konkurētspēju, tātad arī veiksmīgu attīstību gan vietējā, gan, iespējams, arī citvalstu tirgos.

2007.gadā Latvijas līzinga pakalpojumu tirgū darbojas daudz līzinga kompāniju. Tirgu principā var iedalīt divās daļās – kompānijas, kas orientējas vairāk uz patēriņa preču līzinga finansēšanu – piemēram, televizoru, mobilo telefonu, mēbeļu, ledusskapju, video kameru un daudzu citu līdzīgu preču finansēšanu, un kompānijas, kas vairāk orientētas uz vieglo automobiļu, komerctransporta, industriālās tehnikas, iekārtu līzinga finansēšanu, kas lielā mērā attiecināms uz biznesa tirgu. Tomēr, pie šo kompāniju klientiem lielā skaitā var pieskaitīt arī privātpersonas, kuras aizvien pieaugošā skaitā līzinga veidā iegādājas jaunas vai mazlietotas vieglās automašīnas. Pie lielākajām un zināmākajām līzinga kompānijām Latvijā, kuras vairāk orientējas uz patēriņa preču līzingu var pieskaitīt tādas, kā GE Money, Lateko līzings, Inserviss Group, Elkor līzings, bet tirgū darbojas vēl daudz mazāk zināmas kompānijas. Savukārt, pie kompānijām, kuras vairāk orientējas uz biznesa tirgus

dalībniekiem, protams, arī privātpersonas tiek iekļautas viņu mērķauditorijā, par zināmākajām var nosaukt tādas uzņēmumus, kā Unilīzings, Hansa Līzings, DnB Nord līzings, Parex līzings, Hipolīzings, HVB Līzings (iepriekš Vereinsleasing Riga). Lielākās šīs līzingu kompānijas ir apvienojušās asociācijā, kuras pilnais nosaukums ir Latvijas Līzingu Devēju Asociācija. Šī sabiedriskā organizācija tika dibināta 2000.gada 17.oktobrī, kurā apvienojās pašmāju tolaik lielākās līzingu sabiedrības – Hansa Līzings, Unilīzings, Nordea finance Latvia un Optiva Līzings (pēc gada pārtapa par Sampo Līzings, un kā jau autors minēja iepriekš, 2002.gada sākumā Unilīzings iegādājās Sampo līzingu portfeli). Šo dažu pastāvēšanas gadu laikā asociācija ir sarīkojusi jau vairākus seminārus dažādu nozaru pārstāvjiem, skaidrojot līzingu un arī faktoringa priekšrocības iepretim citiem finanšu pakalpojumiem, to nozīmi Latvijas tautsaimniecības attīstībā utt. Pirms šiem dažiem gadiem šādas aktivitātes bija ļoti nepieciešamas, jo vēl tikai 2000.gadā līzings, kā finanšu pakalpojums Latvijā tomēr nebija vēl ieguvis plašu popularitāti un arī izpratne par līzingu būtību un tā priekšrocībām daudziem vēl nebija skaidra. Tādejādi, par šīs asociācijas mērķiem tika izvirzīti tādi uzdevumi, kuri ar laiku varētu nodrošināt līzingu, kā finanšu pakalpojuma popularitāti, atpazīstamību un, iespējams, neaizstājamību. LLDA izvirzītie mērķi ir šādi:

- 1.Popularizēt līzingu un faktoringa pakalpojumus Latvijas tirgū.
- 2.Pārstāvēt LLDA biedru kopīgās interesents Latvijas finanšu tirgū.
- 3.Veikt likumdošanas, juridisko, nodokļu jautājumu, kas saistīti ar līzingu un faktoringa pakalpojumiem, sakārtošanu.
- 4.Nodrošināt operatīvu informācijas apmaiņu starp Latvijas līzingu sabiedrībām (ne banku līzingu devējiem).
- 5.Veikt jaunu biedru piesaistīšanu.
- 6.Veicināt līzingu sabiedrību drošības jautājumu sakārtošanu.
- 7.Veicināt sadarbību ar Igaunijas un Lietuvas Līzingu asociācijām.
- 8.Radīt starptautiskā mērogā vienādus noteikumus konkurencei starp līzingu un faktoringa devējiem. [22]

Noteikt kopējo Latvijas līzingu tirgus apjomu, izaugsmes dinamiku, vai prognozēt kaut kādas kopīgas līzingu tirgus tendences, gan patēriņa preču tirgum, gan biznesa tirgum kopumā, praktiski ir neiespējami, jo iepriekš minētajā Latvijas Līzingu Devēju Asociācijā ir apvienojušās, pirmkārt, tikai daļa no banku un to meitas uzņēmumu līzingu kompānijām, kas ir pārstāvētas Latvijas tirgū un, otrkārt, šajā vai kādā citā asociācijā nav apvienojušās tās līzingu kompānijas, kuru galvenā un praktiski arī vienīgā mērķauditorija ir patēriņa preču izmantotāji. Informācijas trūkuma dēļ ir salīdzinoši grūti noteikt līzingu, kā finanšu pakalpojuma patieso attīstības līmeni Latvijā. Šīs problēmas risināšanai autors ieteiktu visiem

Latvijas uzņēmumiem, kas sniedz līzinga pakalpojumus, apvienoties vienotā organizācijā, kuras uzdevums būtu apkopot katra uzņēmuma aizvadītā gada finansiālos rādītājus, sniedzot patiesos līzinga tirgus attīstības datus; vai arī kādai jau pastāvošai organizācijai uzņemties uzraudzības funkciju pār šīm kompānijām, apkopot to darbības rezultātus, piemēram, tāda varētu būt LLDA.

Šogad, valdībai veicot finanšu tirgus izpēti inflācijas plāna izstrādāšanas ietvaros, Latvijas finanšu tirgū ļoti aktuāls temats ir Latvijas uzņēmumu un privātpersonu aizvien pieaugošā parādu „sloga” izpēte. Situācijas attēlošanai kā vienīgie ilustrējošie piemēri parasti tiek minēti banku izsniegto kredītu (un īpaši jau hipotekāro aizdevumu) kopapjoma pieaugums, kā arī Latvijas Līzinga devēju asociācijā apvienojušos kompāniju līzinga portfeļa izmaiņas. Bet, kā jau autors iepriekš minēja, šie dati neparāda reālo Latvijas rezidentu parāda kopapjomu.

Ir tikai viens galvenais iemesls, kāpēc, runājot par populāro aizdošanas/aizņemšanās tēmu, parasti tiek minēti tieši šie dati, proti — citu datu (ja neskaita CSP ļoti aptuvenos skaitļus) vienkārši nav. Latvijas Banka un Latvijas Līzinga Devēju asociācija, kā arī Latvijas Komercbanku asociācija šajā "aizdevumu jomā" ir faktiski vienīgās organizācijas, kuras regulāri sniedz precīzus un ticamus datus par saviem pārraugāmajiem vai biedriem. Taču arī šie dati "aizdevumu jomu" neatpoguļo pilnībā, jo ir tādas finanšu iestādes, kuras nav iestājušās nevienā no augšminētajām asociācijām.

Nav pamata mēģinājumiem aprēķināt kopējo Latvijas rezidentu kredītu slogu, summējot kredītiestāžu un Līzinga devēju asociācijas biedru kopējos aizdevumu portfeļus, jo liela daļa līzinga kompāniju aizdevumos pašas savus līdzekļus neizsniedz, — reāli tie ir banku aizdevumi, kas vienkārši mēro tālāku ceļu pie klienta. Kā piemēru autors var minēt, ka pat neapšaubāmais līzinga tirgus līderis valstī (pēc gada apgrozījuma un peļņas) SIA Hansa Līzings savai "mātei" — AS Hansabanka — ir izsniedzis komercķīlu, kuras atbilstošā nodrošinātā prasījuma maksimālā summa ir 21,4 miljoni latu. „Līdzīga situācija ir arī ar citiem banku "bērniem" līzinga jomā — piemēram, gan SIA Baltikums līzings (faktiski visa manta par 220 tūkstošiem latu iekļāta AS Akciju komercbanka Baltikums), gan SIA Unilīzings (visas prasījuma tiesības par 92,89 miljoniem latu iekļātas Unibankai).” [7,18]

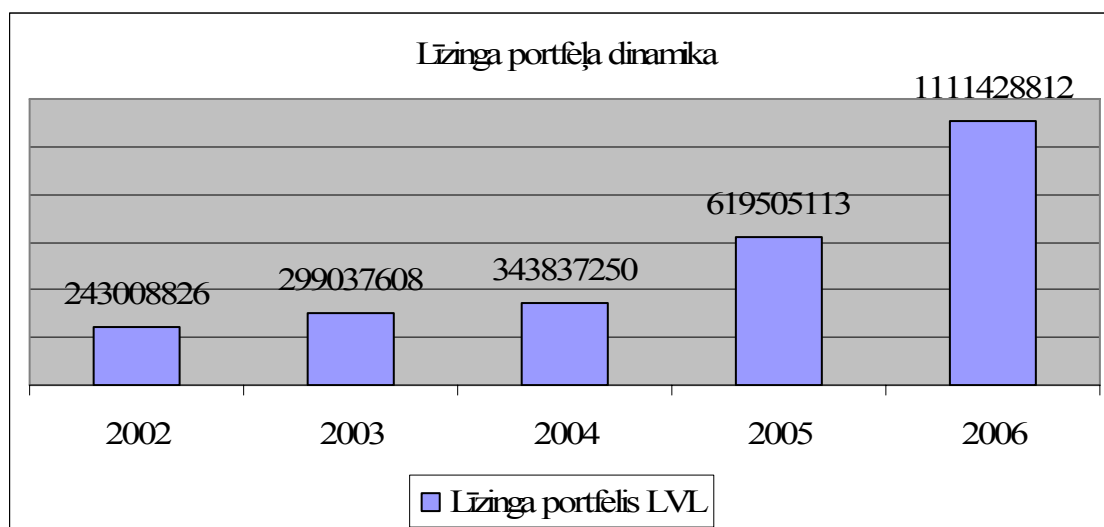
„Arī "patstāvīgo" līzinga kompāniju vidū situācija ir līdzīga: Elkor līzings, kam nav reģistrētas ievērojamas komercķīlas un tām atbilstoši aizņēmumi no kredītiestādēm, drīzāk uzskatāms par izņēmumu. "Neatkarīgais" Alfa līzings, visu savu mantu par 435 tūkstošiem latu ir iekļājis Ogres komercbankā, jau krietni pazīstamākais Nelss līzings visas prasījuma tiesības par 2,6 miljoniem latu — Aizkraukles bankā, bet Inserviss Group visu savu mantu par 12,58 miljoniem latu — Rietumu bankā. „ [7,18]

Tātad lielākā daļa līzinga kompāniju aizdod nevis savu, bet gan banku aizdevumu naudu. Turklāt no desmitiem mūsu valstī funkcionējošo līzinga kompāniju Latvijas Līzinga devēju asociācija apvieno tikai sešas un attiecīgi arī datus apkopo tikai par tām, kuru kopējais apgrozījums 2004. gadā pārsniedzis 32 miljonus latu, taču ir apzinātas pārējās divarpus desmitu citu līzinga kompāniju kopējo 2005. gada apgrozījumu, kurš ir vērā ņemams — vairāk nekā 17 miljoni latu. [7]

Kā jau autors iepriekš minējā, Latvijā nav institūciju, kas varētu precīzi pateikt, cik uzņēmumi valstī īsti nodarbojas ar līzinga pakalpojumu sniegšanu. Piemēram, Latvijas Banka, atsaucoties uz CSP, savā līzinga sabiedrību sarakstā 2006. gada 3. ceturksnī min divdesmit līzinga tirgus dalībniekus (2.pielikums).

Analizējot Latvijas presē ievietotos līzinga kompāniju sludinājumus, autors saskaitīja vismaz par septiņām līzinga kompānijām vairāk kā minēts Latvijas Bankas statistiskos datus. Šāda starpība rodas, jo "Latvijā nav īpaša likuma, kas regulētu līzinga sabiedrību darbību, un tās darbojas saskaņā ar Latvijas Republikas Komerclikumu. Tāpat kā citu komersantu un līzinga sabiedrību datus — ceturkšņa pārskatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli un gada komplekso pārskatu par uzņēmuma darbību — vāc CSP. Šie dati ir atlikumi pārskata perioda beigās. Publicējot datus par kārtējo periodu, attiecīgi tiek precizēti arī dati par iepriekšējiem periodiem. Pārskatus par 2004. gada 3. ceturksni CSP saņēma no 24 līzinga sabiedrībām. (pārskatus par 2006. gada 3. ceturksni CSP saņēma no 20 kompānijām). (...) Latvijas līzinga sabiedrību darbība aptver finanšu līzingu un operatīvo līzingu jeb nomu, kā arī faktūrkreditēšanu (faktoringu). Pašlaik informācija par visu līzinga sabiedrību finanšu līzinga portfeli, operatīvā līzinga portfeli un faktūrkredītu portfeli atsevišķi netiek vākta, taču informāciju par savu biedru finanšu un operatīvā līzinga portfeli un faktūrkredītu portfeli apkopo Latvijas Līzinga devēju asociācija. Nav līdz galam korekti, ka par Latvijas līzinga un faktoringa tirgu tiek uzskatīti tikai Līzinga devēju asociācijas biedru apjomi. (...) Latvijas līzinga un faktoringa tirgus sastāv no trim lielumiem — jau pieminētajiem asociācijas datiem par sešām līzinga kompānijām (piecu vietējo kredītiestāžu meitas kompānijas un Nordea Finance), Latvijas kredītiestāžu kredītportfeļos esošajiem līzinga kredītiem un faktoringiem (informācija pieejama Latvijas Bankā), kā arī citu līzinga tirgus dalībnieku — gan ārvalstu īpašnieku, gan pašmāju privātpersonu dibinātāju līzinga kompāniju — portfeliem. Summējot šos trīs lielumus, iegūtu pilnīgu priekšstatu par Latvijas līzinga un faktoringa tirgu tā klasiskā produkta izpratnē. (...) Lai aprēķini kļūtu precīzāki, risinājums būtu, ja pēdējās grupas līzinga kompānijas pievienotos Latvijas Līzinga devēju asociācijai, kurai savukārt vajadzētu sadarboties ar Komercbanku asociāciju kopējā līzinga tirgus apjoma noteikšanā.” [16]

Neskatoties uz to, ka pagaidām Latvijas līzings tirgū nav precīzi zināmi tā dalībnieki, to attīstības tempi un portfeļa apjomi, autors, pamatojoties uz pēdējo piecu gadu līzingu darījumu apjomu pieaugumu, ko attēlo LLDA, attēls 2.1., uzdrošinās apgalvot, ka šī tirgus attīstība ir notikusi ļoti strauji.



2.1.att. LLDA biedru kopējā līzings portfeļa dinamika no 2002.-2006.gadam [22]

2.1.attēls parāda pēdējo piecu gadu Latvijas līzings portfeļa attīstību. Apkopotajos datos ietverts arī patēriņu preču portfelis, jo tikai no 2006. gada LLDA apkopo datus atsevišķi tiek izdalīts patēriņa preču portfelis. Autorprāt, šādi dati parāda precīzāk līzings portfeļa attīstību.

Tirgus attīstība ir saistāma ne vien ar autora iepriekš minēto atziņu par mājsaimniecību un uzņēmēju vēlmi iegūt īpašumā mūsdienīgas, jaunākās tehnoloģijas preces, iekārtas, automobiļus, bet arī ar Latvijas iedzīvotāju un uzņēmēju pieaugošo maksātspēju. Lai arī daudz tiek diskutēts par to, ka Latvijas iedzīvotāju vidējais atalgojums ir ļoti zems, piemēram, salīdzinot ar Eiropas Savienības iedzīvotāju vidējo līmeni, tomēr ir skaidri jāapzinās arī vēl joprojām Latvijā dziļi iesakņojusies un pagaidām grūti izskaužamā tā sauktā aplokšņu algu sistēma jeb ēnu ekonomikas veicinātāja. Statistikas datus pieejamā informācija par iedzīvotāju ienākumu līmeni Latvijā, autorprāt, neattēlo patiešām reālo situāciju, kura tomēr ir pozitīvāka no tā viedokļa, ka reāli pieejamie naudas līdzekļi daudzās mājsaimniecībās, tāpat arī uzņēmumos, kuros ir izplatīta dubultā grāmatvedība, aplokšņu algu sistēma, ir lielāki nekā rāda statistika.

Latvijas strādājošo mēneša vidējā darba samaksa pa mēnešiem (bruto, latos) [17]

Gads/ Mēneši	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
2004	190	194	200	206	204	212	217	207	209	214	222	255
2005	219	221	236	234	238	248	252	246	246	249	260	297
2006	263	266	278	282	291	302	307	302	302	316	332	384

2.1. tabula attēlo strādājošo vidējo darba samaksa, dati ņemti no budžeta iestāžu, komercsabiedrību un visas privātā sektora komercsabiedrību un organizāciju iesniegtajiem datiem CPS, tātad uzrādīti tikai legālie ienākumi. Pēdējo trīs gadu laikā bruto darba alga ir pieaugusi, bet šie skaitļi neattēlo patieso pieaugumu. Autors uzskata, ka darba samaksas pieauguma tempi ir bijuši daudz lielāki.

Kā zināms, iegādājoties attiecīgo objektu līzings finansējuma veidā no privātpersonām iesniedzamo dokumentu klāsta tiek pieprasīta arī darba vietas izsniegtā algas izziņa vai arī juridiskām personām, t.i. uzņēmumiem tiek pieprasīta jaunākā uzņēmuma bilance. Daudzos gadījumos atalgojums tiek uzrādīts valstī noteiktās minimālās algas apmērā, bet pie papildus ienākumiem līzings pieteikuma vai pieprasījuma veidlapā tiek uzrādītas krietni lielākas summas. Šādos gadījumos pastāv risks, ka līzings ņēmējam tomēr līzings darījumu var atteikt nepietiekoši pierādāmu ienākumu dēļ. Tomēr praksē bieži sastopama situācija, ka ja gadījumā klients nespēj pierādīt savus „blakus” ienākumus, tad viņam netiek atteikts līzings vai kāds cits finansējums, bet gan klientam tiek piemērota obligāta pirmā iemaksa vai arī būs jāreķinās ar augstāku procentu likmi, kas tiks noteikta līzings līgumā.

Autorprāt, pozitīvo izaugsmi līzings nozarē nodrošina fakts, ka līzings kompānijās strādājošo darbinieku kompetences līmenis šajos gados ir audzis, t.i. salīdzinot ar līzings uzņēmumu darbības pirmsākumiem, kad gan darbiniekiem, gan klientiem bija maz informācijas par šo jauno produktu un tā priekšrocībām. Līzings kompānijās strādājošie ir uzkrājuši darba pieredzi vairāku gadu garumā. Katrā kompānijā ik periodu notikušas dažādas apmācības, piesaistīti zinoši un pieredzējuši konsultanti no pieredzes bagātākiem ārvalstu uzņēmumiem.

Ļoti nozīmīgs aspekts līzings tirgus attīstībai ir augstais konkurences līmenis, kas tirgum attīstoties ir „spiedis” lielākām un spēcīgākām kompānijām iegādāties mazākus uzņēmumus, līdz ar to iegūstot lielāku tirgus daļu, lielāku kapitālu. Kā jau autors iepriekš minēja, tad Latvijas lielākās (vērtējot pēc līzings un faktoringa portfeļa) līzings kompānijas ir centušās izmantot savu „mātes” uzņēmumu līdzekļus, lai attīstītos un gūtu aizvien lielāku ietekmi Latvijas līzings tirgū. Arī patēriņa kredītu tirgū ir novērojamas izmaiņas spēcīgas

konkurences dēļ, kā piemēru autors var minēt faktu, ka vienu no mikrokredītu segmenta līderiem Latvijas tirgū „pārpirka” – RD Līzinga grupu 2004. gada maijā iegādājās ASV milzu kompānija *General Electric*. Pēc apvienošanās uzņēmumam bija iespēja izmantot „mātes” uzņēmuma naudas resursus un *General Electric* mārketinga koncepcijas, kas palīdzēja kompānijai tirgū izvirzīties kā nopietnam konkurentam.

Lai novērstu trūkumus, sīvas konkurences pārņemtajā, līzinga tirgū un kompānijām nerastos vēlme konkurēt ar klientiem nelabvēlīgiem nosacījumiem, līzinga kompānijas 2006. gada maijā parakstīja Līzinga kompāniju labas prakses kodeksu, kuru pēc Latvijā lielākās līzinga kompānijas „Hansa Līzings” iniciatīvas izstrādājusi Latvijas komercbanku asociācijas Līzinga un faktoringa komiteja un tam kopumā pievienojušās 14 līzinga kompānijas.

Šis kopīgi izstrādātais un parakstītais kodekss ir pirmā tik vērienīga vienošanās Latvijas līzinga tirgus vēsturē, kas vienlaikus kalpos kā pagaidu risinājums līzinga likumam, kura, kā autors jau iepriekš minēja, Latvijā, atšķirībā no Eiropas valstīm, joprojām nav.

Kodekss bija nepieciešams- „jo neviennozīmīgi interpretējamās likumdošanas normas un nekorekta klientu apkalpošana grauj visu līzinga kompāniju prestižu”. [11,8]

Šis dokuments apliecina līzinga kompāniju vēlmi darboties saskaņā ar labas prakses standartiem, Latvijas likumiem, kā arī savu klientu un partneru interesēm. Parakstot kodeksu, līzinga kompānijas apņemas darboties tādā veidā, lai tas dotu labumu sabiedrībai un visai biznesa videi.

Kodeksa mērķis — panākt, lai, sniedzot pakalpojumus, līzinga kompānijas rīkotos atbildīgi attiecībā pret saviem klientiem. Līzinga pakalpojumu saņēmējiem ir visas tiesības prasīt un arī saņemt vislabāko servisu, taisnīgu attieksmi, vienlīdzīgus noteikumus un cieņu un godīgumu no kompānijas, kuras pakalpojumus viņi izmanto. Kodeksa galvenie principi - Līzinga kompāniju darbība ir balstīta uz ētiskumu, godīgumu un atbildību kā pamatvērtībām un lai veicinātu klientu uzticēšanos, līzinga kompānijām ir jādarbojas saskaņā ar vērtībām, par kurām tās iestājas.

Palielinoties konkurencei, tirgū var rasties mēģinājumi konkurēt nevis uz komisijām un procentu likmēm, bet ar citiem nosacījumiem, kas nav labvēlīgi klientam. Tāpēc vajadzīgs kodekss, lai būtu vienota izpratne par svarīgākajiem jautājumiem. Kodeksā līzinga kompānijas apņemas, ka viņu attieksme pret klientu būs godīga un taisnīga, līgumā tiks norādītas visas izmaksas un skaidri parādīts, kā veidojas maksājumi, pakalpojumi būs moderni un kvalitatīvi, publiskā informācija būs korekta un nesaturēs maldinošu informāciju.[11]

Šis kodekss atvieglo arī darbu Patērētāju tiesību aizsardzības centram, kurš, 2005. gada beigās un 2006. gada sākumā, veica apjomīgu tirgus kontroli un līzingu kompāniju sagatavot

līzingu līgumu izpēti, secinot, ka kompānijas slēgušas līgumus ar saviem klientiem ar netaisnīgiem noteikumiem un maldinājušas klientus ar procentu likmēm, jo līdz ar kodeksa parakstīšanu pašas līzingu kompānijas kontrolē viena otru.

Pēc autora domām ar šādu kodeksu vien nepietiek, lai sakārtotu un kontrolētu tirgū notiekošos procesus un darījumus, bet to varētu uzskatīt par tādu kā ievadu likumam par līzingu, kas reglamentētu un stingrāk kontrolētu līzingu kompāniju darbību, parakstītos līgumus un tajos minētos nosacījumus.

Šī likuma nepieciešamību autors īpaši atzīmē uz „patstāvīgajām” līzingu kompānijām, kurās nav banku ieguldītie līdzekļi, un kuru finanšu darbība tiek maz kontrolēta.

Autorprāt, tirgus sakārtošanas galvenais uzdevums ir izglītēt gan līzingu kompāniju darbiniekus, gan klientus. Kā liecina aizvadītā gada augustā kompānijas OMD Latvija veiktais pētījums tad, tikai 2/3 līzingu ņēmēju rūpīgi izpēta līguma nosacījumus pirms to parakstīšanas un tikai katrs divdesmitais saprot visus līzingu nosacījumus. Šādi „drūmie” statistiskie dati autoram liek secināt, ka iespējams dažas kompānijas klienta neizglītotību var izmantot sava labuma gūšanai, kas vēlreiz apliecina likuma nepieciešamību.

2.2. Līzingu portfeļa analīze

Kā jau autors iepriekš minēja, finansiālo informāciju par tirgus attīstību un katras līzingu kompānijas portfeļa izaugsmi apkopo LLDA, kuras apkopotajos rādītājos tiek atspoguļoti finansiālie dati tikai par asociācijai pievienotajām sešām kompānijām.

Aizvadītais 2006. gads līzingu kompānijām ir bijis ļoti veiksmīgākais. Latvijas līzingu kompāniju un banku līzingu un faktoringu portfelis pagājušā gada beigās pārsniedza miljardu latu robežas. Apkopotā informācija par desmit līzingu kompānijām un piecām bankām liecina, ka līzingu portfelis aizvadītā 2006. gada beigās Latvijā sasniedza 1.16 mljrd. LVL, bet faktoringa 145.98 milj. LVL. Aptuvenais pieaugums, salīdzinājumā ar 2005. gada rādītājiem bijis virs 80 %. [12]

2.2.tabula

**Līzingu kompāniju portfelis (t.s. faktoring) un banku līzingu portfelis uz 31.12.2006
(milj.LVL) [12]**

Kompānija	Kopapjoms	Tirgus daļa %	t.s.līzings	Privātpersonas
Līzingu kompānijas:				
Hansa Līzings	521.80	39.97	449.60	118.20
SEB Unilīzings	314.40	24.08	286.50	38.80
DnB NORD	132.50	10.15	121.30	20.00

Līzings				
Nordea Finance Latvija	77.10	5.91	72.50	5.40
HVB Leasing	75.90	5.81	75.90	2.40
Hipolīzings	60.20	4.61	59.30	7.40
TKB Līzings	3.30	0.25	3.30	0.60
Parex līzings un faktorings	32.30	2.47	32.30	7.90
GE Money	28.18	2.11	27.50	24.40
Paritāte līzings	11.00	0.84	11.00	5.10
Bankas:				
Baltic Trust Bank	9.90	0.76	9.90	0
Parex banka	34.6	2.65	6.70	0
SEB Unibanka	2.60	0.20	2.60	0
Trasta komercbanka	1.40	0.11	0	0
DnB NORD banka	0.80	0.06	0.80	0.30
Kopā	1305.98	100%	1159.20	230.50

Kā redzams 2.2. tabulā, kura precīzāk parāda Latvijas līzingu apjomus, jo tajā uzrādīti arī banku izsniegtie līzīgi, līzingu portfelī piešķirtais finansējums fiziskām personām veido 20 % jeb 230.5 milj. LVL. Pārējais finansējums piešķirts juridiskām personām. Līzingu tirgū dominē vieglie auto, kuru iegādei aizvadītajā gadā banku un līzingu kompāniju kopējais finansējums sasniedzis 575 milj. LVL. Vieglo auto izsniegtajam finansējumam ar 248.6 milj. LVL seko komerctransporta un ar 160 milj. LVL- industriālās iekārtas.

Pateicoties tieši līzingu nozares veiksmīgais darbības attīstībai, Latvija ir pirmajā vietā pēc jaunu automašīnu pārdošanas pieauguma. Latvijā aizvadītajā gadā tika reģistrēti virs 25 tūkst. jaunu automašīnu, jauno auto skaits salīdzinājumā ar 2005. gada rezultātiem pieaudzis par 53.6%. No visām jaunajām reģistrētajām automašīnām aptuveni 70 % iegādātas tieši līzīgā. [18]

Lai analizētu līzingu portfeļa attīstību Latvijā, autors izmantos LLDA apkopotus datus par pēdējiem trīs gadiem. Tabulā 2.3. apkopoti septiņu ("Hansa Līzings", "Hipolīzings", "Nordea Finance Latvia", "Unilīzings", "HVB Leasing", "DnB NORD Līzings", "Parex līzings un faktorings") LLDA biedru dati par līzingu un faktoringa portfeļu apjomu.

**Latvijas līzings un faktoringa tirgus portfeļa sastāvs uz
2004. un 2005.,2006. gada beigām [22]**

Līzings un faktorings	2005.12.31		2004.12.31		2005.12.31 salīdzinājumā ar 2004.12.31	
	LVL	%	LVL	%	LVL	%
Līzings portfelis	619 505 113	100,0%	343 837 250	100,0%	275 667 863	80,2%
Finansu līzings	478 435 664	77,2%	278 357 651	81,0%	200 078 013	71,9%
Operatīvais līzings	141 069 448	22,8%	65 479 599	19,0%	75 589 849	115,4%
Jaunie pirkumi	462 532 656	100,0%	225 475 888	100,0%	237056768	105,1%
Finansu līzings	361 215 580	78,1%	183 789 544	81,5%	177426036	96,53%
Operatīvais līzings	101 317 076	21,9%	41 686 344	18,5%	59630732	143,04%
Jaunie pirkumi pēc aktīvu veida	462 532 656	100,0%	225 475 888	100,0%		
Nekustāmā īpašuma līzings	574 757	0,1%	2 268 239	1,0%		
Autolīzings	222 008 984	48,0%	100 738 554	44,7%		
Komerctransporta līzings	107 200 243	23,2%	53 845 855	23,9%		
Iekārtu līzings	120 039 363	26,0%	63 991 026	28,4%		
Patēriņa kredīti	12 709 310	2,7%	4 632 213	2,1%		
Faktorings	83 991 062		60 310 320		23 680 742	39,3%
Faktoringa apgrozījums	517 824 560		323 577 892			
Līzings un faktoringa portfelis	703 496 175		404 147 570		299 348 605	74,1%

Līzings un faktorings	2006.12.31		2005.12.31		31.12.2006 salīdzinājumā ar 31.12.2005	
	LVL	%	LVL	%	LVL	%
Līzings portfelis	1 097 489 527	100,0%	610 822 228	100,0%	486 667 299	79,7%
Finansu līzings	854 765 765	77,9%	469 752 780	76,9%	385 012 986	82,0%
Operatīvais līzings	242 723 762	22,1%	141 069 448	23,1%	101 654 314	72,1%
Patēriņa preču	13 939 285		8 682 885		5 256 401	60,5%

kreditēšana (portfelis)						
Jaunie pirkumi	850 438 878	100,0%	449 823 346	100,0%	400 615 531	89,1%
Finansu līzings	679 135 960	79,9%	348 506 270	77,5%	330 629 689	94,9%
Operatīvais līzings	171 302 918	20,1%	101 317 076	22,5%	69 985 842	69,1%
Jaunie pirkumi pēc aktīvu veida	850 438 878	100,0%	449 823 346	100,0%		
Nekust.īpaš. līzings	0	0,0%	574 757	0,1%		
Autolīzings	455 714 419	53,6%	222 008 984	49,4%		
Komerctransporta līzings	185 622 181	21,8%	107 200 243	23,8%		
Iekārtu līzings	209 102 278	24,6%	120 039 363	26,7%		
Faktorings	116 632 914		83 991 062		32 641 852	38,9%
Faktoringa apgrozījums	711 880 035		517 824 560			
Līzingu un faktoringa portfelis	1 214 122 441		694 813 290		519 309 151	74,7%

Analizējot 2.3. tabulas datus par 2004. un 2005. gadu, autors secina, ka kopējais līzingu un faktoringa portfelis 2005.gadā pieaudzis par 74,1%. Lielākais pieaugums vērojams līzingu portfelī, kas 2005. gadā salīdzinājumā ar 2004. gadu pieaudzis par 80,2%. Neskatoties uz to, ka finanšu līzings vienmēr ir bijis populārāks Latvijā par operatīvo līzingu, 2005. gadā, salīdzinājumā ar 2004. gadu procentuāli visstraujāk pieaudzis tieši operatīvais līzings, sasniedzot kopējos nofinansētos apjomus 2005. gadā 141 069 448 LVL.

2006. gadā, salīdzinājumā ar 2005. gadu, pieaugums bija nedaudz mazāks. 2005. gadā LLDA biedru līzingu portfelis pieaudzis par 79,7%, faktoringa portfelis – par 39,3%, attiecīgi faktoringa un līzingu kopējais portfelis – par 74,7 %.

2006. gadā patēriņa kredītu apjoms ievērojami palielinās (par 60,5 % salīdzinājumā ar 2005.gadu) un, lai arī to īpatsvars kopējā portfeļa apjomā nedaudz samazinās, tiek uzskaitīts atsevišķi, tāpēc, lai salīdzinātu 2006. gada līzingu portfelī ar 2005. gada līzingu portfelī, autors pierēķina klāt patēriņa kredītus, tādejādi iegūstot patiesāku tirgus stāvokļa ainu.

Kopējais līzings (ieskaitot patēriņa preču kreditēšanu) uz 2005. un 2006. gada beigām [22]

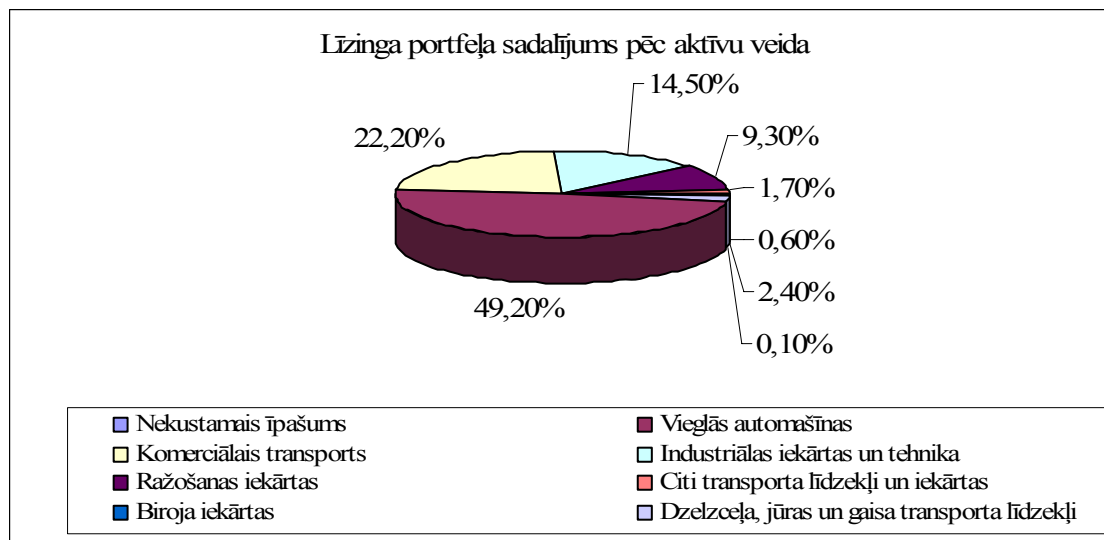
Līzings un patēriņu preču kreditēšana	2006.12.31		2005.12.31		31.12.2006 salīdzinājumā ar 31.12.2005	
	LVL	%	LVL	%	LVL	%
Līzings kopā	1 097 489 527	98,7%	610 822 228	98,6%	486 667 299	79,7%
Finanšu līzings	854 765 765	76,9%	469 752 780	75,8%	385 012 986	82,0%
Operatīvais līzings	242 723 762	21,8%	141 069 448	22,8%	101 654 314	72,1%
Patēriņa preču kreditēšana (portfelis)	13 939 285	1,3%	8 682 885	1,4%	5 256 401	60,5%
Kopā	1 111 428 813	100%	619 505 113	100%	491 923 700	79,4%

Autorprāt, šāds „savienojums” parāda patiesāku informāciju. Tātad, kopējais līzings (ieskaitot patēriņa preču kreditēšanu) 2006. gadā salīdzinājumā ar 2005. gadu ir pieaudzis par 79,4 %, kas ir par 0,8 %p. mazāk nekā 2005. gada pieaugums. Tomēr pieauguma temps saglabājas pietiekoši liels.

Līzings kopā sastāvā lielākais īpatsvars ir finanšu līzings un 2006. gadā šis īpatsvars nedaudz palielinās (+1,1%p.). Līzings kopā pieaugums galvenokārt balstās uz finanšu līzings apjoma pieauguma, 2005. gadā tā īpatsvars jauno pirkumu sastāvā ir bijis 77,5% un 2006. gadā pieaudzis līdz 79,9% (+2,4%p.). Tātad, Latvijā 2005. un 2006. gadā finanšu līzings ir bijis populārāks nekā operatīvais līzings. Autors šādu popularitāti skaidro ar to, ka uzņēmumiem ir izdevīgāk ņemt komerctransportu un iekārtas finanšu līzings, jo tādā gadījumā tos var uzskaitīt pamatlīdzekļu sastāvā un aprēķināt nolietojumu. PVN maksātājiem (vadoties pēc statistikas datiem lielākā uzņēmumu daļa ir PVN maksātāji) finanšu līzings ir izdevīgs arī ar to, ka PVN par nomas priekšmetu uzņēmums drīkst atskaitīt priekšnodokli pilnā apmērā.

Izvērtējot aizvadītā gada divpadsmit mēnešos nofinansētos līzings objektus (3.pielikums), autors secina, ka neviena no LLDA biedru līzings kompānijām nav izsniegusi finansējumu nekustamā īpašuma iegāde. Kā jau autors iepriekšējā nodaļā minēja, aizvadītajos gados tika finansēts šāds līzings objekts. Autorprāt, līzings kompānijas nekustamā īpašuma finansēšanu ir atstājušas bankas rīcībā, jo hipotekārais kredīts, ko izsniedz bankas, ir izdevīgāks un ērtāks gan klientam, gan bankai.

Izvērtējot līzings portfeļa sadalījumu (2.2.attēls) pēc aktīvu veida uz aizvadītā gada beigām 49,2 % ,no visiem nofinansētiem aktīviem, sastāda tieši vieglās automašīnas, 22,2 % sastāda komerciālais transports un 14,5% industriālas iekārtas un tehnika.



2.2.att. *Latvijas līzings portfeļa sadalījums pēc aktīva veida uz 2006.12.31.*[22]

Salīdzinot 2006. gada līzings portfeļa datus pēc aktīvu veidiem ar 2005. gada attiecīgajiem datiem (4.pielikums), autors secina, ka strauji pieaudzis industriālo iekārtu un tehnika nofinansētais apjoms, par 108,7 % salīdzinājumā ar 2005.gadu. Šo pieaugumu autors skaidro gan ar būvniecības nozares attīstību Latvijā, gan arī ar darbaspēka „aizplūšanu” no valsts. Daudzi apstrādes rūpniecības uzņēmumi spiesti pāriet no roku darba uz mašīndarbu, jo trūkst darbinieku, tādejādi iekārtu iegādei ar vien biežāk tik izmantoti līzings pakalpojumi.

Viszemākais nofinansēto apjoma pieaugums, pēc aktīvu veida, ir biroja iekārtām (+39,3%), ko autors skaidro ar šī līzings objekta zemo popularitāti. Biroja iekārtu iegādē, līzings kompānijas parast izmanto, uzņēmumi. Privātpersonas šādam mērķim izmanto bankas sniegtos pakalpojumus.

2.5.tabula

Līzings portfeļa sadalījums pēc līzings ņēmēju ekonomikas sektora [22]

Tirgus sektors	2006.12.31		2005.12.31		31.12.2006 salīdzinājumā ar 31.12.2005	
	LVL	%	LVL	%	LVL	%
Zvejsaimniecība	2 056 270	0,2%	1 407 750	0,2%	648 520	46,1%
Ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde	6 975 863	0,6%	2 198 001	0,4%	4 777 862	217,4%
Apstrādes rūpniecība	160 552 028	14,6%	105 533 952	17,3%	55 018 076	52,1%
Elektroenerģija, gāzes	5 008 488	0,5%	2 843 351	0,5%	2 165 137	76,1%

un ūdensapgāde						
Būvniecība	77 611 002	7,1%	34 794 679	5,7%	42 816 324	123,1%
Tirdzniecība	145 553 665	13,3%	87 625 557	14,3%	57 928 107	66,1%
Viesnīcas un restorāni	7 731 628	0,7%	3 659 143	0,6%	4 072 485	111,3%
Transports, glābšana un sakari	200 221 578	18,2%	130 415 406	21,4%	69 806 172	53,5%
Finanšu starpniecība	7 374 236	0,7%	4 546 709	0,7%	2 827 526	62,2%
Komercpakalpojumi	126 415 140	11,5%	57 334 678	9,4%	69 080 462	120,5%
Pārējās nozares	71 602 687	6,5%	39 852 599	6,5%	31 750 088	79,7%
Kopā juridiskās personas	811 102 584	73,9%	470 211 826	77,0%	340 890 758	72,5%
Fiziskas personas	200 159 095	18,2%	88 182 832	14,4%	111 976 263	127,0%
Kopā	1 097 489 527	100,0%	610 822 228	100,0%	486 667 300	79,7%

Izvērtējot 2.5. tabulu, autors secina, ka LLDA biedru uzņēmumu līzings klienti lielākoties ir juridiskās personas no visdažādākajām nozarēm. 2005. gadā juridisko personu īpatsvars klientu lokā bija 77,0%, bet 2006. gadā - 73,9%. Īpatsvars joprojām ir liels, tomēr ievērojami samazinās (-3,1%p.). Autors šo tendenci skaidro ar to, ka uzņēmumi iegādājas priekšmetus ilgtermiņa lietošanai un pēc kāda laika tie atkal izmantos līzingu, lai atjaunotu savas iekārtas. Kopumā juridisko personu – līzings klientu – skaits 2006. gadā ir pieaudzis par 72,5%. Šis pieaugums skaidrojams ar Eiropas Savienības fondu apgūšanu un arī ar Latvijas ekonomikas straujo izaugsmi (pakalpojumu, celtniecības sfērā).

Autors vēlas pievērst uzmanību uz būvniecības nozares izaugsmi- 123,10% salīdzinājumā ar 2005. gadu, tas ir nozīmīgs pieaugums, ko autors skaidro ar būvniecības tirgus piesātinājumu ar jaunajiem māju projektiem.

„...Latvijā IKP uz vienu iedzīvotāju ir mazs ne vien tāpēc, ka ekonomika pēc saviem apjomiem ir maza, bet arī tāpēc, ka visnotaļ neefektīvi tiek izmantoti dažādi resursi, proti, vairāk izmantojam roku darbu, mazāk dažādas iekārtas. Jāatceras par neseno būvnieku pētījumu, ka cilvēku resursu iespējas būvniecības jomā ir izsmeltas. Rodas jautājums - kādas ir iespējas, ja pieprasījums būvniecības sfērā ievērojami pieaug ar katru gadu? Atbilde: vai nu importēt darbaspēku, vai arī efektivizēt darbību. Mūsu praksē ir bijuši daudzi darījumi, kur vairāku desmitu cilvēku darbs tiek aizvietots ar tehnoloģijām, un uzņēmumam tas atmaksājas. Tas vairo arī industriālā līzings popularitāti, jo nav jēga ilgtermiņa projektos ieguldīt savu naudu, bet gan izmantot līzingu." [13,3]

2006. gadā būtiski palielinājies līzings ņēmēju privātpersonu skaits – par 127%. Pieaugums liecina, ka fiziskās personas arvien biežāk personīgā transporta iegādei izmanto

līzingu. Aplūkojot šos datus kopā ar Ceļu Satiksmes Drošības Direkcijas datiem par 2006. gadā LR reģistrēto jauno automašīnu skaitu, kā arī ņemot vērā, ka 2006. gadā izdevīgāki nosacījumi un ilgāks periods (līdz ar to, mazāks ikmēneša maksājums) bija tieši jauno automašīnu iegādei, autors secināt, ka privātpersonas izmanto izdevīgos līzingu nosacījumus. Tas varētu liecināt arī par to, ka arvien vairāk cilvēku izvēlās nemaksāt visu uzreiz un ka viņu labklājības līmenis ir palielinājies, kā arī to, ka jaunās automašīnas ar līzingu palīdzību ir kļuvušas pieejamas.

Apkopojot iepriekš minēto, autors secina, ka galvenais līzingu tirgus kāpuma virzītājs ir automašīnu tirgus –Latvijā šī tirgus izaugsme ir straujākā visā Eiropas Savienībā, taču pieaugums ir vērojams arī citās nozarēs. Tirgus potenciāls saskatāms arī faktā, ka, neraugoties uz minēto straujo tirgus attīstību, Latvija joprojām atpaliek no kaimiņvalstīm, īpaši Igaunijas, kurā līzingu tirgus ir divas reizes lielāks.

2.3. Tirgus „līdera” raksturojums

Neapšaubāmi, jau vairākus gadus līzingu tirgus līderis ir bijis Hansa Līzings, uzņēmums jau kopš tā dibināšanas ir ieņēmis stabilu tirgus pozīciju un ik gadus to nostiprina.

2.6.tabula

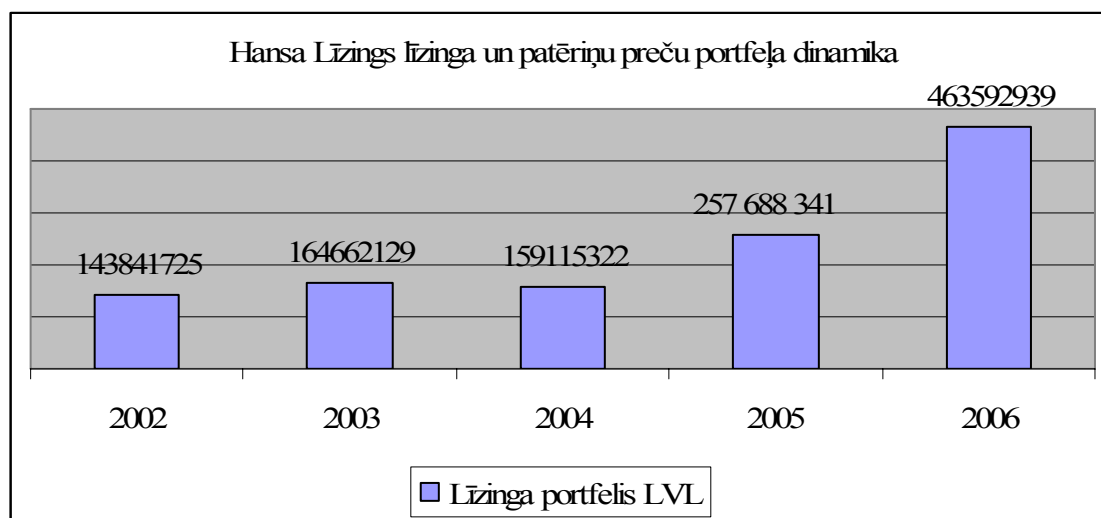
Līzingu tirgus sadalījums 2004.-2006.gada [22]

Līzingu tirgus daļa	SIA "Hansa Līzings"	SIA "Uni-līzings"	SIA "Nordea Finance Latvia"	SIA "Hipo-līzings"	SIA "HVB Leasing"	SIA "NORD/LB Līzings"	SIA "Parex līzings un faktoringis"
2004. gads	46,3%	31,2%	9,6%	3,9%	9,0%	-	-
2005. gads	41,6%	28,3%	7,5%	4,9%	7,5%	10,2%	-
2006. gads	41,0%	26,1%	6,6%	5,4%	6,9%	11,1%	2,9%

Tabulā 2.6. attēlots līzingu tirgus sadalījums pēdējo trīs gadu laikā. Neskatoties uz situāciju, ka lielāko līzingu kompāniju tirgus daļa krītas, tās līderi ir ieņēmuši stabilas pozīcijas. Līderu tirgus daļas samazināšanos, autors izskaidros ar konkurences pieaugumu līzingu jomā. Tirgū ienāk ar vien jaunāki konkurenti, kas pārvilina klientus ar izdevīgākām procentu likmēm un dažādiem atvieglojumiem uz komisijas naudām.

Lai precīzāk izprastu līzings tirgus situāciju un Unilīzings vietu tajā, autors „iepazīstina” ar līzings tirgus līderi Hansa Līzings.

Hanza Līzings, Igaunijas Hansa leasing meitas uzņēmums Latvijā, ir tirgū kopš 1995. gada. Kā jau autors iepriekš pieminēja, šī kompānija ir absolūts tirgus līderis.



2.3.att. Hansa Līzings līzings un patēriņu preču portfeļa dinamika 2002.-2006.gadam [22]

Hanza Līzings grupā Latvijā ietilpst vairākas kompānijas, kuras tieši un netieši nodarbojas ar līzings pakalpojumiem.

MM Līzings ir Mūsa Motors grupa un Hanza līzings meitas uzņēmums. Tas tika izveidots, lai Mūsa Motors grupas uzņēmumiem – Honda dīlerim (MDL Motors), Renault un Volvo dīlerim (Mūsa Motors Rīga), Mazda dīlerim (M-Motors) - nodrošinātu operatīvu un kvalitatīvu līzings pakalpojumu sniegšanu. Pašlaik MM Līzings ir krietni attīstījies un spēj nodrošināt kvalitatīvus līzings pakalpojumus papildus vēl vairākiem auto dīleriem, t.i., Volkswagen dīlerim, Opel dīlerim u.c.

Baltijas Auto noma un līzings ir Hanza līzings meitas uzņēmums, kurš tika izveidots, lai specializētos tikai un vienīgi pilna servisa līzings sniegšanā.

Hanza apdrošināšana tika izveidota ar mērķi, lai nodrošinātu apdrošināšanas pakalpojumus visiem Hanza līzings klientiem. Arī šī kompānija ir nostabilizējusies Latvijas apdrošināšanas tirgū un neatkarīgi piedāvā savus pakalpojumus jebkuram interesentam.

Baltijas realizācijas centrs specializējas debitoru parādu piedziņā un realizācijā. Kompānija ir speciāli šim nolūkam atlasīti kadri, datu bāze un jurists, kuri spēj operatīvi un ar minimālām izmaksām atgūt sliktos parādus un pēc tam realizēt tos.

Pēc autora domām, šo lielo „apakšuzņēmumu” un sadarbības partneru plašais loks, Hansa Līzings nodrošina stabilitāti un attīstību tirgū.

Hanza līzings ir lielākā līzings kompānija Latvijā ne tikai līzings portfeļa ziņā, bet arī darbinieku jomā. Jāņem vērā fakts, ka līzings kompānijas, kuras izveidotas tieši pie bankas,

izmanto bieži bankas cilvēku resursus (juristus, parādu piedzinējus u.c.), taču Hanza līzings, tāpat kā SEB Unilīzings ir neatkarīga līzings kompānija, kura darbojas un iztiek ar saviem cilvēku resursiem. Kopējais līzings portfelis 2006. gada beigās bija 449 653 653 LVL. [22]

Hanza līzings ir pati universālākā līzings kompānija, jo piedāvā pilnīgu visus Latvijā sastopamos līzings pakalpojumus – finansu līzingu, operatīvo līzingu, pilna servisa līzingu, faktoringu, māsaimniecības preču un datoru līzingu, iekārtu līzingu. Kopējais Hansa Līzings portfelis(tai skaitā faktoringu un patēriņu preču finansēšana) 2006. gada 31. decembrī sastādīja 535 698 101 LVL)

Patēriņu preču finansēšana, kompānijai dot nozīmīgu tirgus daļu. Latvijā nav nevienas citas līzings kompānijas, kuras finansēto objektu loks būtu tik plašs (no gludekļa līdz ražošanas iekārtām) . SIA „Unilīzings” un citas līzings kompānijas patēriņu preču finansēšanu ir atstājušas bankas sniegto pakalpojumu klāstā, tādējādi zaudējot daļu no tirgus.

Jāpiemin fakts, ka Hansa Līzings politika paredz nosacījumu ,ka vieglās automašīnas, līzings līgumam beidzoties nedrīkst būt vecākas par 18. gadiem [21], turpretī Unilīzingsā tie ir 10.gadi.[23] Pateicoties šim nosacījumam, tirgus līderis nofinansē vairāk lietotās automašīnas, atšķirībā no Unilīzingsā, piesaistot vairāk klientus.

Tieši tādēļ, Hansa Līzingsā tiek nodarbināti vairāk darbinieki nekā Unilīzingsā, jo izsniegto līzingu apjoms ir liels, līdz ar to administrēšana un uzskaitē ir grūtāka un nepieciešams vairāk darbaspēka. Kā ,piemēram, Unilīzingsā ir tikai viena autolīzings nodaļa, kas izsniedz finansējumus gan lietotām, gan jaunām mašīnām, turpretī Hansa līzingsā autolīzings nodaļa iedalās apakšnodaļās- lietotās un jaunās automašīnas.

Hanza Līzings ir „nostiprinājies” savas tirgus pozīcijas pilnīgi visos tirgus segmentos. Ražošanas iekārtu tirgū Hanza līzings ir izveidojis ļoti ciešas un labas attiecības ar smago automašīnu pārdevējiem – Volvo, Scania, Renault, Iveco, Maz, Kamaz. Bez tam Hanza līzings ,kā Igaunijas Hansa Bank grupas uzņēmumam ir pieejami īpaši resursi, kuriem ir zemāka pašizmaksa kā tirgū vidēji sastopama, lai finansētu speciāli Volvo automašīnas – gan smagās, gan vieglās. Tas nozīmē, ka reti kura līzings kompānija var sacensties ar Hanza līzings, lai pārtrumpotu to šīs markas automašīnu finansēšanā.

Jebkura līzings kompānija, diferencējot savu pakalpojumu klāstu, samazina risku. Kā jau autors iepriekš rakstīja, tad viens no visatraktīvākajiem tirgus segmentiem ir vieglo automašīnu tirgus. Vieglo automašīnu cenas vidēji ir ap 10,000 Ls, taču komisijas maksas un procentu likmes parasti ir augstākas, nekā lielu projektu finansēšanā. Pašlaik Latvijā tieši šajā tirgus segmentā ir izvērtusies visāsākā cīņa par klientu piesaisti. Hanza līzings un tā grupas uzņēmumi ļoti veiksmīgi spēj to veikt – jo ne visi zina, ka MM Līzings vai Baltijas auto noma

un līzings ir Hanza līzings meitas uzņēmumi. Un, kaut gan klients neizvēlas tieši šo kompāniju, pastāv ļoti liela iespēja, ka viņš „nonāks” tieši Hansa līzingsā.

Kopvērtējumā galveno tirgus līderu (Hansa Līzings un SEB Unilīzings) uzskaites politikas un darbību procedūras ir līdzīgas, kuras, no Unilīzings „skat punkta” autors aprakstīja darba pirmajā nodaļā. Tomēr pastāv viena, autorprāt, būtiska, atšķirība abu kompāniju uzskaitē, ko savā darbībā lieto Hansa līzings, tādejādi sev nodrošinot lielāku klientu-privātpersonu skaitu, kuras iespējamo ieviešanu SEB Unilīzingsā autors aprakstīs 3. nodaļā.

3.PROBLĒMAS, RISINĀJUMS UN ATTĪSTĪBAS PERSPEKTĪVAS

Autoram analizējot auto līzinga darījumu klientu sastāvu, atklājās sekojoša informācija: tirgū ir pieprasījums pēc jaunām mašīnām, vispopulārākais šajā jomā ir 7 gadu operatīvais līzings, jo ļauj būtiski samazināt maksājumu. Tomēr liela Unilīzings klientu daļa joprojām dod priekšrocību kvalitatīvām, bet mazlietotām automašīnām – tas ir izdevīgi, jo lietotām automašīnām 2-3 gadu laikā vērtība samazinās par aptuveni 30-40%, kas ir būtiski privātpersonai. Arī statistiskie dati par pirmo reizi LR reģistrētām mašīnām par 2007. gada pirmajiem trim mēnešiem parāda, ka tikai ~30% no tām ir jaunās automašīnas(5.pielikums). Protams, lietotas automašīnas ir lētākas un tāpēc tās šķiet pievilcīgas gan uzņēmumiem, gan privātpersonām.

3.1. Īpašā PVN piemērošanas kārtība saskaņā ar MK noteikumiem Nr. 292.

Uzņēmumiem, kuri ir PVN maksātāji, izdevīgāk pirkt automašīnas no juridiskām personām, kas ir PVN maksātāji, jo tad tie samaksāto PVN atskaita kā priekšnodokli, bet gadījumā, ja pārdevējs ir fiziska persona, kura nav PVN maksātājs, PVN nepiemēro. Savukārt, privātpersonām, kuras nav PVN maksātāji, ir izdevīgāk pirkt no citas tādas pašas privātpersonas, kura PVN nepiemēro. Šādu darījumu noslēdzot līzinga kompānijā, par pircēju faktiski kļūst līzinga kompānija un ar nomas pirkuma līguma palīdzību pārdod tālāk nomniekam. Līzinga kompānijai kā juridiskai personai ir jāpiemēro šādam darījumam PVN, kas nozīmē, ka uzņēmums apliks nomas priekšmeta vērtību ar PVN un automašīna kļūs par 18% dārgāka. Šāda darījuma shēma pašlaik tiek pielietota Unilīzingā. Situācijā, ja uzņēmums vai privātpersona griežas līzinga kompānijā ar vēlmi pirkt automašīnu no privātpersonas, tad parasti tam iesaka šādam nolūkam ņemt kredītu, lai nepārmaksātu.

Izpētot 2004. gada 13. aprīļa MK noteikumus „Kārtība, kādā pievienotās vērtības nodoklis piemērojams darījumos ar lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām”, rodas risinājums šai situācijai – kā piemērot PVN likumu, lai neapliktu ar PVN no privātpersonas nopirkto un privātpersonai iznomājamo (pārdodamo) automašīnu. Vispirms jāizvērtē pārdevēja (privātpersonas, kas pārdod līzinga objektu līzinga kompānijai), tirgotāja (līzinga kompānijas) un pircēja (nomnieka, kas slēdz līzinga (nomas) līgumu ar līzinga kompāniju) atbilstība šo noteikumu ietvaros piemērojamai īpašai ar nodokli aplikšanas kārtībai, kā arī līzinga objekta atbilstība lietotas mantas definīcijai šo noteikumu ietvaros:

- „Par lietotām mantām šo noteikumu izpratnē ir uzskatāmas ķermeniskas lietas, kas ir lietotas un derīgas turpmākai lietošanai tādā pašā veidā bez pārveidojumiem vai pēc labošanas un kas nav mākslas darbi, kolekciju priekšmeti vai senlietas.

- Lietotu mantu (...) tirgotājs (turpmāk - tirgotājs) šo noteikumu izpratnē ir apliekamā persona, kuras saimnieciskā darbība ir lietotu mantu (...) (turpmāk - preces) pirkšana vai izlaišana brīvam apgrozījumam, lai tās pārdotu, neatkarīgi no tā, vai šī persona rīkojas savās vai citas personas interesēs saskaņā ar līgumu, kas par pirkšanu vai pārdošanu paredz maksāt starpniecības atlīdzību.

- Lietotu mantu (...) pārdevējs (turpmāk - pārdevējs) šo noteikumu izpratnē ir persona, kas iekšzemē vai no citas Eiropas Savienības dalībvalsts (turpmāk - cita dalībvalsts) piegādā vai nodod precī pārdošanai tirgotājam un atbilst vismaz vienam no šādiem nosacījumiem:

- * ir persona, kas neveic saimniecisko darbību;

- * ir persona, kas veic tikai tādus darījumus, kas nav apliekami ar nodokli saskaņā ar likuma “Par pievienotās vērtības nodokli” 6.panta pirmo daļu vai attiecīgajām citas dalībvalsts tiesību aktu normām;

- * ir persona, kas veic saimniecisko darbību un nav reģistrēta Valsts ieņēmumu dienesta ar pievienotās vērtības nodokli apliekamo personu reģistrā saskaņā ar likuma "Par pievienotās vērtības nodokli" 3.panta piekto, 5.1 daļu vai 26.pantu vai arī kas ir citas dalībvalsts neapliekamā persona saskaņā ar citas dalībvalsts tiesību aktu normām, un kas tirgotājam piegādā vai nodod lietotus pamatlīdzekļus;

- * ir tirgotājs, kura preču piegādei piemēro nodokli saskaņā ar īpašo nodokļa piemērošanas kārtību atbilstoši šiem noteikumiem vai attiecīgajām citas dalībvalsts tiesību aktu normām.

- Lietotu mantu (...) pircējs (turpmāk - pircējs) šo noteikumu izpratnē ir persona, kurai tirgotājs piegādā preces.” [3]

Atsaucoties uz VID vēstuli par pievienotās vērtības nodokļa piemērošanu lietoto mantu nomas pirkuma (līzings) darījumos, kur minēts „ka „Ministru kabineta noteikumu Nr. 292(...) nosacījumi ir piemērojami jebkuram lietotu mantu tirgotājam un pārdevējam, kas atbilst šo noteikumu prasībām. Minētie noteikumi neierobežo tirgotājam tiesības izvēlēties piemērot īpašo pievienotās vērtības nodokļu piemērošanas kārtību, ja apliekamā persona pārdod lietotas mantas uz līzings apmaksas nosacījumiem.” [15]

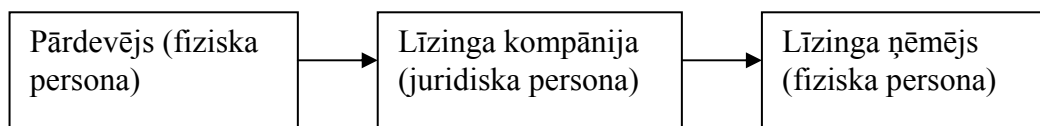
No augstāk minētajiem noteikumiem un VID vēstulē sniegtajiem paskaidrojumiem izriet, ka uzņēmums pats izvērtē, vai persona, kas pārdod tai lietotas mantas, atbilst pārdevēja statusam un vai pati apliekamā persona atbilst tirgotāja statusam atbilstoši minēto Ministru kabineta noteikumu noteiktajām prasībām. Tātad, ikviena līzinga kompānija pati var izvērtēt savus klientus un pārdevējus un gadījumos, kad gan pārdevējs, gan pircējs šiem formulējumiem atbilst, līzinga objektu ar PVN neaplikt.

Kā jau autors iepriekš minēja, tad līzinga tirgus līderis SIA Hanza Līzings, atšķirība no Unilīzinga, savā darbībā pielieto šos noteikumus, un slēdz darījumus, kuriem piemēro īpašo PVN piemērošanas kārtību saskaņā MK noteikumiem Nr. 292.

Izpētot esošo praksi, autors secināja, ka visdrošāk ir nepiemērot PVN gadījumā, kad pārdevējs un nomnieks ir privātpersona – tādā gadījumā līzinga kompānija būtu vienīgā apliekamā persona un ja tā nepiemērotu PVN, ne pārdevējs, ne pircējs PVN piemērot nevarētu, jo nav nodokļa maksātāji.

Situācijā, ja pārdevējs vai nomnieks ir juridiska persona un PVN maksātājs, tad pastāv risks, ka pārdevējam izrakstot rēķinu ar PVN, līzinga kompānija nespēs nodrošināt klientam solīto līguma finansējumu bez zaudējumiem. Savukārt, ja nomnieks ir juridiska persona, PVN maksātājs, tas var pieprasīt pavadzīmi ar PVN, lai varētu atskaitīt priekšnodokli par visu objekta summu. Šādas situācijas, kad pirms līguma parakstīšanas netiek skaidri nodefinēts un noskaidrots katras puses statuss, autora prakse liecina, ka gadās ļoti bieži, jo situācijā, kad līzinga līgumus slēdz uzņēmumu vadītāji, viņi neiedziļinās grāmatvedības niansēs, bet interesējas tikai par izmaksu samazināšanu.

Tādejādi, balstoties uz autora praksē gūtajām zināšanām un līzinga kompāniju pieredzi, autors Unilīzingam ieteiktu savā darbībā pielietot šādu shēmu, kas ļautu uzņēmuma droši strādāt bez PVN:



3.1.att. Noteikumi, kuriem jāizpildās, lai darījumam varētu piemērot „īpašo” PVN piemērošanas kārtību

3.1.attēls paredz, situāciju, kurā pārdevējs un nomnieks ir privātpersona; līzinga kompānija ir vienīgā apliekamā persona un tā nepiemēro PVN, līdz ar to, ne pārdevējs, ne pircējs PVN piemērot nevar, jo nav nodokļa maksātāja.

Izvēloties līzings veidu, kādā šis pakalpojums varētu tikt sniegts un izpētot MK noteikumus Nr. 292, autors secina, ka vienīgais drošais līzings veids šī pakalpojuma īstenošanai ir finanšu līzings, jo MK noteikumi Nr. 292 paredz, ka-

„Ja prece netiek pārdota, bet tiek atdota atpakaļ pārdevējam, ar nodokli apliek visu tirgotāja saņemto atlīdzību no pārdevēja (tai skaitā maksu par pakalpojumu, preces labošanu, restaurāciju, transportēšanu)”[3] - tas nozīmē, ka ja klients izvēlēties operatīvo līzingu, tad līzings līguma beigās līzings kompānijai tāpat būtu jāsamaksā PVN, lai arī klientam tā nav sniegto pakalpojumu aplikusi ar šo nodokli un tas radītu līzings kompānijai būtiskus zaudējumus.

Lai varētu piedāvāt šādu pakalpojumu līzings kompānijas klientiem, nepieciešams izstrādāt jaunu finanšu pakalpojumu (līzingu) ar sekojošiem noteikumiem:

1. finansētai automašīnai nav jābūt jaunai likuma par PVN izpratnē. Iepriekšminētie MK noteikumu 19. punkts paredz, ka „īpašo nodokļa piemērošanas kārtību nepiemēro to transportlīdzekļu piegādēm, kas atbilstoši likuma “Par pievienotās vērtības nodokli” 1.panta 31.punktam ir uzskatāmi par jauniem transportlīdzekļiem.”[3]

Ievērojot likuma par PVN 1.panta 31. punktu, automašīna tiek uzskatīta par jauna, ja ir izpildīti abi vai vismaz viens no šādiem nosacījumiem – „sauszemes motorizētais transportlīdzeklis, kurš lietots mazāk par sešiem mēnešiem vai nobraucis mazāk par 6000 kilometriem”[1]

Lai precīzāk izprastu situāciju, kad automašīna ir vai nav jauna, autors to attēlos piemēros Nr.1- jauna automašīna; piemērs Nr.2- lietota automašīna.

Piemērs Nr.1- PVN likuma izpratnē automašīna ir jauna (šādu automašīnu piegādei nevar piemērot īpašo PVN piemērošanas kārtību saskaņā ar MK noteikumiem Nr. 292) , ja tā ir:

- lietota 4 mēnešus un noraukusi 4000 kilometru- tātad ir izpildīti abi likuma nosacījumi- gan automašīnas lietošanas ilgums, gan nobraukums;
- lietota 4 mēnešus un nobraukusi 11 000 kilometrus- tātad izpildīts viens likuma nosacījums- lietošanas ilgums;
- lietota 10 mēnešus un nobraukusi 4000 kilometru- tātad izpildīts viens likuma nosacījums- nobraukums.

Piemērs Nr. 2- PVN likuma izpratnē automašīna ir lietota (šādas automašīnas piegādei var piemērot īpašo PVN piemērošanas kārtību saskaņā ar MK noteikumiem Nr.292), ja tā :

- lietota sešus mēnešus un vairāk un nobraukusi vairāk par 6000 kilometru- tāvad netiek izpildīts neviens no PVN likumā minētajiem nosacījumiem.

2. lietotu automašīnu pārdevējam, jābūt personai, kura iekšzemē vai no citas ES dalībvalsts piegādā vai nodod lietotu automašīnu pārdošanai tirgotājam (kuram jābūt apliekamai personai, kuras saimnieciskā darbība ir lietotu mantu pirkšana, lai tās pārdotu, neatkarīgi no tā, vai šī persona rīkojas savās vai citas personas interesēs saskaņā ar līgumu (tirgotājs šinī, autora piedāvātajā, shēmā ir Unilīzings)) un kura atbilst vismaz vienam no MK noteikumu Nr.292 7. punktā minētajiem nosacījumiem, kurus autors jau aprakstīja nodaļas sākumā.

No iepriekš minētajiem nosacījumiem, autors secina, ka lai lietotu automašīnu tirgotājs-Unilīzings, varētu piemērot īpašo PVN piemērošanas kārtību, šīm automašīnām jābūt iegādātām:

- no personas, kura nedz Latvijā, nedz citās ES dalībvalstīs nav reģistrēta kā PVN apliekamā persona;

- no tādas, VID vai citas dalībvalsts ar PVN apliekamo personu reģistrā reģistrētas apliecamās personas, kura pati ir uzskatāma par tirgotāju un kura lietotas automašīnas piegādei ir piemērojusi īpašo PVN piemērošanas kārtību.

Jāpiebilst, ka atbilstoši MK noteikumiem Nr.292 22. punktam, piemērojot īpašu PVN piemērošanas kārtību lietotu automašīnu tirdzniecībā, „(...) tirgotājs izrakstītajā nodokļu rēķinā vai citā par nodokļa rēķinu izmantojamā dokumentā (piemēram, kases čekā) PVN summu atsevišķi nenorāda. (...) lietotās automašīnas pircējs PVN par nopirkto automašīnu neatskaita kā priekšnodokli, ja tās pārdošanā piemērota īpašā PVN piemērošanas kārtība.”[14,22]

3. automašīnas nomnieks ir fiziska persona, kura nav PVN maksātājs.

Situācijā, ka izpildās visi trīs autora augstāk minētie nosacījumi, līzings kompānijas, kā arī SIA Unilīzings, uz šādu darījumu var attiecināt īpašo PVN piemērošanas kārtību.

3.2. „Finanšu līzings lietotu automašīnu iegādei bez PVN fiziskām personām” ieviešana Unilīzīngā

Autors šo jauno pakalpojumu, kuru autorprāt nepieciešams ieviest Unilīzings saimnieciskajā darbībā, nosauc par „Finanšu līzings lietotu automašīnu iegādei bez PVN fiziskām personām”.

Šī pakalpojuma ieviešanas nepieciešamību autors pamato ar Unilīzings mērķi- saglabāt esošo tirgus daļu un meklēt jaunas iespējas kā paplašināt to, tādejādi atgūstot to privātpersonu grupas daļu, kas līdz šim, automašīnu iegādei, no otras tādas pašas privātpersonas, izmantoja bankas vai konkurentu, citas līzīngā kompānijas, piedāvātos pakalpojumus, lai par 18 % nesadārdzinātu objekta cenu.

Kā jau autors, analizējot SEB Unilīzings līzīngā portfeļa sastāvu, minēja, tad privātpersonu segments uzņēmumā ir vāji apgūts un ,autorprāt, privātpersonām piedāvāto pakalpojumu klāstu var paplašināt. Autors savā darba pieredzē saskāries ar situācijām, ka daudzi SEB Latvijas Unibankas klienti, kuriem SEB Unilīzings piedāvātu izdevīgus noteikumus, jo tie ir mātes uzņēmuma klienti un to kredītvēsture un konta apgrozījumi ir pieejami SEB Unilīzīngam, pateicoties sadarbībai, tādejādi samazinot risku, „iet” pēc līzīngā uz citām līzīngā kompānijām, kas piedāvā līdzīgu pakalpojumu.

Ieviešot autora piedāvāto finanšu līzīngā privātpersonām bez PVN, SEB Latvijas Unibankas un Unilīzings saviem pastāvīgiem klientiem, papildus jaunajam līzīngā veidam, varētu piedāvāt vislabākos līzīngā nosacījumus – zemu pirmo iemaksu un procentu likmes fiksēto daļu, kā arī atvieglojumus uz komisijas maksām, tādejādi tiktu atgūts to klient loks, kas līdzīngā pakalpojumus izmanto pie konkurentiem.

Ieviešamā pakalpojuma būtība – nodrošināt privātpersonām lētāku un izdevīgāku lietotu automašīnu līzīngā, neapliekot līzīngā objektu ar PVN. Ieguvums no pakalpojuma ieviešanas un realizēšanas – jauna segmenta apgūšana un to klientu loka piesaistīšana, kuri pērk lietotas automašīnas, izmantojot kredītu. Līzīngā lielākā priekšrocība, salīdzinājumā ar kredītu, ir tā, ka ja klientam ir stabils ienākumu līmenis un pozitīva kredītvēsture, tam nav nepieciešami nekādi papildus nodrošinājumi – par nodrošinājumu kalpo līzīngā objekts (a/m), tāpēc šis piedāvājums klientiem ir saistošs un perspektīvs.

Jebkurā uzņēmējdarbības jomā un jebkurā darījumā eksistē risks. “Risks ir briesmu un zaudējuma iespēja; pārdroša rīcība, cerot uz pasākumu labu izdošanos. Risks ir gandrīz vai katram komersantam, kurš uzsāk komercdarbību vai ar to nodarbojas, jo patstāvīgi mainās apstākļi.” [4,79]

Arī jaunā pakalpojuma ieviešana saistās ar riskiem, kas radīsies situācijā, kad:

- uzņēmumam var nākties samaksāt budžetā PVN gadījumā, ja klients kļūs maksātnespējīgs un līzings objekts būs jāatsavina un jāpārdod (kas arī ir viens no iemesliem kāpēc līdz šim Unilīzings atsakās ieviest šo pakalpojumu savā darbībā).Gadījumā, kad pārdevējs ir juridiska persona, kura veic saimniecisko darbību un ir PVN maksātājs, visa objekta cena ir jāapliek ar PVN (tiks uzskatīts, ka šī summa jau ir saņemta, bet nomnieks neko nemaksās), bet no pārdošanas iegūtais PVN būs mazāks un izveidojusies starpība radīs uzņēmumam lielus zaudējumus,

- līdzīga situācija veidosies, ja klienta objektu vēlēšies izpirkt trešā persona – uzņēmums vai privātpersona, kas ir reģistrējusies kā PVN maksātājs.

Lai mazinātu šo risku iespējamību, autors piedāvā uzņēmumam slēgt šādus darījumus tikai ar klientiem, kas ir pierādījuši savu uzticamību un ir bijuši uzņēmuma labi sadarbības partneri jau vairākus gadus. Kā jau autors iepriekš minēja, tie varētu būt kādi ilggadējie bankas klienti.

Pastāv iespēja, noslēgtajā līzings līgumā „atrunāt” situāciju, ka, ja nomnieks vēlēšies, ka viņa līzings objektu izpērk trešā persona – PVN maksātājs, nomniekam būtu jāsamaksā PVN no visas summas. Šāds variants samazinātu pastāvošo riska pakāpi, bet, autorprāt, atbaidītu klientus.

Kā optimālāko risinājumu, riska samazināšanai, autors uzņēmumam piedāvā, līzings līgumos „atrunāt” situāciju, ka ja nomnieks vēlas nodot līzings saistības trešajai personai, tad tā var būt tikai fiziska persona- PVN nemaksātājs.

Risku, kas saistīts ar konkurentu līdzīgajiem produktiem, autors iesaka regulēt, piedāvājot īpaši zemas likmes uzņēmuma grupas klientiem, ko nevarēs piedāvāt citas līzings kompānijas.

Autora piedāvātā pakalpojuma ieviešanai un īstenošanai uzņēmumā nepieciešams ieviest izmaiņas datorprogrammā, kurā tiek uzskaitīts un attēlots ikviens uzņēmumā noslēgtais darījums:

- jauna līzings veida izveidošana un definēšana Unilīzings uzskaites datorsistēmā (nosacījumi);
- jāparedz iespēja atzīmēt, ka gan pārdevējs, gan nomnieks ir privātpersonas PVN nemaksātāji un automātiski tiek piemēroti nepieciešamie nosacījumi – līzings objekta pamatsumma netiek aplikta ar PVN, rēķinos un nodokļa rēķinā parādās atsauce uz MK noteikumiem Nr. 292;
- uzlikt sistēmā liegumu izvēlēties kā saistību pārņēmēju juridisku personu un privātpersonu – PVN maksātājus;

- iespēja pievienot līgumu un kontrolēt papildus dokumentus – iepirkuma aktu, kurš jānoslēdz ar pārdevēju;
- īpaši šim pakalpojumam piemērota līguma iegrāmatošanas shēmas ieviešana.

Ieviešot jauno pakalpojumu uzņēmuma darbībā, kredītkomitejas pienākums būtu rūpīgāk izvērtēt klienta kredītvēsturi un maksātspēju, lai pēc iespējam minimizētu riskus, kas saistīts ar klienta maksātnespēju nākotnē.

Autora ieteikums, pirms šāda pakalpojuma sniegšanas, debitoru nodaļas speciālistiem būtu- izstrādāt ikmēneša atsaiti, kas īpaši „atlasītu” šādus līzingu līgumus, ar mērķi stingrāk kontrolētu šo klientu rēķinu apmaksu.

Izvērtējot Unilīzingu gada pārskatu, autors secina, ka uzņēmums neveido uzkrājumus šaubīgiem debitoriem. Saskaņā ar uzņēmumā izstrādāto grāmatvedības politiku, šāda veida uzkrājumus veido tikai uzņēmuma „māte”, kas gadījumā, ja meitas uzņēmumam rodas būtiski zaudējumi sakarā ar kādu darījumu, *cedē* tos (pārņem parāda saistības), tālāk cenšoties piedzīt parādu vai noraksta to no izveidotajiem uzkrājumiem. Autoram jāpiemin, ka līdzīgu uzskaites politiku lieto arī tirgus līderis Hansa līzings.

Autora ieteikums uzņēmumam, pirms ieviest jauno pakalpojumu, būtu sākt veidot uzkrājumus šaubīgiem parādiem, tādejādi nodrošinoties pret klienta maksātnespējas risku.

Ieviešot jaunu pakalpojumu, uzņēmumā, autorprāt, pastāv iespēja, ka kāds kļūdisies, izvērtējot līzingu objekta pārdevēja atbilstību piemērojamām likuma normām. Šāda kļūda var „novest” pie tādām pašām sekām, kā klienta maksātnespēja – uzņēmuma var nākties samaksāt PVN, vai arī tas nespēs nodrošināt klientam līgumu bez PVN piemērošanas un klients atteiksies no darījuma, tāpat arī darbinieki var kļūdīties, izvērtējot klientu. Tāpēc autors iesaka, par obligātu procedūru ieviest klientu pārbaudi PVN reģistros, lai nerastos situācijas, ka klients vai pārdevējs neziņo līzingu kompānijai, ka ir PVN maksātājs.

Lai izvairītos no nepareizas informācijas ievadīšanas sistēmā, kas var būtiski ietekmēt klienta līguma uzskaiti, autora ieteikums uzņēmumā ieviest automatizētu līguma veida noteikšanas sistēmu- ja kādi dati netiks ievadīti, tad sistēma automātiski paziņos, ka šajā gadījumā tiks piemērots PVN. Tāpat arī atsevišķos ievades posmos autors iesaka ieviest dažādus brīdinājumus un liegumus, lai pārbaudītu informācijas konsekvenci sākotnējiem datiem un brīdinātu par nepareizu ievadi.

Ieviešot šo, jauno produktu, uzņēmumam jāseko līdzi PVN likuma un MK noteikumu izmaiņām. Tomēr autoram pašlaik pieejamie dati liecina, ka likumdošanas izmaiņas pagaidām netiek plānotas un publiskas.

3.3. Inflācijas samazināšanas plāna ietekme uz līzingu tirgu

Ministru kabinets 2007. gada 6.martā atbalstīja un apstiprināja finanšu ministra Oskara Spurdziņa vadības grupas izstrādāto pasākuma plānu inflācijas samazināšanai. Šis plāns paredz veikt virkni pasākumus daudzās tautsaimniecības jomās. Lai valdība šos nozīmīgos pasākumus varētu veikt nekavējoties, „vienlaikus ir akceptēti nepieciešamie grozījumi likumos un MK noteikumos.”[19]

Valdība sola, ka, īstenojot 34 pasākumu plānu, inflācija piecu gadu laikā varētu trīskārt samazināties un 2011. gadā tā nepārsniegtu 2,5%. Šim valdības paziņojumam autors piekrīt, jo ir jābūt ļoti neveiksmīgai valsts vadībai, lai līdz 2011. gadam nespētu normalizēt darba produktivitāti apsteidzošu algu kāpumu (tas nevar būt bezgalīgi ilgi), arī patēriņa kredītu ekspansija nevar turpināties bezgalīgi — mazā valstī vienkārši sāks trūkt kredīta ņēmēju. Valdībai normāli pildot savus pienākumus — efektīvi vadot valsti, inflācijai būtu jāsamazinās pašai par sevi.

Autorprāt, „spekulantiem”, kas paguvuši nopelnīt „mājokļu tirgū” un inflācijas apstākļos, valdības pieņemtais plāns ir savlaicīgs. Turpretī valsts tautsaimniecībai- stipri novēlots.

„Plānam vajadzēja būt valdības portfeli jau 2003. gadā, gatavojoties brīdim, kad Latvija iestāsies Eiropas Savienībā un valstī sāks ieplūst ES struktūrfondu finansējums. Pirms iestāšanās Eiropas Savienībā eksperti brīdināja par makroekonomiskām disproporcijām, ko var radīt liels naudas pieplūdums. Ar ekonomisko izpēti būtu bijis iespējams paredzēt arī kredītdarbības ekspansiju un tai laikus sagatavoties.”[5,3]

Būtiskākie inflācijas ierobežošanas pasākumi ir saistīti ar budžeta un nodokļu politiku, kreditēšanu un citām jomām, kas var uzlabot situāciju nekustamo īpašumu tirgū, darba tirgu un produktivitāti, kā arī konkurences politiku.

Tā kā viens no būtiskākajiem inflācijas pieauguma iemesliem ir strauji augošais patēriņš un kreditēšanas bums, tad viens no valdības izstrādātiem plāna pasākumiem paredz uzsākt kreditēšanas pieauguma kontroli.

Plāna ietvaros paredzēts noteikt:

- prasību, ka komercbankas un līzingu kompānijas klienta maksātspēju varēs noteikt un izsniegt aizdevumus, balstoties tikai uz klienta legālajiem ienākumiem;
- nolemts ieviest obligātu legālo ienākumu uzrādīšanu, veicot atsevišķus darījumus un pirkumus par naudas summu virs 50 minimālajām darba algām,

kas, autorprāt, būtiski ietekmēs ne tikai kredītiestādes, bet arī citus pakalpojuma sniedzējus un preču pārdevējus;

- plāns paredz arī to, ka izsniedzamajiem kredītiem būs jānosaka obligāta pirmā iemaksa - ne mazāka par 10-15% no kredīta lieluma;
- kā arī jānosaka maksimālais kredīta apjoms pret ķīlas vērtību;
- nolemts izveidot vienotu vispārēju kredītņēmēju reģistru, aptverot visas finanšu iestādes (gan hipotekāros, gan patēriņa kredītus), lai finanšu iestādes apzinātu klientu patieso parādu apjomu.

Finanšu ministrija, lai samazinātu patēriņa cenas, izstrādājusi grozījumus, likumā „Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli”.

Pašreiz spēkā esošais likums paredz, ka vieglie automobiļi un motocikli, kas Latvijā tiek ievesti no ārvalstīm, saskaņā ar likumu „Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli” tiek aplikti ar automobiļu un motociklu nodokli. Pašlaik nodoklis vieglajiem automobiļiem un motocikliem tiek aprēķināts, kā vienīgo kritēriju izmantojot automobiļu un motociklu vecumu. Nodokļa likmes ir robežās no 75 latiem līdz 250 latiem. „Visaugstākās nodokļa likmes tiek piemērotas iepriekš neregistrētiem automobiļiem un automobiļiem, kas nav vecāki par vienu gadu, kā arī pašiem vecākajiem (19-25 gadus veciem automobiļiem) līdz 250 latu. Automobiļiem, kas ir vecāki par vienu gadu, nodokļa likmes pakāpeniski samazinās un pati zemākā nodokļa likme tiek piemērota piecus līdz septiņus gadus veciem automobiļiem – 75 lati. Par astoņiem gadiem vecākiem automobiļiem nodokļa likme atkal pakāpeniski palielinās un 19-25 gadus veciem automobiļiem atkal sasniedz 250 latus.” [2]

Lai veicinātu ekonomiskāku un videi nekaitīgāku vieglo automobiļu izmantošanu, finanšu ministra darba grupa ieteikusi nodokļa aprēķināšanas sistēmu pārskatīt, ņemot vērā automobiļu motora tilpumu un automobiļu radīto siltumnīcas efektu izraisošo gāzu (oglekļa dioksīda) izmešus. „Izmaiņas nodokļa aprēķināšanai veicinātu Eiropas Savienības izvirzītā mērķa – līdz 2012.gadam samazināt jaunu vieglo automobiļu radīto oglekļa dioksīda (CO₂) izmešu apjomu līdz vidēji 120 gramiem uz kilometru – sasniegšanu. Pašlaik Eiropas Savienībā vidējais jaunu automobiļu CO₂ izmešu apjoms ir 162 grami uz kilometru.”[19]

Normatīvo aktu projekts paredz mainīt nodokļa piemērošanas sistēmu, nodokļa aprēķināšanā izmantojot divus papildus kritērijus – automobiļa motora tilpumu un automobiļa radīto oglekļa dioksīda (CO₂) emisiju daudzumu.

Atkarībā no automobiļu motora tilpuma paredzēts noteikt trīs dažādas papildu nodokļa likmes – automobiļiem, kuru dzinēja tilpums ir 2000 – 2999 kubikcentimetri – 0,15 lati par cm³, automobiļiem, kuru motora tilpums ir 3000 – 3999 kubikcentimetri – 0,30 lati par cm³, un automobiļiem, kuru motora tilpums ir 4000 kubikcentimetri un lielāks – 0,50 lati par cm³.

Otra nodokļa papildus komponente tiek aprēķināta atkarībā no vieglā automobiļa radīto CO₂ izmešu daudzuma uz vienu kilometru. Vieglajiem automobiļiem, kuru radīto CO₂ izmešu daudzums uz vienu kilometru ir lielāks par 160 gramiem, par katru pārsnieguma vienību paredzēts piemērot nodokli 2 latu apmērā.

Automobiļiem, kas paredzēti biodegvielas izmantošanai, kopējo maksājamo nodokli paredzēts samazināt par 70%. [19]

Ieviešot šādu likumprojektu, tas ierobežo lielākas jaudas un dārgāku vieglo automobiļu iegādi, veicinot iedzīvotājus iegādāties ekonomiskākus un lētākus automobiļus, tādējādi samazinot gan izdevumus dārgāku transportlīdzekļu iegādei, gan degvielas iegādes izdevumus.

„Likumprojekts veicina videi nekaitīgāku automobiļu iegādi, kuru dzinēja tilpums, degvielas patēriņš un oglekļa dioksīda (CO₂) izplūdes ir mazākas. Vienlaikus likumprojekts veicina ar biodegvielu darbināmu automobiļu tirdzniecību un biodegvielas plašāku izmantošanu, aizstājot ekoloģiski kaitīgāko fosilo degvielu. Likumprojekta normu administrēšanu veiks Valsts ieņēmumu dienests un Ceļu satiksmes drošības direkcija atbilstoši likumam “Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli” un saskaņā ar to izdotajiem Ministru kabineta noteikumiem.” [19]

Izvērtējot ministrijas izstrādātos priekšlikumus inflācijas samazināšanai, autors tos neuzskata par būtiskiem draudiem līzings tirgus turpmākai attīstībai. Izveidotie un ministru kabineta pieņemtie plāna projekti, autorprāt, mazinās līzings attīstības tempus, salīdzinājumā ar aizvadīto gadu, bet attīstība turpināsies.

Autorprāt, līzings kompānijas pašas, pirms valdības izsludinātā, plāna, sāka piesardzīgāk izvērtēt katru klientu, lai samazinātu rīku ciest zaudējumus. Jo pārāk straujie attīstības tempi, kas bija vērojami šajā nozarē aizvadītajā gadā, varēja novest pie tirgus pārkaršanas un „sabrukšanas”.

Autoram, vērtējot priekšlikumu, kas nosaka prasību, ka līzings kompānijas saviem klientiem maksāspēju noteiks un izsniegs aizdevumus, balstoties tikai uz legāliem klienta ienākumiem un uz VID izsniegto informāciju, autors to uzskata par pozitīvu. Autorprāt, šāds likumu grozījums samazinās aplokšņu algas, kā arī samazinās līzings kompānijas riskus, it īpaši, kas saistās ar klienta maksāspēju.

Autorprāt, izsniedzot aizdevumus, balstoties tikai uz klienta legālajiem ienākumiem, līzings kompānijām samazināsies atņemto automašīnu skaits. Izvērtējot klienta maksāspēju, līzings pakalpojumi tiks sniegti tikai tiem klientiem, kas reāli varēs to atļauties, līdz ar to līguma darbības laikā neradīsies maksātnespējas problēmas, kuru atrisināšana saistīta ar blakus izdevumiem.

Pieņemot lēmumu, par VID izsniegtās izziņas nepieciešamību, kārtojot kredītu vai līzingu, attiecīgai iestādei būtu jānodrošina efektīvāka un ātrāka tās saņemšanas kārtība. Autora ieteikums būtu, izziņas pieteikšanu nodrošināt elektroniski (klientam nosūtot pieprasījumu uz VID e-pastu, norādot, kam un kādam mērķim nepieciešama izziņa, kā arī norādīt attiecīgo VID reģionālo pārvaldi, kurā klients divu darba dienu laikā varētu ierasties pēc izziņas), tādējādi neveidojot papildus rindas VID pārvaldēs. Lai nodrošinātos pret krāpnieku mēģinājumiem noviltot VID izsniegtās izziņas, autors iestādei iesaka izsniegtās izziņas numurēt, numurus publiskot, norādot fizisko vai juridisko personu, kurai šis numurs piešķirts, informāciju ievietojot to VID datu bāzē, līdz ar to ikviena kredītiestāde, saņemot šādu izziņu varēs pārlicināties par tajās patiesīgumu.

Obligātas pirmās iemaksas noteikšana samazinās klientu loku līzingu kompānijām, jo ne katrs topošais klients varēs atļauties, autorprāt, nepamatoti augsto, 10- 15%, pirmo iemaksu samaksāt neveicot iepriekšējus uzkrājumus. Pēc autora domām, klientiem būs nepieciešams noteiks laika periods, lai uzkrātu nepieciešamo naudas summu pirmajai iemaksai, pēc kuras klients atgriezīsies līzingu kompānijā un izmantos tās sniegtos pakalpojumus. Līdz ar to līzingu ņēmēju skaits netiek samazināts, tikai palēnināts attīstības tempi, kā arī samazināts līzingu kompāniju risks, kas saistīts ar klienta maksāspēju.

Valsts lēmumu par vienotas datu bāzes izstrādāšanu, ko varētu izmanto finanšu iestādes, autors uzskata par pozitīvu un nepieciešamu lietu. Tās nepieciešamību pamato, fakts, ka kredītiestādes, kā arī līzingu kompānijas, nevar noskaidrot topošā klienta patieso kredītsaistību apjomu, izvērtējot jaunā klienta maksāspēju. Šādas datu bāzes izstrādāšana, autorprāt, saistās ar lielām izmaksām, līdz ar to tās ieviešana varētu aizkavēties.

Autora ieteikums, ātrākas šādas datu bāzes izveidošanai, būtu Latvijas Bankai ieturēt vienreizēju nodevu no Latvijas finanšu iestādēm, datu bāzes izveidošanai un ieviest konkrētu gada maksu, ikvienam bāzes lietotājam, kas tiktu izmantota datu bāzes administrēšanas un uzturēšanas izdevumu segšanai.

Izvērtējot grozījumus likumā „Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli”, autors secina, ka tie būtiski neietekmēs līzingu kompāniju nofinansētos apjomus, vieglo automašīnu jomā.

Autors, izvērtējot SIA Unilīzings 2006. gadā nofinansētās vieglās automašīnas, secina, ka lielākā daļa no tām ir „tautas” klases auto, kurām nav lieli motora tilpumi un uz kurām neattiecas iepriekšminētie likuma projekta grozījumi. Protams, ir sastopamas arī automašīnas ar lieliem motora tilpumiem, kuras pieskaitāmas pie luksusa auto klases un kuru ikmēneša maksājumi svārstās robežās līdz 500 EUR, par kuru iegādi klientiem būs jāmaksā lielāks

nodoklis, bet autorprāt, ja jau klients ir izvēlējis šādu auto iegādāties, tad viņš apzinās tā dārdzību un būs spējīgs samaksāt arī nodokli.

Autors neizslēdz iespēju, ka uz Latvijas ceļiem parādīsies vieglās automašīnas ar kaimiņvalsts numur zīmēm, kur šādi likuma ierobežojumi nav. Izvērtējot aizvadītā gada tendences Latvijā, kas liecina, ka lielākā daļa automašīnu ir iegādātas izmantojot līzingu pakalpojumus, autors secina, ka nav daudz tādu iedzīvotāju, kas uzreiz spētu nomaksāt visu automašīnu vērtību, līdz ar to samazinās iespēja, ka mūsu valsts iedzīvotāji iegādāsies automašīnas kaimiņvalstī. Protams, ikviens Latvijas valsts iedzīvotājs var izmantot kaimiņvalsts kredītiestādes sniegtos pakalpojumus, bet procedūru skaits, kas ar to saistās un nepieciešamo dokumentu apjoms, kā arī papildizmaksas, kas rastos, autoram liek secināt, ka būs maz tādu cilvēku, kas izvēlēsies izmantot citas valsts kompānijas sniegtos finanšu pakalpojumus.

3.4. Līzingu tirgus attīstības perspektīvas

Finansēšanas pakalpojumiem, kā piemēram, līzingu, ir svarīgs potenciāls vispārējā auto tirgus attīstībā. Auto tirgotājiem līzings ir būtisks klientu piesaistīšanas instruments, un automobiļu biznesā finanšu risinājumi veido pastāvīgu lielumu pārdošanā, autorprāt, līzingu kompāniju sniegtie pakalpojumi vairs nav atdalāmi no automobiļu produktu piedāvājuma-automobiļu pārdošana un finanšu pakalpojumi ir savstarpēji atkarīgi. Finanšu pakalpojumi, ko sniedz līzingu kompānijas, saistās ar labumiem klientiem, ražotājiem un visai sabiedrībai kopumā, jo izmantojot līzingu kompāniju izsniegto finansējumu auto tirgū ienāk automobiļi, kas atbilst modernākajiem izplūdes gāzes standartiem, tie ir drošāki un patērē mazāk degvielas, līdz ar to arī ekonomiski izdevīgāki.

Palielinoties iedzīvotāju dzīves līmenim, pieaug vēlme izmantot komforta dotās priekšrocības, cilvēki dod priekšroku personiskās automašīnas izmantošanai, nevis sabiedriskajam transportam. Attīstoties auto ražotāju piedāvājumam, augs pieprasījums pēc jauninājumiem. Izteikto minējumu, ka auto tirgus attīstīsies, autors pamato ar faktu, ka 2007. gada trijos mēnešos pieaudzis Ceļu Satiksmes Drošības direkcijā pirmoreiz reģistrēto transportlīdzekļu skaits.

3.1.tabula

CSDD pirmoreiz reģistrēto transportlīdzekļu skaits 2007.gadā [18]

Transportlīdzekļi	Janvāris	Februāris	Marts
Kravas	1082	1032	1369
Vieglie	7852	7814	10755

Autobusi	47	46	58
Motocikli, tricikli	105	89	471
Piekabes, puspiekabes	444	513	774
Mopēdi	61	142	320
Kvadracikli	15	23	56
Kopā	9606	9659	13803

3.1. tabulas dati apkopoti no CSDD sniegtās informācijas un parāda pirmoreiz reģistrēto transportlīdzekļu skaita pieaugumu šā gada pirmajos trīs mēnešos. Kā liecina sniegtie dati, tad automašīnu skaitam ir tendence pieaugt un, lai iegādātos šos jaunus produktus, klientiem ir un būs nepieciešams izmantot blakus finansējumu, līdz ar to arī līzingu kompāniju sniegtais finansējums palielināsies.

Latvijas Līzingu devēju asociācijas dalībnieku līzingu portfelis Latvijā pagājušā gada laikā ir palielinājies par 79.7 % un ir sasniedzis 1097489527 LVL.[22] LLDA pārstāvji šogad prognozē nedaudz lēnāku LLDA līzingu portfeļa izaugsmi, ko ietekmēs inflācijas plāna paredzētie pasākumi, taču kopumā līzingu atzīst par vienu no augošajām industrijām Latvijā.

Vēl neapgūts Latvijā ir operatīvais līzings un tā priekšrocības. Skaidrojot tendences Latvijas līzingu tirgū, jāvērs uzmanību uz tādiem veicinošiem faktoriem, kā iedzīvotāju ienākuma līmeņa pieaugums. Latvijā, saskaņā ar centrālās statistikas pārvaldes datiem, iepriekšējā gadā, kā arī šogad, palielinās nodarbināto darba samaksa un mājsaimniecību rīcībā esošie līdzekļi. Līdz ar ekonomisko izaugsmi valstī palielinās arī iedzīvotāju ienākumi. Pasaules pieredze rāda, ka, uzlabojoties dzīves līmenim, „dzīve uz parāda” tiek praktizēta ar vien biežāk, tādējādi līzingu izmantošana nodrošina iespēju iegādāties preces, kuru iegādei nav pietiekoši resursi.

Līzingu tirgus attīstību veicina arī līzingu pakalpojumu uzlabošana un dažādošana. Līzingu pakalpojumi Latvijā tiek uzlaboti piedāvājot klientiem dažādus papildus ieguvumus-tiek sniegtas konsultācijas automašīnu iegādē, pārdošanā un novērtēšanā, iespēju uz vietas līzingu kompānijā apdrošināt līzingu objektu, kā arī pastāv iespēja sadalīt apdrošināšanas maksājumu uz līzingu periodu, atlaides degvielas iegādei, auto apkopei un remontam, kā arī iespējas izmantot 24 h informācijas tālruni, kur tiek sniegtas konsultācijas par līzingu pakalpojumu, līzingu līguma stāvokli utt. Šāds, līzingu kompāniju piedāvātais, papildus pakalpojuma, plašais klāsts veicinās klientu iesaisti, līdz ar to arī kopēju tirgus attīstību.

Autora ieteikums, SIA Unilīzings, kā arī citām kompānijām, kuras savā darbībā jau izmanto augšminētos papildus pakalpojumus, sava un visa līzingu tirgus attīstības

veicināšanā, savā piedāvājuma klāstā iekļaut akcijas uz automašīnu iegādi, lai veicinātu jaunu klientu piesaisti uzņēmumam.

Autorprāt, līzinga tirgus attīstību veicinās arī elektroniskā paraksta ieviešana Latvijā, kas vienkāršos un paātrinās procesa gaidu. Balstoties uz elektronisko tehnoloģiju attīstību, iegūt, piemēram, automašīnu savā īpašumā, izmantojot līzinga kompāniju sniegtos piedāvājumus, varētu paātrināties līdz pāris stundām. Līzinga kompānijas, attīstot un pilnveidojot savas uzskaites datorprogrammas, var panākt procesu vienkāršošanu, standartizēšanu un automatizāciju. Pateicoties straujai tehnoloģijas attīstībai uzņēmumi var izveidot piemēram, automātisko klientu riska segmentācijas modeļa izveidošanu un ieviešanu, kas būtiski samazinās, laiku, kas nepieciešams, lai izvērtētu klienta maksātspēju un līdz ar to būtu lielāks klientu apkalpošanas ātrums.

Līzinga tirgus attīstību sekmē līzinga priekšrocības salīdzinot ar bankas kredītu (piemēram, ātrāka aizdevuma saņemšana, zemāka pirmā iemaksa un mazākas komisijas maksas). Uzskatāmāk līzinga priekšrocības, salīdzinājumā ar kredītu, situācijā, kad finansējama objekts ir vieglā automašīna, autors attēlo tabulā 3.2.

3.2. tabula

Līzinga un kredīta salīdzinājums balstoties uz automašīnas bāzes

Pakalpojums/Priekšrocības	Līzings	Kredīts
Ērtība	Finansējumu tiek piedāvāts autosalonā, kurā klients ir izvēlējis iegādāties auto	Klientam jāiet uz banku un jāiegūst informācija par kredīta iegūšanu
Īpašumtiesības	Auto ir līzinga kompānijas īpašums līdz līzinga nomaksas termiņa beigām	Juridiski auto ir aizdevuma ņēmēja īpašums, taču iekļilāts par labu finansējuma devējam
Veicamo procedūru ātrums	Piešķir vienas, divu dienu laikā	Aizdevumu iespējams saņemt astoņu dienu laikā
Pirmā iemaksa	0-20 %	10-25%

3.2. tabulā uzrādītās priekšrocības, balstās uz autora iegūto praktisko pieredzi ikdienas darbā. Jāpiemin, ka pirmās iemaksas lielums, pagaidām nav pieņemts kā obligāts nosacījums, ir iespēja noslēgt līzinga līgumus, ja klienta kredītvēsturi un maksātspēju uzņēmuma kredītkomiteja uzskatījusi par pozitīvi, kas neparedz klientam pirmo iemaksu. Praksē līdz šim bieži vien ir sastopamas situācijas, ka tiek noslēgti līzinga līgumi bez pirmajām iemaksām,

turpretī vērojot kredītiestādes izsniegtos aizdevumus, pārsvarā tiek pieprasītas pirmās iemaksa, kas vidēji ir robežas no 10- 25 % no finansējamā apjoma.

Aizvadītā gada pieredze liecina, ka ,piemēram, lauksaimnieki izvērtējot piedāvātos finanšu pakalpojumus, daudz biežāk izvēlas bankas izsniegto kredītu, jo tas ir iekļauts ES fondu izstrādāto programmu atbalstāmajās izmaksā, atšķirībā no līzings. Piemēram, subsīdijas, par lauksaimniecības objektiem, kuru finansēšanā zemnieki izmantojuši līzingu, nevar saņemt, jo līzings līguma darbības termiņa laikā visas īpašuma tiesības pieder līzings kompānijai. Turpretī mūsu kaimiņi Igaunijā jau vairākus gadus paralēli kredītiem var izmantot arī līzingu ES fondu līdzfinansēšanā [9].

Autoram, ir pamats ticēt, ka Latvijā būs līdzīgi. „Ekonomikas ministrijas pārstāvji, apliecinājuši, ka no 2007.gada jaunajām ES fondu programmām līzingu, tāpat kā banku kredītus, varēs iekļaut pie atbalstāmajām izmaksām”[9,16] Iekļaujot līzingu atbalstāmajās izmaksās, autorprāt, palielināsies tā popularitāte pret kredītu, jo līzings būtiskākā priekšrocība ir tāda, ka par nodrošinājumu kalpo pati iekārta, nekādus papildu nodrošinājumus nevajag. Līzings kompānijas savu risku regulē ar pirmo iemaksu. Bankas piedāvāto finansējuma gadījumā bieži pirmā iemaksa var būt mazāka, tomēr šādos gadījumos ir nepieciešams papildu nodrošinājums, piemēram, nekustamais īpašums utt.

Līzings tirgus attīstību, autorprāt, sekmēs izmaiņas likumā „Par uzņēmuma ienākuma nodokli”, kas paredz, ka no 2007. gada 1. janvāra piemēroti vienādi noteikumi jebkuriem aizdevuma procentiem neatkarīgi no tā, vai aizdevums ņemts kredītiestādē - bankā, sabiedrībā ar ierobežotu atbildību, piemēram, līzings kompānijā vai citā uzņēmumā. Līdz ar to uzņēmumi, jebkurus aizdevuma maksājamos procentus varēs bez ierobežojumiem atskaitīt kā izdevumus, samazinot apliekamo daļu ienākuma nodokļa gadījumā. Pirms grozījumu izsludināšanas tas attiecās tikai uz kredītiestādēm maksājamiem procentiem. Pieņemot un izsludinot šos likuma grozījumus ir radīta godīgāka konkurence tirgū un uzņēmējiem ir plašākas iespējas izvēlēties katrai situācijai piemērotāko finansējumu.

Latvijas Garantiju aģentūras paziņojums, ka „sākot ar 2006.gada 6.decembri Latvijas Garantiju Aģentūra būtiski paplašina savu darbību aizdevumu garantiju segmentā”[20], kas, autorprāt, būs viens no līzings tirgus attīstības ietekmējošiem faktoriem. Līdz šim LGA bija iespējams saņemt garantijas par ilgtermiņa investīciju aizdevumiem, tagad aģentūra sākusi piedāvāt maziem un vidējiem uzņēmumiem jaunus garantijas produktus, tai skaitā arī līzings garantijas, kuras paredzētas līzings darījumu garantēšanai, kuru mērķis ir iekārta, tehnikas un aprīkojuma iegāde (industriālais līzings).

Situācijā, kad Latvija joprojām uzņēmumu efektivitātes ziņā atpaliek no ES valstīm, un viens no veidiem, kā palielināt efektivitāti, ir „pāriet” no roku darba uz tehnikas izmantošanu

produkta ražošanā vai arī modernizēt jau esošās iekārtas, šāds LGA piedāvājums, autorprāt, palielinās industriālā līzings apjumu. Protams, nepieciešams laika periods klientu un līzingu kompāniju informēšanai par LGA darbībām un sniegtajiem pakalpojumiem, jo šobrīd sadarbības līgumus ar aģentūru ir noslēgušas tikai dažas līzings kompānijas- „DnB Nord Līzings” un „Hanza līzings”, taču nākotnē partneru loks varētu paplašināties.

Balstoties uz iepriekšējo gadu pieauguma tempu un tirgus daļu SIA Unilīzings, kā arī citas līzings kompānijas, plānoja 2007. gadā savus portfeļus palielināt. SEB Unilīzings attiecībā uz tirgu šajā gadā plāno noturēt jau esošās pozīcijas, tātad tā izaugsmei ir jābūt vismaz kopējās tirgus izaugsmes līmenī. Uzņēmums plāno nākamgad nofinansēt sekojošu apjomu:

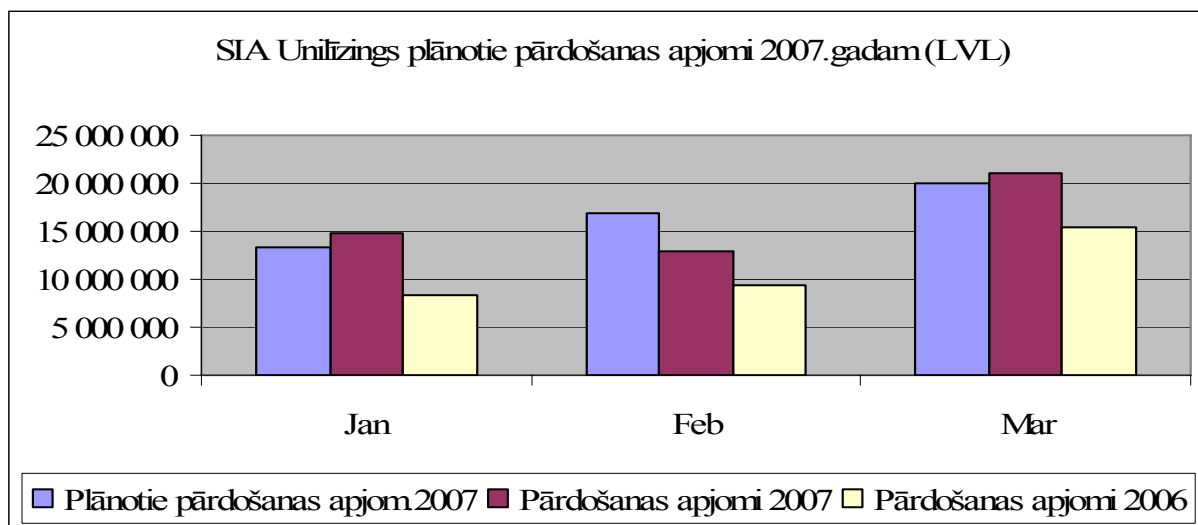
3.3.tabula

SIA Unilīzings kopējie plānotie pārdošanas apjomi 2007.gadā [24]

Periods	Vieglās automašīnas	Industriālā tehnika un iekārtas	SEB LUB filiāles	Komerctrans ports	Kopā
Kopā 2007. gadā	101844	59286	43296	41574	246000
% no kopējā	41,40%	24,10%	17,60%	16,90%	100,00%

3.3.tabulas datus autors ieguvis no uzņēmuma iekšējiem nolikumiem, saskaitot plānotos finansējamus apjomus 2007. gadā pa aktīva veidiem. Tabulā parādīti kopējie plānotie finansējamie apjomi šā gada divpadsmit mēnešiem pa uzņēmuma struktūrvienībām.

Analizējot šā gada pirmo trīs mēnešu pārdošanas apjomus, autors secina, ka aizvadītā gada tendence turpinās, līzings apjomi ieaug.



3.2.att. SIA „Unilīzings” plānotie pārdošanas apjomi 2007.gadam, salīdzinājumā ar pārdošanas apjomu 2006. un 2007. gadā [24]

Kā redzam attēlā 3.2., februāra mēnesī uzņēmumam nav izdevies nofinansēt plānotos objektus, ko autors skaidro ar tā brīža baumām par lata devalvāciju, kā arī ar faktu, ka martā tika pieņemts inflācijas apkarošanas plāns un, autorprāt, Latvijas iedzīvotāji tika iebaidīti ar tuvojošos krīzi.

Salīdzinot 2007. gada pārdošanas apjomus ar attiecīgiem mēnešiem 2006. gadā, redzams, ka aizvadītā gada tendences nav mainījušās- pārdošanas apjomi uzņēmumā ir palielinājušies. Tādejādi, autors secina, ka līzinga tirgum 2007.gadā ir attīstības iespējam.

Pēc autora domām Latvijā nav nepieciešamība pēc jaunām maza un vidēja lieluma līzinga kompānijām. Pie pašreizējiem tirgus attīstības tempiem un rakstura mazās līzinga kompānijas, kuras izveidotas bez bankas iesaistīšanās, nav ilgtspējīgas – tās regulāri sastapsies ar finansējuma problēmām un to piedāvātās procentu likmes nav konkurētspējīgas. Var prognozēt, ka līzinga tirgū būs līdzīga situācija, kā tas ir ar bankām – mazāko banku apvienošanās, izputēšana, kontrolpaketes pārdošana lielākām bankām.

Lai līzinga tirgus attīstītos jābūt sekojošam:

- vienotai likumdošanai par līzingu;
- līzinga kompāniju pakalpojumu attīstībai un mārketinga politikai;
- līzinga devēju orientācija uz efektivitātes palielināšanu, produktivitāti un operāciju rentabilitāti, prioritātes maiņa no *ārējām problēmām* (produkts) uz *iekšējām* (operācijas).
- investoru un privātā sektora patērētāju interesi lietot līzinga pakalpojumu;
- līzinga asociācijas pieaugošai lomai (lobēšana, izglītošana, analīze, tirgus pašregulācija).

Datu analīze par līzinga tirgu un tajā notiekošajām aktivitātēm, pēc autora domām, rāda pozitīvu tendenci tirgus attīstībai, kas nosaka līzinga procesa biznesa izdevīgumu. Situācijā, kad palielināsies darbinieku bruto ienākumi valstī, celsies dzīves līmenis, attīstīsies ražošanas nozares un līzinga kompānijas izstrādās labvēlīgākus un efektīvākus noteikumus klientu piesaistei, līzinga tirgus nostabilizēsies un pieaugs perspektīva šī finansu pakalpojuma izaugsmei arī turpmāk.

SECINĀJUMI

Darbā veiktā analīze ļauj izdarīt sekojošus **secinājumus**:

1. Uzņēmumu iekšējie finanšu resursi ir ierobežoti, lai nodrošinātu sekmīgu un pilnvērtīgu saimniecisko darbību, uzņēmumi papildus pašu kapitālam izmanto aizņemto kapitālu. Līzings parasti tiek minēts kā īpašs finansēšanas veids.
2. Līzings ir alternatīva kredītam. Atšķirība ir apstākļi, ka līzings sabiedrības nodarbojas ar kustamu un nekustamu preču pirkšanu un tālāku iznomāšanu klientam, nevis ar naudas līdzekļu aizdošanu šo preču iegādei.
3. Līzingu Latvijā var uzskatīt par izdevīgāku preču iegādes finansēšanas veidu salīdzinot ar kreditēšanu, jo klientam līzings finansējuma gadījumā netiek prasītas papildus garantijas, piemēram, papildus ķīla, jo kā nodrošinājums kalpo pats līzings objekts. Tādējādi netiek apķīlāti nomnieka īpašumi un vajadzības gadījumā ir iespējams dabūt bankas kredītu.
4. SIA Unilīzings populārākie pakalpojumi ir:
 - finanšu līzings
 - operatīvais līzings
 - pilna servisa līzings
 - faktoringi.
5. SIA Unilīzings nefinansē patēriņa preces.
6. Visizplatītākais līzings veids Unilīzingsā ir finanšu līzings, kas uz 31.12.2006. sastāda 78 % no kopējā līzings portfeļa, jo tas ļauj paturēt līzings objektu līzings ņēmēja īpašumā pēc tā nomaksas, pārējos 22 % sastāda operatīvais līzings, kas liecina par to, ka nav pietiekamas informācijas un izpratnes par operatīvā līzings būtību un priekšrocībām. Finanšu līzings popularitāti nodrošina tā uzskaites īpatnības.
7. Vislielāko Unilīzings līzings portfeļa daļu uz 31.12.2006. pēc aktīvu sadalījuma - 51 % no kopējuma jeb 147 666 994 LVL veido vieglo automašīnu līzings. Vieglo automašīnu līzings Unilīzingsā līdzīgi kā citās Latvijas līzings kompānijās ir vispopulārākais. Tam seko komerctransporta līzings ar 21% no līzings portfeļa jeb 59 653 915 LVL, bet industriālās iekārtas un tehnikas līzings aizņem 14% (39 396 745 LVL) no kopējā līzings portfeļa. Tas, ka nozīmīgu līzings portfeļa daļu veido ražošanas iekārtu un komerctransporta līzings, ir apliecinājums ražošanas attīstībai, uzņēmēju interesei attīstīt un pilnveidot tehnoloģijas, kas ļauj palielināt konkurētspēju un noieta tirgus un tādējādi arī ekonomiskajai augšupejai valstī.
8. Par 44% procentiem aizvadītajā gadā audzis arī Unilīzings klientu skaits, 2006. gada beigās uzņēmums apkalpoja 9 730 klientus, no kuriem 4 350 jeb 45% bija privātpersonas. Gada laikā privātpersonu īpatsvars palielinājies par 18%.

9. SIA Unilīzings līzings portfelī, pēc līzings ņēmēju ekonomikas sektora uz aizvadītā gada beigām, 23 % no visiem aktīviem līzings līgumiem bija noslēgti ar uzņēmumiem, kas darbojas transporta, glabāšanas un sakaru nozarē. 19% no aktīviem līgumiem ir slēgti ar uzņēmumiem, kas savu darbību saistījuši ar tirdzniecību. Turpretī 14 %, no visiem aktīviem līzings darījumu partneriem, SIA Unilīzings līzings portfelī sastāda darījumi ar fiziskām personām.

10. No visiem aktīviem līzings līgumiem 43% ir noslēgti ar atmaksas termiņu 1- 3. gadi, ko autors uzskata par pozitīvu rādītāju saimnieciskās darbības attīstībā, jo šādi līgumi ir mazāk riskanti līzings devējam. Vidējais atmaksas termiņš 2006.gadā noslēgtajiem līgumiem 56 mēneši. 83% no aizvadītā gadā noslēgtajiem līgumiem noslēgti EUR valūtā, kas skaidrojams ar EUR zemāku procentu likmi salīdzinājumā ar LVL likmēm.

11. Vismazāko daļu uzņēmuma ieņēmumos sastāda EUR valūtas aizdevumu pievienotā procentu likme. Aizvadītajos divos gados tā svārstījies robežās no 2.48 % līdz 1.81%. Likmes svārstība skaidrojama LIBORA svārstībām.

12. Lai uzņēmums noturētu esošos klientus un pievilinātu jaunus, nepieciešamas mazākas procentu likmes, kuras sastāv no bāzes daļas, kura mainās atkarībā no stāvokļa Latvijas finanšu tirgū, un Unilīzings pievienotās procentu likmes daļas, kura klientam nemainās visā līzings periodā (līgumi ar mainīgo procentu likmi). Bāzes procentu likmi uzņēmums nevar ietekmēt, jo tā ir cena par izsniegtajiem aizdevumiem SIA „Unilīzings”, bet mainīgās daļas lielumu uzņēmums nosaka katram klientam individuāli, līdz ar to uzņēmumā vērojama pievienotās likmes samazināšanās.

13. Vislielāko peļņu uzņēmums iegūst no filiāļu nodaļas noslēgtie līzings līgumi, kur augstākais pievienotās procentu likmes rādītājs 2006. gadā bijis 2.41%. Tieši filiālēs noslēgtie līgumi ir ar visaugstāko procentu likmi, ko autors skaidro ar filiāļu darbinieku pārdošanas profesionalitāti.

14. Konkurence banku un līzings kompāniju starpā veicina izdevīgāku nosacījumu veidošanos līzings ņēmējiem.

15. Veicot Latvijas līzings tirgus pētījumu, nākas secināt, ka kopējie līzings darījumu apjomi Latvijā nav apkopoti. Šobrīd ir visai problemātiski apzināt kopējos līzings tirgus apjomus, jo statistikā netiek iekļauti visi reālie tirgus dalībnieki, t.i. nav pieejama informācija par darbības apjomiem tiem līzings devējiem, kuri nav LLDA biedri. Asociācijā pašlaik nav pārstāvēti arī tādi nebanku līzings pakalpojumu sniedzēji, kuru galvenā mērķauditorija patēriņu tirgus.

16. Noteicošā loma Latvijas līzings tirgū ir trim lielākajiem tirgus dalībniekiem-uz 2006. gada nodali- SIA Hanza Līzings (41% liela tirgus daļa), SIA Unilīzings (26,1% liela tirgus

daļa), SIA Nordea Finance Latvija (6,6% liela tirgus daļa). Maz ticams, ka līzings tirgū ienāks jauni nozīmīgi tirgus dalībnieki.

17. Latvijas līzings tirgus aizvadītajā gadā „piedzīvojis” strauju izaugsmi, sasniedzot 1 097 489 527 LVL, salīdzinājumā ar 2005. gadu pieaugums par 79,7%.

18. Visizplatītākais līzings aizvadītajā gadā Latvijā ir finanšu līzings, kas sastāda 77,9 % no kopējā apjoma, pārējos 22,1 % veido operatīvais līzings. Finanšu līzings popularitāte skaidrojama ar faktu, ka iegādātais objekts nomnieka bilanci tiek iekļauts pamatlīdzekļu sastāvā un tam tiek aprēķināt nolietojumu un PVN par nomas priekšmetu uzņēmums (ja tas ir PVN maksātājs) drīkst atskaitīt priekšnodokli pilnā apmērā.

19. Operatīvais līzings Latvijā nav sevišķi populārs, kaut gan tam ir zināmas priekšrocības:

- tas ļauj izmantot līzings objektu tikai tik ilgi, kamēr tam ir pats produktīvākais darba laiks un pēc tā notecējuma nodot to atpakaļ līzings devējam;
- tas nepalielina saistību īpatsvaru bilanci, tādejādi uzņēmums kļūst pievilcīgāks gan īpašniekiem, gan kreditoriem.

20. Vislielāko LLDA līzings portfeļa daļu, uz aizvadītā gada beigām, pēc aktīvu sadalījuma - 49,2 % no kopējā jeb 540 400 887 LVL veido vieglo automašīnu līzings. Vieglo automašīnu līzings Latvijā līdzīgi kā citās Eiropas valstīs ir vispopulārākais. Tam seko komerctransporta līzings ar 22,2% no līzings portfeļa jeb 243 161 371 LVL, bet industriālās iekārtas un tehnika aizņem 14,5 % (158 865 282 LVL), no kopējā statistikā apkopotā līzings tirgus. Komerctransporta un industriālo iekārt lielo īpatsvaru portfeļa sastāvā nodrošina fakts, ka Latvijas uzņēmēji attīstās un modernizē savas iekārtas un tehniku- roku darbs tiek aizstāts ar mašīndarbu.

21. Galvenais līzings tirgus kāpuma virzītājs ir automašīnu tirgus –Latvijā šī tirgus izaugsme ir straujākā visā Eiropas Savienībā, taču pieaugums ir vērojams arī citās nozarēs. Tirgus potenciāls saskatāms arī faktā, ka neraugoties uz minēto straujo tirgus attīstību, Latvija joprojām atpaliek no kaimiņvalstīm, īpaši Igaunijas, kurā līzings tirgus ir divas reizes lielāks.

22. 2006. gadā neviena no Latvijas līzings kompānijām, kas apvienojās LLDA, nenofinansēja nekustamo īpašumu. Ko autors skaidro ar saasināto konkurenci hipotekāro kredītu sniedzēju starpā, kredīta nosacījumi nekustamā īpašuma finansēšanā ir izdevīgāki nekā līzings, kas samazina nekustamā īpašuma līzings nozīmi tirgū.

23. Līzings kompāniju pakalpojumus visvairāk izmanto transporta, glābšanas un sakarus uzņēmumi (18,2 % no kopējā līzings portfeļa.), ražošanas (14,6 %) un tirdzniecības sfērā

(13,3 %) strādājošie uzņēmumi. Šīs tautsaimniecības nozares pēdējo divu gadu laikā veidoja vislielāko pievienotās vērtības pieaugumu tautsaimniecībā.

24. Hanza Līzings ir pati universālākā līzings kompānija, jo piedāvā pilnīgu visus Latvijā sastopamos līzings pakalpojumus – finansu līzingu, operatīvo līzingu, pilna servisa līzingu, faktoringu, mājsaimniecības preču un datoru līzingu, iekārtu līzingu. Patēriņu preču finansēšana, kompānijai dot nozīmīgu tirgus daļu.

25. Hanza Līzings ir „nostiprinājis” savas tirgus pozīcijas pilnīgi visos tirgos segmentos, pateicoties daudzajiem apakšuzņēmumiem.

26. Finansējot lietotās mašīnas, piemērojot „īpašo” PVN piemērošanas kārtību lietotām automašīnām, Hansa Līzings piesaista vairāk klientus- privātpersonas, salīdzinājumā ar SEB Unilīzings, kas šādus noteikums savā darbībā neizmanto.

27. Viens no būtiskākajiem inflācijas pieauguma iemesliem ir strauji augošais patēriņš un kreditēšanas bums, līdz ar to viens no valdības izstrādātiem plāna pasākumiem paredz uzsākt kreditēšanas pieauguma kontroli.

28. Pieņemot valdības izstrādātos grozījumus likumā „Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli”, tiks ierobežota lielākas jaudas un dārgāku vieglo automobiļu iegāde, tiks veicināti iedzīvotāji iegādāties ekonomiskākus un lētākus automobiļus, tādējādi samazinot gan izdevumus dārgāku transportlīdzekļu iegādei, gan degvielas iegādes izdevumus.

29. Vērtējot valdības priekšlikumu, kas nosaka prasību, ka līzings kompānijas saviem klientiem maksāspēju noteiks un izsniegs aizdevumus, balstoties tikai uz legāliem klienta ienākumiem un uz VID izsniegto informāciju, autors to uzskata par pozitīvu. Autorprāt, šāds likumu grozījums samazinās aploksņu algas, kā arī samazinās līzings kompānijas riskus, it īpaši, kas saistās ar klienta maksāspēju.

30. Valdības izstrādātie inflācijas apkarošanas plāna pasākumi būtiski neietekmēs līzings tirgu, iespējams samazināsies līzings attīstības tempi.

31. Veiktā līzings tirgus analīze ļauj izdarīt secinājumus par līzings tirgus attīstības tendencēm un līzings tirgus apjomu pieaugumu. Pieejamie statistikas dati līzings tirgus apjomu pieauguma novērtēšanā norāda, ka 2007. gadā līzings tirgus turpinās paplašināties, jo tirgus potenciāls ir vēl liels gan privātpersonu, gan uzņēmumu tirgus segmentā.

32. Līzings tirgus attīstību Latvijā sekmēs:

- līzings priekšrocības salīdzinot ar banku kredītiem;
- fakts, ka tiek plānots, ka līzingu, tāpat kā banku kredītus, varēs iekļaut pie atbalstāmajām izmaksām ES fondu programmās;
- notikušās izmaiņas likumā „Par uzņēmuma ienākuma nodokli”, kas paredz, ka no 2007. gada 1. janvāra tiek piemēroti vienādi noteikumi jebkuriem aizdevuma procentiem

neatkarīgi no tā, vai aizdevums ņemts kredītiestādē - bankā, sabiedrībā ar ierobežotu atbildību, piemēram, līzinga kompānijā vai citā uzņēmumā;

- fakts, ka LGA būtiski paplašina savu darbību aizdevumu garantiju segmentā, piedāvājot arī līzinga garantijas.

33. Tirgus paplašināšanos, nosaka arī līzinga procesa biznesa izdevīgumu. Palielinoties darbinieku bruto ienākumiem valstī, ceļoties dzīves līmenim, attīstoties ražošanas nozarēm un līzinga firmām izstrādājot labvēlīgākus noteikumus klientu piesaistei, tiek panākta tirgus stabilizācija un pieaug perspektīvas šī finansu pakalpojuma izaugsmei arī turpmāk.

Darbā veiktā analīze ļauj izteikt sekojošus **priekšlikumus**:

1. Lai normalizētu situāciju Latvijas līzinga tirgū, speciālistiem nepieciešams izstrādāt vienotu normatīvo aktu paketi speciāli līzingam, kas definētu līzingu, tā būtību, noteiktu uzskaites un nodokļu aplikšanas noteikumus un regulētu visas ar līzinga darījumiem saistītās problēmas.

2. Latvijas līzinga devēju asociācijai būtu jāizrāda lielāka iniciatīva un aktīvi jāiesaistās normatīvo aktu, kas skar līzinga darījumu jomu izstrādāšanā. Ja visi normatīvie akti tiktu pieņemti ciešā sadarbībā ar attiecīgo nozaru speciālistiem, tad varētu runāt par sakārtotu normatīvo aktu bāzi, kas paredz konkrētus noteikumus un tiesiskos skaidrojumus. Normatīvo aktu bāzes sakārtošana un šīs problēmas atrisināšana noteikti ietekmēs līzinga kompāniju pakalpojumu attīstību un darbību.

3. Uzņēmumiem, kas sniedz līzinga pakalpojumus, autors ieteiktu apvienoties vienotā organizācijā, kuras uzdevums būtu apkopot katra uzņēmuma aizvadītā gada finansiālos rādītājus, sniedzot patiesos līzinga tirgus attīstības datus; vai arī kādai jau pastāvošai organizācijai uzņemties uzraudzības funkciju pār šīm kompānijām, apkopot to darbības rezultātus, piemēram, tāda varētu būt Latvijas Līzingu devēju asociācija.

4. Lai informētu potenciālos klientus, svarīgi būtu aplūkot zinātniskajā literatūrā un periodikā līzinga būtību, klasifikāciju un līzinga veidu priekšrocības, jo pašlaik informētības ziņā Latvijas klienti joprojām ir vispārējo zināšanu līmenī. Līzinga kompānijām vajadzētu publicēt vairāk informatīvus materiālus par saviem sniegtajiem pakalpojumiem, skaidrojot kādas ir šī vai cita pakalpojuma īpatnības, kā pareizi klientam izvēlēties sev piemērotāko līzinga veidu.

5. Būtu nepieciešams attīstīt tāda pakalpojuma veidu kā operatīvais līzings, kas ļauj līzinga ņēmējam attīstīties, nezaudējot savu kredītspēju, jo tieši operatīvā līzinga gadījumā nomas maksājumi ir uzskatāmi par attiecīgā perioda izdevumiem, tādējādi uzņēmuma bilance nav apgrūtināta ar saistībām.

6. Lai Unilīzings ieņemtu pēc iespējas lielāku tirgus daļu, nepieciešams vairāk „sadarboties” ar privātpersonām un savā darbībā ieviest autora piedāvāto pakalpojumu- „Finanšu līzings lietotu automašīnu iegādei bez PVN fiziskām personām”.
7. Lai samazinātu risku, kas uzņēmumam var rasties savā darbībā ieviešot jauno pakalpojumu, autors iesaka, slēgt šādus darījumus tikai ar klientiem, kas ir pierādījuši savu uzticamību un ir bijuši uzņēmuma labi sadarbības partneri jau vairākus gadus. Kā arī veidot uzkrājumus šaubīgiem parādiem, tādejādi nodrošinoties pret klientam maksātspējas risku.
8. Ja valdībā tiks pieņemts lēmums par VID izsniegtās izziņas nepieciešamību, kārtojot kredītu vai līzingu, procesa efektivitātei autors ieteiktu, izziņas pieteikšanu nodrošināt elektroniski (klientam nosūtot pieprasījumu uz VID e-pastu, norādot, kam un kādam mērķim nepieciešama izziņa, kā arī norādīt attiecīgo VID reģionālo pārvaldi, kurā klients divu darba dienu laikā varētu ierasties pēc izziņas), tādejādi neveidojot papildus rindas VID pārvaldēs. Lai nodrošinātos pret krāpnieku mēģinājumiem noviltot VID izsniegtās izziņas, autors iestādei iesaka izsniegtās izziņas numurēt, numurus publiskot, norādot fizisko vai juridisko personu, kurai šis numurs piešķirts, informāciju ievietojot VID datu bāzē.
9. Līzīga sabiedrībām jāpanāk informācijas pieejamība vienotai datu bāzei, kurā uzrādīti klienta patiesie saistību apjomi, kas sniegtu iespēju saņemt papildu informāciju aizņēmēja kredītriska novērtēšanā.
10. Autora ieteikums, ātrākas šādas datu bāzes izveidošanai, būtu Latvijas Bankai ieturēt vienreizēju nodevu no Latvijas finanšu iestādēm, datu bāzes izveidošanai un ieviest konkrētu gada maksu, ikvienam bāzes lietotājam, kas tiktu izmantota datu bāzes administrēšanas un uzturēšanas izdevumu segšanai.
11. Līzīga devējiem pastāvīgi jāstrādā pie piedāvāto pakalpojumu spektra palielināšanas, kvalitatīvākas un ātrākas klientu apkalpošanas. Lai paātrinātu operāciju veikšanas ātrumu un samazinātu finanšu pakalpojumu izmaksas, līzīga industrijai ir nepieciešama informāciju sistēmu un kopēja tīkla izveide.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

1. LR likums *Par pievienotās vērtības nodokli 1995*. Pieejams:
<http://www.likumi.lv/doc.php?mode=DOC&id=34443>
2. LR Likums *Par vieglo automobiļu un motociklu nodokli*. Latvijas Vēstnesis Nr.161 (2926) 2003.
3. LR MK noteikumi Nr.292 *Kārtība, kādā pievienotās vērtības nodoklis piemērojams darījumos ar lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām*. Latvijas Vēstnesis Nr. 69 (3017).2004.
4. **Ābeltiņa A.** *Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca*. Rīga, Turības biznesa augstskola, 2007.79.lpp.
5. **Karnīte R.** *Inflācija, un kas aiz tā slēpjas* Republika.lv Nr.56., 2007.3.lpp.
6. **Kļava I.** *Reģistrēšanās Eiropas Savienībā kā PVN maksātājam* Bilances Nr. 7(91),2004. 8.-11.lpp.
7. **Lapsa L.** *Lūdzu, lūdzu ļaujiet mums aizdot* Nedēļa Nr.27.,2005.17.-19.lpp.
8. **Lapsa L.** *Pērkot luksusaauto, šogad tērē vismaz 20 milj. EUR* Dienas Bizness Nr.3011., 2006. 4.-5.lpp.
9. **Mārtiņa I.** *Atvieglo biznesu uzņēmējiem* Dienas Bizness Nr. 3047. 2007. 16.lpp.
10. **Mārtiņa I.** *Konkurss cieš fiasko* Dienas Bizness Nr.3025., 2007. 4.-6.lpp.
11. **Mārtiņa I.** *Nebijis pavērsiens* Dienas Bizness Nr. 2931., 2006.8.lpp.
12. **Mārtiņa I.** *Pārsniedz miljardu latu robežu* Dienas Bizness Nr. 3026., 2007. 12.lpp.
13. **Mārtiņa I., Pudāne Z.** *Prognozē līzinga apjoma pieaugumu būvniecībā* Dienas Bizness Nr. 2867., 2006.3.lpp.
14. **Trošina L.** *PVN piemērošana lietotu automašīnu tirdzniecībā* Bilance Nr. 2 (134),2006. 22.-24.lpp
15. VID 29.08.2006. vēstule Nr.15.2.1.-9/22791 Pieejama:
<http://www.vid.gov.lv/default.aspx?tabid=8&id=177&hl=1&oid=9345&otype=15>
16. www.bank.lv
17. www.csb.gov.lv
18. www.csdd.lv
19. www.fm.gov.lv
20. www.lga.lv
21. www.lizing.lv
22. www.llda.lv
23. www.seb.lv
24. SIA „Unilīzngs” npublicētie materiāli

PIELIKUMI

1.pielikums

SIA „Unilīzings” portfeļa sastāvs uz 2006.gada 31.decembri [22]

	2006.12.31
<u>Līzings portfelis</u>	286 542 964
Finansu līzings	223 729 300
Operatīvais līzings	62 813 664
Patēriņa preču kreditēšana	-
<u>Jaunie pirkumi</u>	196 921 735
Finansu līzings	149 279 541
Operatīvais līzings	47 642 193
<u>Jaunie pirkumi pēc līzings veida</u>	
Nekustamā īpašuma līzings	-
Autolīzings	116 044 404
Komerctransporta līzings	39 769 749
Iekārtu līzings	41 107 581
Kopā	196 921 735
<u>Līzings portfeļa sadalījums pēc aktīvu veida</u>	
Nekustamais īpašums	-
Vieglās automašīnas	147 666 994
Komerčiālais transports	59 653 915
Industriālas iekārtas un tehnika	39 396 745
Ražošanas iekārtas	14 891 415
Citi transporta līdzekļi un iekārtas	5 807 611
Biroja iekārtas	947 533
Dzelzceļa, jūras un gaisa transporta līdzekļi	18 178 752
Kopā	286 542 964
<u>Līzings portfeļa sadalījums pēc līzings nēmēju ekonomikas sektora</u>	
Lauksaimniecība, mežsaimniecība, medniecība	25 216 741
Zvejsaimniecība	629 076
Ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde	2 187 549
Apstrādes rūpniecība	35 755 226
Elektroenerģija, gāzes un ūdensapgāde	1 415 859
Būvniecība	24 039 412
Tirdzniecība	53 218 141
Viesnīcas un restorāni	2 579 787
Transports, glābšana un sakari	64 486 542
Finanšu starpniecība	3 110 846
Komercepakalpojumi	13 095 390
Pārējās nozares	22 019 457

Fiziskas personas	38 788 938
Kopā	286 542 964

<u>Līzings portfelis sadalījums pēc klienta rezidences vietas</u>	286 542 964
Rezidenti	274 221 248
Nerezidenti	12 321 716

<u>Līzings portfelis sadalījums pēc termiņstruktūras</u>	
Līdz 1 gadam	79 008 117
No 1 - 3 gadiem	124 209 038
No 3 - 5 gadiem	63 917 518
Virs 5 gadiem	19 408 291
Kopā	286 542 964

<u>Faktoringa portfelis</u>	27 825 812
Iekšzemes faktoringa	16 595 792
Eksporta faktoringa	11 160 346
Importa faktoringa	69 674
Citi faktoringa veidi	-

<u>Faktoringa apgrozījums</u>	197 354 502
Iekšzemes faktoringa	108 063 956
Eksporta faktoringa	88 636 359
Importa faktoringa	527 776
Citi faktoringa veidi	126 411

2.Pielikums

Latvijas Līzinga kompāniju saraksts uz 2006.gada augustu. [16]

1. SIA "ALFA LĪZINGS"
2. SIA "BALTIJAS AUTOLĪZINGS"
3. SIA "BM LĪZINGS"
4. SIA "DNB NORD LĪZINGS"
5. SIA "ELCOR LĪZINGS"
6. SIA "GRATA LĪZINGS"
7. SIA "HANSA LĪZINGS"
8. SIA "HIPOLĪZINGS"
9. SIA "HVB LEASING"
10. AS "LATEKO LĪZINGS"
11. SIA "MB LĪZINGS"
12. AS "MULTILĪZINGS"
13. SIA "NORDEA FINANCE LATVIA"
14. SIA "PARITATE LĪZINGS"
15. SIA "PREMIUM LĪZINGS"
16. SIA "RĪGAS LĪZINGS"
17. SIA "STANDARD LEASING & FACTORING"
18. SIA "TKB LĪZINGS"
19. SIA "UNILĪZINGS"
20. SIA "VEIKSMES LĪZINGS"

3.Pielikums

Jaunie pirkumi pēc aktīva veida 2006.gada divpadsmit mēnešos LLDA biedru līzinga portfeļos.[22]

Jaunie pirkumi pēc aktīvu veida	850 438 878
Nekustāmā īpašuma līzings	0
Autolīzings	455 714 419
Komerctransporta līzings	185 622 181
Iekārtu līzings	209 102 278

4.Pielikums

LLDA biedru līzinga portfeļa sadalījums pēc aktīvu veidiem.[22]

Līzinga portfeļa sadalījums pēc aktīvu veida	2006.12.31		2005.12.31		31.12.2006 salīdzinājumā ar 31.12.2005	
	LVL	%	LVL	%	LVL	%
Nekustamais īpašums	839 879	0,1%	2 932 853	0,5%	-2 092 974	-71,4%
Vieglās automašīnas	540 400 887	49,2%	275 124 343	45,0%	265 276 544	96,4%
Komerציālais transports	243 161 371	22,2%	136 517 919	22,3%	106 643 452	78,1%
Industriālas iekārtas un tehnika	158 865 282	14,5%	76 138 107	12,5%	82 727 176	108,7%
Ražošanas iekārtas	101 939 201	9,3%	70 194 254	11,5%	31 744 947	45,2%
Citi transporta līdzekļi un iekārtas	18 672 469	1,7%	7 306 064	1,2%	11 366 405	155,6%
Biroja iekārtas	7 115 793	0,6%	5 107 212	0,8%	2 008 581	39,3%
Dzelzceļa, jūras un gaisa transporta līdz.	26 494 644	2,4%	37 501 475	6,1%	-11 006 831	-29,4%
Kopā	1 097 489 527	100,0%	610 822 228	100,0%	486 667 299	79,7%

5.Pielikums

CSDD pirmoreiz reģistrēto vieglo transportlīdzekļu skaits 2007.gada trijos mēnešos.[18]

	Janvāris	Februāris	Marts	Kopā
Vieglās a/m:	7852	7814	10755	26421
no tām jaunas-	2662 (33.9 %)	2494 (31.91%)	2783 (25.87%)	7939 (30%)