

# Leasing kao model financiranja

---

Radoš, Ivana

Professional thesis / Završni specijalistički

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:957591>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-19**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Poslijediplomski specijalistički studij Financije i bankarstvo

Ivana Radoš

## **LEASING KAO MODEL FINANCIRANJA**

Završni rad poslijediplomskog specijalističkog studija

Osijek, 2021.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Poslijediplomski specijalistički studij Financije i bankarstvo

Ivana Radoš

## **LEASING KAO MODEL FINANCIRANJA**

Završni rad poslijediplomskog specijalističkog studija

Broj indeksa: 1157

e-mail: ivana.rados2408@gmail.com

Mentor: prof.dr.sc. Branko Novak

Osijek, 2021.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economic in Osijek

Postgraduate Specialist Study Finance and Banking

Ivana Radoš

# **LEASING AS A FINANCING MODEL**

Postgraduate final paper

Osijek, 2021.

**IZJAVA  
O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI,  
PRAVU PRIJENOSA INTELKTUALNOG VLASNIŠTVA,  
SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM  
REPOZITORIJIMA  
I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA**

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je specijalistički rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*.
3. Kojom izjavljujem da sam suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. Izjavljujem da sam autor predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

**Ime i prezime studenta: Ivana Radoš**

**JMBAG: 1157**

**OIB: 23792095158**

**e-mail za kontakt: ivana.rados2408@gmail.com**

**Naziv studija: Poslijediplomski specijalistički studij Financije i bankarstvo**

**Naslov rada: Leasing kao model financiranja**

**Mentor rada: prof.dr.sc. Branko Novak**

U Osijeku, 2021.godine

Potpis \_\_\_\_\_



## **Leasing kao model financiranja**

### **SAŽETAK**

Gospodarski razvoj tijekom proteklih desetljeća dovodi do potrebe za različitim oblicima financiranja. Poduzeća su tražila prihvatljiva financijska rješenja kojima su osiguravala potrebnu opremu za poslovanje. Do pojave leasinga kao oblika financiranja, nabavljanje potrebne opreme podrazumijevalo je pozajmljivanje novčanih sredstava kojima bi se oprema kupila. Suvremeno tržišno okruženje dovelo je do stvaranja novih oblika financiranja. Leasing kao specifični ugovorni odnos, omogućava korisniku leasinga korištenje određenog dobra (robe, alata, strojeva i sl.) koji se i dalje nalazi u vlasništvu davatelja leasinga, u zamjenu za ugovorena periodična plaćanja. Takav novi oblik financiranja odgovarao je poduzećima, te je kasnijim razvojem, leasing kao oblik dugoročnog financiranja, postao dostupan i fizičkim osobama. Završni rad obrađuje temu leasinga sa dva aspekta – teorijskog i istraživačkog. Teorijski aspekt leasinga kao oblika dugoročnog financiranja daje uvid u pregled stručne literature, definira pojam i vrste leasinga, te prikazuje pravne aspekte leasinga. Istraživački aspekt rada analizira tržište i razvoj leasinga u Republici Hrvatskoj. Uz analizu tržišta te prikaz odabranog leasing društva, prikazano je i empirijsko istraživanje. Provedeno istraživanje (uzorak od sto osam ispitanika) ukazalo je na prepoznatljivost leasinga kao oblika dugoročnog financiranja. Istraživanje je pokazalo da ispitanici razlikuju leasing društva, te temeljem uvjeta poslovanja donose odluku o suradnji. Zakonska regulativa koja nadzire poslovanje leasing društava je, prema rezultatima istraživanja, učinkovita zbog čega ispitanici imaju povjerenja u zakonsku regulativu. Razumijevanje pojmova operativnog i financijskog leasinga, upućenost u zakonsku regulativu, poznavanje svojih potrošačkih prava i obveza prilikom potpisivanja ugovora o leasingu, transparentnost troškova, te ocjenjivanje vlastitog iskustva i zadovoljstva predmet su anketnih pitanja. Rezultati su pokazali kako leasing kao oblik dugoročnog financiranja ima razvojnu perspektivu na tržištu Republike Hrvatske.

Ključne riječi: leasing, dugoročno financiranje, leasing društva, tržište leasinga.

## **Leasing as a financing model**

### **SUMMARY**

The economic development in the last decades has led to the need for various forms of financing. The enterprises have been seeking for acceptable financial solutions, which provided for the equipment necessary for business. Before the emergence of leasing as a form of financing, procuring the necessary equipment meant borrowing financial assets for purchasing it. The contemporary business environment has led to creation of new forms of financing. Leasing as a specific contractual relationship makes it possible for the lessee to use certain goods (commodities, tools, machines etc.) that are still owned by the lesser, in exchange for contractual recurring payments. Such new form of financing was suitable for enterprises, and with its future development, leasing as a form of financing became available for natural persons as well. This final paper deals with the topic of leasing from two points of view – theoretic and research. The theoretic aspect of leasing as a form of financing gives insight into the literature review, defines the term and types of leasing and shows legal aspects of leasing. The research aspect analyses the market and the development of leasing in the Republic of Croatia. Together with the market analysis and the presentation of the selected leasing company, the empirical research was shown. The research conducted (on the sample of 108 respondents) has shown that leasing was recognised as a form of financing. The research also has also shown that the respondents can differentiate between the various leasing companies and they make the decision which company they will cooperate with on the basis of their Terms and Conditions. The legislation that supervises the business operation of the leasing companies is, according to the research results, efficient, and that is why the respondents have confidence in the legislation. Understanding of the terms operational and financial leasing, background knowledge of the legislation, knowing their consumer rights and obligations when signing the leasing contract, transparency of costs and assessment of respondents' experience and satisfaction were the survey topics. The results have shown that leasing as a form of financing has prospects for development in the market of the Republic of Croatia.

Key words: leasing, long-term financing, leasing companies, leasing market

## Sadržaj

<b>SAŽETAK</b> .....	3
<b>1. UVOD</b> .....	6
<b>1.1. Predmet i cilj rada</b> .....	6
<b>1.2. Metodologija istraživanja i prikupljanje podataka</b> .....	7
<b>1.3. Hipoteza rada i istraživačka pitanja</b> .....	8
<b>1.4. Struktura rada</b> .....	8
<b>2. LEASING KAO OBLIK DUGOROČNOG FINANCIRANJA</b> .....	10
<b>2.1. Pojam i vrste financiranja</b> .....	10
<b>2.2. Pojmovno određenje leasinga</b> .....	14
<b>2.3. Vrste leasinga</b> .....	15
<b>2.4. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj</b> .....	21
<b>3. PRAVNI ASPEKTI LEASINGA</b> .....	22
<b>3.1. Značajke ugovora o leasingu</b> .....	23
<b>3.2. Sastavnice ugovora o leasingu</b> .....	25
<b>3.3. Sudionici u indirektnom leasingu</b> .....	26
<b>3.4. Sudionici u direktnom leasingu</b> .....	27
<b>4. TRŽIŠTE LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ</b> .....	28
<b>4.1. Razvoj leasinga u Republici Hrvatskoj</b> .....	28
<b>4.2. Perspektiva leasinga u Republici Hrvatskoj</b> .....	30
<b>4.3. Analiza stanja i trendova leasinga kao načina financiranja u Republici Hrvatskoj</b> .....	31
<b>4.4. Primjer poduzeća – Unicreditleasing</b> .....	41
<b>5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O POZNAVANJU I KORIŠTENJU LEASINGA KAO OBLIKA DUGOROČNOG FINANCIRANJA</b> .....	45
<b>5.1. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom</b> .....	45
<b>5.2. Polazna razmatranja i metodologija istraživanja</b> .....	46



<b>5.3. Rezultati istraživanja .....</b>	<b>48</b>
<b>5.4. Mišljenja i preporuke.....</b>	<b>55</b>
<b>LITERATURA .....</b>	<b>59</b>
<b>POPIS ILUSTRACIJA:.....</b>	<b>61</b>
<b>POPIS TABLICA .....</b>	<b>61</b>
<b>POPIS GRAFIKONA .....</b>	<b>62</b>
<b>PRILOZI .....</b>	<b>63</b>

# 1. UVOD

## 1.1. Predmet i cilj rada

Financiranje, odnosno, osiguravanje izvora novčanih sredstava, podrazumijeva dinamičan proces pribavljanja i vraćanja novca odnosno kapitala, sa namjenom ulaganja u materijalnu, financijsku ili drugu imovinu. Financiranje uključuje sve faze poslovnih procesa, dok planiranje, korištenje i naplata omogućavaju kontinuirani rad poslovnog poduzeća. Odluku o izvorima financiranja, kao i kretanje financijskih tokova, donosi financijski menadžment vodeći pritom računa o učinkovitom upravljanju sredstvima. Poznavanje prednosti i nedostatka različitih oblika financiranja iznimno je važno za donošenje ispravne odluke o financiranju. Globalizacija i dinamičnost tržišta rezultirali su pojavom novih različitih oblika financiranja kojima se poduzeća koriste u cilju osiguravanja stabilnog poslovanja i održavanja konkurentnosti.

Među novim oblicima financiranja posebno se ističe leasing kao alternativa klasičnim kreditnim linijama. Leasing omogućava primatelju leasinga korištenje određene imovine kroz određeno razdoblje uz određenu naknadu, dok vlasništvo zadržava davatelj leasinga. Koncept leasinga kao srednjoročnog, odnosno dugoročnog oblika financiranja, zasnovan je na „korištenju“ umjesto stjecanju vlasništva. Takav koncept omogućuje profitabilan način financiranja, što je važno zbog sve bržeg tehnološkog razvoja i sve kraćeg vijeka zastarijevanja opreme. Primjena leasinga vrlo je korisna poduzećima u uvjetima nedostataka vlastitih izvora financiranja, dok je prednost leasinga u odnosu na bankovne kredite jednostavnost, brzina realizacije, te fleksibilnost.

Prednosti leasinga kao oblika financiranja prepoznata su na svjetskom tržištu i uspješno se koriste. Financijski sustav Republike Hrvatske, zbog bankocentričnosti, puno kasnije počinje koristiti leasing, što je rezultiralo manjom upotrebom leasinga u odnosu na svjetsko tržište.

Završni rad poslijediplomskog specijalističkog studija bavi se temom leasinga kao oblika financiranja. Osim obrade teme rada sa teorijskog aspekta, završni rad uz pomoć istraživačkih pitanja i hipoteze istražuje u kolikom omjeru je leasing prisutan kao oblik prihvatljivog financiranja na području Republike Hrvatske. Ciljevi rada su prikazati pojmovno određenje leasinga i pravne aspekte, analizirati tržište leasinga u Republici Hrvatskoj, te istražiti

korištenje leasinga kao oblika financiranja među pravnim i fizičkim osobama. Poslovne banke u Republici Hrvatskoj koje se bave financiranjem stanovništva u velikoj mjeri nemaju auto kredite kao oblik financiranja stanovništva, te umjesto takvog oblika financiranja nude gotovinske kredite po većim kamatnim stopama. Postavlja se pitanje govori li taj podatak u prilog tome da se građani sve više upoznaju sa leasingom kao modelom financiranja kod kreditiranja osobnih i gospodarskih vozila. Osim prikupljanja i obrade podataka potrebnih za opovrgavanje ili dokazivanje hipoteze završni rad sadrži i empirijsko istraživanje koje ima za cilj istražiti u kolikoj mjeri su krajnji potrošači upoznati sa leasingom kao oblikom financiranja, koliko poznaju zakonsku regulativu, te koliko su zadovoljni odabirom i upotrebom leasinga.

## **1.2. Metodologija istraživanja i prikupljanje podataka**

Stručni radovi na engleskom jeziku (strana literatura), baze podataka (hrčak, srce, emerald, itd.), te članci u publikacijama koji se bave ovim područjem poslužili su kao izvor za nastanak rada.

Korištene su sljedeće metode; induktivna metoda, metoda analize, metoda sinteze, metoda deskripcije, metoda klasifikacije i metoda kompilacije.

Induktivna metoda korištena je u drugom i trećem poglavlju završnog rada Leasing kao model financiranja, te Pravni aspekti leasinga. Metoda analize i sinteze korištena je u četvrtom poglavlju Tržište leasinga u Republici Hrvatskoj. Metoda deskripcije (opisna metoda) je postupak opisivanja predmeta ili pojava, odnosno postupak opisivanja izgleda i osobina predmeta ili tijeka razvoja pojava. Korištena je u dijelovima rada gdje se iznose vlastiti zaključci izvedeni temeljem analiziranja i istraživanja predmetne literature.

Metoda kompilacije - podrazumijeva postupak preuzimanja tuđih rezultata znanstveno-istraživačkog rada, odnosno preuzimanje tuđih stavova, opažanja, zaključaka i spoznaja.

### **1.3. Hipoteza rada i istraživačka pitanja**

U skladu sa postavljenim predmetom i ciljevima rada oblikovana je hipoteza sa ciljem dokazivanja ili opovrgavanja. Hipoteza polazi od činjenice da se leasing kao oblik financiranja u Republici Hrvatskoj počinje koristiti puno kasnije u odnosu na svjetsko tržište što je rezultiralo relativno niskim udjelom leasinga u ukupnim oblicima financiranja. Donošenje zakonskih okvira te reguliranje poslovanja leasing društava, rezultiralo je uređenim tržištem. Cilj postavljene hipoteze jest dokazivanje ili opovrgavanje leasinga kao sve učestalijeg modela financiranja u Republici Hrvatskoj.

H1: Leasing je sve učestaliji model financiranja u Republici Hrvatskoj.

Istraživačka pitanja oblikuju strukturu rada i pridonose dokazivanju ili opovrgavanju postavljene hipoteze.

Istraživačka pitanja:

1. Kakvo je tržište leasinga u Republici Hrvatskoj? Koliko su građani upoznat sa modelom financiranja?
2. Kako se razvija tržište leasinga u Republici Hrvatskoj?
3. Koliko građani poznaju model financiranja leasingom?

### **1.4. Struktura rada**

U prvom, uvodnom, poglavlju definirani su predmet i cilj rada te je postavljena glavna hipoteza i istraživačka pitanja. Uvodno poglavlje prikazuje znanstvene metode koje su korištene u radu, te način odabira, prikupljanja i obrade predmetne literature.

Drugo poglavlje obuhvaća detaljan pregled leasinga kao oblika dugoročnog financiranja. Obradene su osnovne odrednice leasinga, od pojma i vrsta financiranja, pojmovnog određenja leasinga, vrsta leasinga (operativni, financijski), te zakonske regulative. U poglavlju su analizirane sličnosti i razlike vrsta leasing poslova, te pozitivni efekti leasinga.

Treće poglavlje rada govori o značajkama ugovora o leasingu tj. sastavnicama ugovora, te sudionicima u indirektnom i direktnom leasingu.

U četvrtom poglavlju rada bit će obrađeno tržište leasinga u Republici Hrvatskoj, govori se o razvoju i perspektivi leasinga. Primjer poduzeća koje će biti prikazano je Unicreditleasing koje prema financijskim pokazateljima bilježi stalni rast i pozitivne trendove. Također je dana i analiza stanja te trendova leasinga kao modela financiranja u Republici Hrvatskoj.

Peto poglavlje je istraživačko poglavlje jer prikazuje rezultate empirijskog istraživanja o poznavanju leasinga kao oblika financiranja na određenom uzorku ispitanika. Osim rezultata dana su i polazna razmatranja, te mišljenja i preporuke.

Šesto poglavlje je zaključno poglavlje, te sadrži glavne zaključke proizašle iz završnog rada.

## 2. LEASING KAO OBLIK DUGOROČNOG FINANCIRANJA

### 2.1. Pojam i vrste financiranja

Prema Vidučiću (2004) odlučivanje o izvoru financijskih sredstava, financijski menadžment smatra jednom od ključnih odluka upravljanja. Osiguravanje sredstava kojima će poduzeće uspješno zatvoriti određenu financijsku konstrukciju ovisi o različitim čimbenicima. U prvom redu, čimbenici mogu biti eksterni, te u tom slučaju ovise o mogućnostima financijskog tržišta, odnosno o uvjetima koji su trenutno aktualni. „Unutarnji čimbenici, u pravilu se, odnose se na financijsko stanje društva. Točnije na bonitet društva te ujedno i na stav financijskog menadžmenta o prihvatljivim rizicima i odabranoj financijskoj strategiji.“ (Vidučić, 2004:22).

Odabir strategije financiranja koje poduzeće donosi u skladu sa željenim ciljevima koje nastoji ostvariti vrlo je bitan dio odlučivanja. Šarlija (2008:8) smatra kako financijska strategija obvezno mora uključivati odluke o rokovima financiranja te odluke o tome na koji način će ih poduzeće pribaviti. Pritom se vodi računa o ukupnom procesu, vrsti vlasništva te vrsti porijekla.

Financiranje, sukladno roku raspoloživosti, može biti kratkoročno i dugoročno. Van Horne (1993) objašnjava kako je kratkoročno financiranje zaduživanje do najviše godine dana, podrazumijeva financiranje poslovanja iz kratkoročnih izvora koji su u razdoblju kraćem od jedne godine, a isti pomaže poduzeću u prikupljanju sredstava za rad u poslovanju i operativne troškove. Kratkoročno financiranje obično je manjeg obujma u odnosu na druge rokove financiranja. Također se naziva i financiranjem obrtnog kapitala i koristi se za zalihe, potraživanja itd. U većini slučajeva takva je vrsta financiranja potrebna u poslovnom procesu zbog neravnomjernog novčanog toka u poslovanju ili zbog sezonskog poslovnog ciklusa.

Prema Van Horneu (1993) prednosti kratkoročnog financiranja ogledaju se u pribavi znatno manje dokumentacije, manjim troškovima zaduživanja, te ih odlikuje i brzina same realizacije. Budući da se one moraju otplatiti u vrlo kratkom razdoblju u roku od godinu dana, ukupni iznos troškova kamate bit će najmanji u usporedbi s dugoročnim zajmovima koji trebaju biti otplaćeni mnogo godina. Ukupni kamatni trošak za dugoročni zajam može biti i veći od glavnice. Budući da je rizik uključen u neispunjavanje plaćanja zajma, takav rizik je manji od rizika dugoročnog financiranja, obzirom na rokove dospeljeća dugoročnog financiranja. Zbog toga je potrebno manje vremena za podmirivanje kratkoročnog zajma, jer će njihov rok

dospijea biti kraći. Kratkoročno financiranje može se brzo odobriti, te vrlo brzo iskoristiti. Kako je manje rizično, dokumenti potrebni za realizaciju nisu opsežni što kratkoročne izvore financiranja čini jednostavnim za realizaciju.

Glavni nedostatak kratkoročnog financiranja Van Horne (1993) vidi u obujmu financijskih sredstava i uključuje vraćanje financijskih sredstava s kraćim datumom dospelja kako se dužnik ne bi opteretio većim ratama. „Obzirom na unaprijed određene rokove financiranja do godine dana, realizacija visokih iznosa može potencijalno opteretiti poduzeće što bi utjecalo na poslovanje i likvidnost poduzeća“ (Van Horne, 1993:46).

Kratkoročno financiranje od velike je pomoći ne samo poduzećima, već i pojedincima. Za poslovno društvo, kratkoročno financiranje rješava problem naglog novčanog toka, a u istoj liniji rješava i problem hitnog fonda za pojedinca. Posljedice neplaćanja rate kratkoročnih kredita mogu biti vrlo opasne jer ne samo da će utjecati na kreditni rezultat, već će povećati financijsko opterećenje i otežati svakodnevno poslovanje. Preporučljivo je pravilno proći kroz projektirani posao i novčani tok prije donošenja odluke o financiranju što je jedna od glavnih odluka financijskog menadžmenta.

Srednjoročno financiranje u odnosu sa kratkoročnim i dugoročnim financiranjem za Vidučića (2011:25) predstavlja najpovoljniju mogućnost za financiranje poduzeća. Kod ovog tipa financiranja otplata se kreće od jedne do pet godina. Ukoliko se kreditna obveza vraća nakon pet godina tada se više ne radi o srednjoročnom financiranju već o dugoročnom financiranju. Srednjoročni krediti su u izvjesnim slučajevima bolji od obnove i prolongacije kratkoročnih kredita i od obimnih formalnosti koje su povezane s dugoročnim financiranjem. Glavna karakteristika srednjoročnog financiranja jest fleksibilnost same usluge zbog čega se poslovna poduzeća vrlo često odlučuju za ovaj tip financiranja. Povrat sredstava također je pojednostavljen i vrlo fleksibilan. Korisnici srednjoročnog financiranja imaju mogućnost odabira različitih otplatnih datuma te je moguće produljenje prvotno dogovorenog datuma dospelja. Iako srednjoročno financiranje ima mogućnost produljenja roka dospelja do čak petnaesto godina, poslovna praksa je pokazala kako se otplata do tog roka dospelja u pravilu ne odobrava.

Dugoročno financiranje prema definiciji je financiranje na rok dulji od pet godina kojim poduzeća-dužnici financiraju kupnju imovine s dugim vijekom uporabe ili financiraju veće investicijske projekte. Rizici su puno izraženiji kod ovog oblika financiranja, te samim time utječu na dokumentaciju koju je potrebno ishoditi. Dokumentacija za pridobivanje dugoročnog

tipa financiranja opsežna je i uključuje dublju analizu poduzeća, odnosno bonitet poduzeća koje je zatražilo financiranje. O likvidnost poduzeća ovisiti će o odluka o odobrenju financiranja.

Vidučić (2011:25) definira dugoročno financiranje kao bilo koji financijski instrument s rokom dospjeća dužim od pet godina (kao što su bankarski zajmovi, obveznice, leasing i drugi oblici financiranja) te instrumenti javnog i privatnog kapitala. Rok dospjeća odnosi se na vremensko razdoblje između nastanka financijskog potraživanja (zajma, obveznica ili drugog financijskog instrumenta) i konačnog datuma plaćanja, u kojem trenutku treba platiti preostalu glavnice i kamate. Kapital koji nema konačni datum otplate glavnice, može se smatrati instrumentom s neograničenim rokom dospjeća.

Dugoročno financiranje podrazumijeva ugovor o podjeli rizika između pružatelja i korisnika financiranja. Dugoročno financiranje prebacuje rizik na pružatelje usluga, jer moraju podnijeti fluktuacije u vjerojatnosti neplaćanja i drugih promjena uvjeta na financijskim tržištima, poput kamatnog rizika. Davatelji usluga često zahtijevaju premiju kao dio nadoknade za veći rizik koji podrazumijeva ova vrsta financiranja. S druge strane, kratkoročno financiranje prebacuje rizik na korisnike jer ih prisiljava na stalno obnavljanje financiranja.

Količina dugoročnih financija koja je optimalna za gospodarstvo u cjelini nije jasna. Na funkcionalnim tržištima, pružatelji i primatelji financijskih usluga sklapaju kratkoročne ili dugoročne ugovore ovisno o financijskim potrebama i načinu na koji pristaju podijeliti rizik koji je uključen prema različitim rokovima dospjeća. „Ono što je važno za ekonomsku učinkovitost aranžmana financiranja jest da dužnici imaju pristup financijskim instrumentima koji im omogućuju da usklade vremenske horizonte svojih mogućnosti ulaganja s vremenskim horizontima njihova financiranja, uvjetovan ekonomskim rizicima i nestabilnošću u gospodarstvu (za koje dugoročno financiranje može osigurati djelomični mehanizam osiguranja)“. (Vidučić, 2011:27).

Pokušaji aktivnog promicanja dugoročnog financiranja pokazali su se izazovnim i kontroverznim. Prema autorima (Opazo, et.al., 2015.) prevladavajuće gledište je da su financijska tržišta u gospodarstvima u razvoju nesavršena, što rezultira smanjenim mogućnostima dugoročnom financiranju što usporava ulaganja i rast. Doista, značajan dio zaduživanja kod multilateralnih razvojnih banaka (uključujući kreditiranje i jamstva) imao je za cilj nadoknaditi uočeni nedostatak dugoročnog financiranja. „Istodobno, istraživanje pokazuje da slabije institucije, neprovedba ugovornih uvjeta i makroekonomska nestabilnost



prirodno dovode do kraćeg dospijea financijskih instrumenata. Zapravo, kraći rokovi optimalni su odgovor na nedovoljno razvijene financijske pružatelje usluga dugoročnog financiranja, sustav vlasničkih prava te na općenitu nestabilnost takvih pružatelja financijskih usluga.“ (Opazo, et.al., 2015.)

Iz ove perspektive, politika bi se trebala fokusirati na fiksiranje tih osnova, a ne na neposredno jačanje vremenske strukture kredita. Zapravo, neki tvrde da se pokušaji promicanja dugoročnog financiranja u ekonomijama u razvoju koje nemaju riješene temeljne institucionalne i političke probleme predstavljaju skupa financijska rješenja te dugoročno nepovoljno utječu na razvoj tih ekonomija. Primjerice, uloženi napori kojima se poticalo dugoročno financiranje kroz razvojne financijske institucije u 1970-im i 1980-ima, doveli su do znatnih troškova za porezne obveznike, a u ekstremnim slučajevima i do neuspjeha. Kao odgovor na ovu problematiku, Svjetska banka smanjila je dugoročno financiranje u 1990-ima i 2000-ima. S druge strane, dobro osmišljeni aranžmani za podjelu rizika od privatnog i javnog - poput javno privatnog partnerstva za velike infrastrukturne projekte, predstavljali su neka od potencijalnih rješenja financiranja.

Izvore financiranja moguće je razlikovati prema vlasništvu, te prema porijeklu. Kada se govori o izvoru vlasništva Vidučić (2011:25) definira vlastite i vanjske izvore. Vlastitim izvorima smatra sve izvore kod kojih nije definiran rok dospijea, te samim time nije unaprijed određena i obveza povrata.“ Primjer za vlastite izvore financiranja jesu dionički kapital ili partnerski ulozi. Namjena ovakvih izvora financiranja najčešći je izbor poduzeća kada ulaže sredstva čija je namjena poslovanje poduzeća bez vremenskog ograničenja. Vanjskim izvorima financiranja, prema Vidučiću (2011:25) smatraju se svi oblici obveza, neovisno o tome jesu li kratkoročne ili dugoročne obveze, te se odnose na zatvaranje financijske konstrukcije kratkoročnog i dugoročnog ulaganja.

Orsag (1997) izvore financiranja dijeli i prema porijeklu izvora financiranja što podrazumijeva unutarnje ili vanjske izvore. Pod unutarnjim izvorima financiranja smatraju oni izvori koje nastaje poslovanjem poduzeća, primjerice amortizacija, zadržana dobit ili pričuva. Pod vanjskim izvorima financiranja podrazumijevaju se, primjerice, emisije kratkoročnih i dugoročnih vrijednosnih papira. U Republici Hrvatskoj primjer za ove izvore jesu dionička društva koja izdaju dionice ili obveznice te na taj način sudjeluju na tržištu kapitala.

Temeljem prikazanog može se zaključiti kako odluka o načinu financiranja i primjeni financijske strategije vrlo je zahtjevan dio poslovnog procesa. Nedovoljno sistematičan i analitičan pristup kao i uključivanje potencijalnih rizika može poslovno poduzeće dovesti do financijskih problema te na taj način uzrokovati nelikvidnost. Zbog toga je vrlo važno kvalitetno zatvoriti financijsku konstrukciju neovisno o namjeni iste. „Odabir financijske strategije nije isključivo na financijskom menadžmentu, već se donošenje odluka o izvoru financiranja u pravilu donosi uz ostali menadžment poduzeća te vlasnički menadžment.“ (Vidučić, 2011:29)

## **2.1. Pojmovno određenje leasinga**

Suvremeni tržišni uvjeti određuju potrebu za raznovrsnih oblicima financiranja koji će udovoljiti potrebe financiranja poduzeća svih veličina i oblika. Zadnjih tri desetljeća uočen je značajan trend porasta u korištenju i popularnosti brzorastućeg oblika kapitalnog investiranja. Poduzeća su pozajmljivali novčana sredstva za kupnju zrakoplova, kompjutorske opreme, satelita ili drugih imovina. Nakon toga se otvorila opcija u kojoj se ne stječe vlasništvo nad imovinom, nego se ona uzima uz posebne uvjete leasinga.

Vlašić (2011) definira leasing kao oblik sporazuma koji se sklapa između davatelja leasinga i korisnika leasinga, a na temelju kojeg davatelj prenosi na korisnika ono što je navedeno na leasing ugovoru, kao zamjenu za naknadu koju snosi korisnik leasinga. Izdaje mu pravo na korištenje nekog sredstva za razdoblje koje je navedeno u ugovoru. Leasing ugovor nudi financijske, porezne i operativne prednosti. Zbog toga je odlično prihvaćen kod mnogih poduzeća i poduzetnika, jer zbog svojih karakteristika je omogućio korisnicima leasinga da uzimaju nekretnine i pokretnine na leasing, bilo za poduzeće, bilo za vlastite potrebe. Nagli porast korištenja imovine u leasingu kao oblika financiranja, odgovor leži u sve većoj potrebi da se nova tehničko-tehnološka oprema koristi istovremeno, uz sve brži rast tehničko-tehnoloških dostignuća, koja nije zadovoljena klasičnim modelima financiranja. Pod klasičnim modelima financiranja misli se na vlastiti kapital, bankarske kredite i ostale načine financiranja.

Zapisi o prvoj nastaloj leasing transakciji ide u daleku prošlost. U povijesnoj regiji Sumer pronađena je na glinenim zapisima prva dokumentirana leasing transakcija, još iz vremena prije Krista. U Hamurabijevom zakoniku su pronađeni prvi zakoni o leasingu, a datiranje zakonika

od babilonskog kralja jest iz 1960. godine prije Krista. Stare civilizacije poput Egipta, Grčke i Rimskog carstva koristili su transakcije za osobne i društvene potrebe za imovinom, dok su Feničani aktivno poticali ovaj oblik financiranja, tako što su dali na korištenje, ili na leasing svoje brodove lokalnim trgovcima.

Nakon toga se leasing prvi put pojavljuje u 18. stoljeću u SAD-u. Predstavljao je oblik financiranja konjskih kola ili kočija. Sredinom 19. stoljeća se javlja zbog potrebe vlasnika privatnih željeznica. Naime, kako bi proširili svoju željeznicu diljem zemlje, bili su u potrebi za velikom količinom sredstava, odnosno kapitala kako bi investirali u izgradnju novih željeznica. Banke su u tim trenucima odbile kreditirati vlasnike željeznica, jer su smatrali kako je takav poduhvat riskantan i kako ih nije isplativo kreditirati. Stoga su se vlasnici okrenuli ka preteći leasinga, koji im je omogućio financiranje kupnje lokomotiva, vagona i sve ostale njima potrebne željezničke opreme. Takav novi način financiranja je uključivao i treću stranu, koja je predstavljala investitore koji su svoja novčana sredstva ulagali u kupovinu imovine potrebne željeznici, te su tu istu imovinu iznajmljivali vlasnicima željeznice kao neki oblik ugovora o opremanju.

Vlašić (2011) navodi da su poduzeća pomoću leasinga usavršavala zastarjele proizvodne procese, ubrzali su ih te im se omogućila brža i lakša proizvodnja novih proizvoda kao što je televizija, telekomunikacijska oprema pa sve do proizvodnje zrakoplova. Ovakav brzi rast gospodarstva plodno je tlo za razvoj leasing financiranja. Tokom sljedećih godina leasing industrija je doživjela procvat. Ova vrsta industrije je vrlo otporna na sve financijske krize i usprkos jačanju američkog dolara i izmjenama kamatnih stopa koje su nepredvidive i dalje se takav oblik industrije širi kroz tržište. Danas usluge leasinga koristi široki spektar djelatnosti od banaka, osiguravajućih društava, poduzeća, pa sve do brokera.

## **2.2. Vrste leasinga**

Prema Vidučiću (2011) leasing je specifičan oblik poslovanja koji svojim odredbama navedenim u leasing ugovoru može poprimiti oblik najma (operativni leasing) ili kupoprodajni oblik (financijski leasing). Prednost leasing ugovora pruža mogućnost korisniku leasing ugovora da neku opremu ili nekretninu dobije na uporabu ovisno o ugovorenom razdoblju. Na

taj način korisnik leasing ugovora ne mora kupiti opremu ili nekretninu već ju koristi uz mjesečnu naknadu.

Leasing dijelimo na dvije osnovne skupine, a to su:

- financijski
- operativni

Financijski leasing je onaj oblik koji se pojavio kako bi omogućio financiranje skupocjene investicijske imovine. Financijski odnosno kapitalni leasing je dugoročan, što znači kako njegov ugovor traje do ispunjenja amortizacije. Korisnik financijskog leasinga, postaje vlasnikom tek kada dođe do isteka ugovora leasing kuće. Financijski leasing ima karakteristike slične kupnji na kredit. To znači da pravno vlasništvo davatelja usluge prelazi u pravno vlasništvo korisnika leasinga, tek na isteku trajanja leasing ugovora.

Šarlija (2008:46) objašnjava drugi oblik leasinga - operativni, odnosno poslovni leasing. Operativni leasing ima karakteristike slične klasičnom najmu. To znači da davatelj leasinga ostaje vlasnikom leasing predmeta i nakon što istekne leasing ugovor. Osnovna karakteristika jest u tome da otplate što proistječu iz ugovora o najmu nisu dovoljne da pokriju ukupne troškove stjecanja leasinga. „Zbog toga se ugovor o najmu sklapa na kraće vremensko razdoblje nego što je očekivani vijek trajanja opreme, pa se od najmodavca očekuje da pokrije troškove na način daljnjeg leasinga opreme ili prodaje opreme nakon isteka najma.“ (Šarlija, 2008:46)

Operativni leasing se u pravilu koristi kada korisnik uzme određenu opremu na leasing, ali nije njezin vlasnik pri završetku isteka leasing ugovora.

Najčešći oblik financiranja malih i srednjih poduzeća su bankarski krediti, dok je oblik leasing financiranja odmah iza bankarskog oblika. Upotrebljava se za nabavku potrebne opreme, transportnih vozila i strojeva. Zakon o leasingu temeljni je propis koji uređuje djelatnost leasinga u Republici Hrvatskoj (NN 141/13). Prema članku 4. Zakona o leasingu, posao leasinga jest pravni posao u kojem davatelj leasinga, pribavlja objekt leasinga tako da od dobavljača objekta leasinga, kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta kroz određeni vremenski period, dok se primatelj leasinga obvezuje plaćati dogovorenu naknadu.

Jedan od podjela leasinga je na:

- leasing sa punom amortizacijom
- leasing sa djelomičnom amortizacijom

Prema CEPOR-u (2018) leasing sa punom amortizacijom predstavlja model koji nalaže da se za vrijeme trajanja ugovora o leasingu svi ili skoro svi troškovi nabave amortiziraju, što znači kako korisnik leasinga mora otplatiti i glavnicu i kamate, odnosno sveukupno dugovanje. Sa druge strane imamo i leasing sa djelomičnom amortizacijom, što znači kako će se u trenucima sklapanja ugovora odrediti fiksni dio koji se neće otpisati za vrijeme trajanja leasing ugovora.

Kada se govori o predmetu leasinga, može ih se svrstati na:

- leasing nekretnina,
- leasing pokretnina,
- leasing koji uključuje motorna vozila.

Kako je navedeno prethodno, „leasing nekretnina obuhvaća zgrade i zemljišta. Leasing pokretnina uključuje strojeve i opremu, dok leasing motornih vozila zahvaća osobna i teretna vozila.“ (Vlašić, 2011:118.).

Prema vrsti učešća, može ih se podijeliti na:

- leasing sa avansnim plaćanjem,
- leasing sa plaćanjem depozita
- leasing sa plaćanjem učešća.

Leasing sa avansnim plaćanjem omogućuje korisniku leasinga da ima izbor modela leasinga, odnosno ima mogućnost koristiti leasing sa punom amortizacijom i leasing sa djelomičnom amortizacijom za financiranje vlastitog novca u obliku akontacija, odnosno avansa. Akontacija u ovom slučaju ne smije iznositi 30% ukupnog troška nabave ili totalnih investicijskih troškova, te se obračunavaju mjesečne naknade.

Leasing sa plaćanjem depozita, vrsta je učešća koji označava buduću vrijednost predmeta leasinga pri isteku ugovora. Određuje se postotak ostatka vrijednosti koji uzima elemente prosječnog pada vrijednosti određenog predmeta leasinga na nekom tržištu.

Kako bi se izračunala mjesečna rata leasinga, gleda se razlika neto kupovne cijene i ostatak vrijednosti predmeta. Depozit koji je uplaćen od strane korisnika leasinga, se vraća pri isteku

ugovora korisniku. Treba napomenuti kako korisnik mora podmiriti eventualnu štetu leasing kući ili potraživanje koje nije plaćeno, sve dok traje ugovorna obveza. Isto tako ima mogućnost da se po jednom ugovoru može ustanoviti i plaćanje depozita i avansno plaćanje. U takvim situacijama, zbroj plaćanja putem avansa i plaćanja depozita ne smije iznositi više od 50% nabavnih troškova.

Leasing sa plaćanjem učešća dopušta korisniku da pri početku ugovorne obveze sudjeluje s plaćanjem učešća kada se kupuje neki predmet u leasing ugovoru. Rezultat toga je smanjenje financiranja od strane leasing kuće, stoga iznos učešća ne smije biti iznad 50% sveukupnih troškova za predmet leasinga.

Prema načinu financiranja i odnosima koji nastaju tijekom leasing transakcije razlikujemo:

- Neizravni leasing, predstavlja onaj način iznajmljivanja u kojem proizvođač neke opreme ili imovine, tu istu opremu ili imovinu proda leasing kući, koja dalje iznajmljuje navedenu opremu ili imovinu korisniku leasinga, koji je dužan plaćati rate ugovornog leasinga u vremenu koje je ugovorenu leasing ugovorom.
- Izravni leasing podrazumijeva postojanje jednog ugovornog odnosa kojim proizvođač opreme izravno, bez posredovanja leasing organizacije, daje u najam investicijsko dobro (objekt leasinga) primatelju leasinga. Proizvođač na taj način ostaje vlasnikom predmeta, ali zbog izostanka isplate u gotovini od strane leasing društva, suočava se s problemom premošćivanja jaza do trenutka naplate najamnine.

Prema trajanju leasing dijelimo na:

- kratkoročni
- dugoročni leasing

Kada govorimo o kratkoročnom leasingu onda njega karakterizira upotreba predmeta leasinga u trajanju od jedne do tri godine. Iskorištavanje predmeta leasinga koji je ugovara na duže od tri godine nazivamo dugoročni leasing.

Prema kriterijskom održavanju predmeta leasinga razlikujemo:

- čisti ili neto leasing
- bruto leasing

U situaciji kada korisnik odabere opciju neto, iliti čisti leasing, u tom slučaju korisnik je dužan očuvati predmet osiguranja, znači treba održavati, servisirati i osigurati od mogućih šteta koje

moгу nastati za vrijeme trajanja ugovora. Kada pružatelj leasinga preuzme obvezu oko održavanja, servisiranja i osiguranja predmeta leasingu, onda govorimo o bruto leasingu. U tom situaciji postoji i opcija da pružatelj leasinga zamijeniti postojeći predmet leasinga sa novijim i bolje tehnološkim modela predmeta lesinga, na zahtjev korisnika.

Kada predmet leasinga dijelimo po stupnju korištenosti, onda razlikujemo:

- leasing upotrebljavane imovine
- leasing neupotrebljavane imovine.

Leasing upotrebljavane imovine se odvija tako da se već upotrebljavana imovina koja je već bila u uporabe od prethodnog lesinga, daje u sadašnji leasing predmet. Kod leasinga u kojem se nudi potpuno nova imovina, označava leasing neupotrebljavane imovine.

Kada govorimo o određenosti leasing predmeta onda ih dijelimo na:

- individualni
- blanketni leasing.

Što se tiče individualnog leasinga, kod njega je svojstveno da se predmet ugovora precizno i detaljno određuje. Kod blanketnog leasinga se uzima samo načelni ugovor koji je sklopljen između pružatelja i korisnika leasing predmeta. Treba napomenuti još kod blanketnog leasinga, pružatelj predmeta leasinga se obvezuje kako će nabaviti i isporučiti, te predati za korištenje predmete leasinga, koje će korisnik izabrati. Možemo zaključiti prema prethodnom kako je individualni leasing točno definiran, za razliku od blanketnog leasinga.

Leasing ugovori razlikuju se po vrsti:

- normalni leasing ugovor,
- ugovor sa pravom opcije
- ugovor s klauzulom na pravo kupnje.

Kada govorimo o normalnom leasing ugovoru onda to znači kako iznajmljeni predmet korisnik vraća davatelju nakon što istekne ugovoreni rok, ali može i produžiti ugovor sa novim leasingom.

Za ugovor sa pravom opcije smatra se da ona dopušta korisniku da nakon što istekne ugovor on može odlučiti hoće li predmet vratiti ili produžiti. Dok kod klauzule o pravu otkupa, korisnik

primjenjuje pravo da predmet koji je unajmio nakon što leasing predmet istakne, isti može kupiti.

Prema Vlašiću (2008) glavni akteri u leasingu su davatelj i korisnik leasinga. Davatelj leasinga može se dalje identificirati kao indirektan ili direktan. Kod indirektnog načina leasinga se radi o prodaji imovine i njenom ponovnom unajmljivanju. Korisnik leasinga se dalje identificira prema pravnom obliku i mjestu. Mjesto korisnika leasinga može biti zemlja davatelja leasing ugovora, isto tako može biti i inozemstvo gdje su ugovori o leasingu mnogo kompleksniji.

Kada govorimo o otkazivanju leasing ugovora, tu se javljaju otkazivi i neotkazivi ugovori. Otkazivi leasing ugovor je onaj koji može biti otkazan, s time da postoji i kazna koje se plaća prilikom otkazivanja leasinga. Osnova otkazivog leasinga je da vijek trajanja imovine ne prelazi ekonomski vijek iste imovine. Neotkazivi leasing je dugoročan. Korisnik se ugovorom obvezuje kako će plaćati naknadu za leasing sve do isteka leasinga.

Kod prodaje i povratnog leasinga, korisnik leasinga prodaje davatelju predmet trajne imovine u svom vlasništvu te ga nakon toga od davatelja uzima natrag u leasing.

Revolving leasing je takva vrsta leasinga koja obvezuje korisnika leasinga da po isteku ugovora o leasingu zamijeni zastarjelu imovinu suvremenijom i modernijom imovinom. Ova se vrsta leasinga smatra pogodnom pri korištenju informatičke opreme i vozila.

Master leasing je dugoročni oblik, koji se koristi kod najma kontejnera.

Franšizni leasing kombinacija je prodaje leasinga sa franšizom. Imovina se uzima na leasing po povoljnijoj naknadi, no korisnik leasinga se mora obavezati kako će od određenog poduzeća pribavljati sirovine i materijal kao tekuću imovinu koju obrađuje imovina u leasing ugovoru.

Crossborder leasing je onaj u kojem je davatelj leasinga u jednoj zemlji, a korisnik u drugoj zemlji, te kod sklapanja ugovora o leasingu dolazi do prelaska imovine iz jedne u drugu zemlju.

Kod leasinga s odlukom o kupoprodaji, ugovor o zakupu može se zaključiti tako da se odmah donese odluka o kupoprodaji predmeta leasinga čim isteče razdoblje zakupa. Takav se ugovor primjenjuje u brojnim zemljama, a primatelj leasinga, nakon isteka roka ugovora, automatski dolazi u vlasništvo predmeta leasinga. Ovaj oblik leasinga može poslužiti za nabavu gotovo svih vrsta proizvoda koji se mogu rabiti nekoliko godina, neki od primjera su kompjuteri, brodovi, automobili, zrakoplovi itd.



Kod vremenskog leasinga, predmet leasinga daje se na uporabu na unaprijed ugovoreno vrijeme, s time da se nakon isteka ugovorenog roka mora vratiti davatelju leasinga.

Možemo zaključiti kako su sve gore navedene vrste leasinga u principu iste, jer leasing uvijek predstavlja pravo na koji će se način određena imovina davati na uporabu uz plaćanje leasing naknade.

### **2.3. Zakonska regulativa u Republici Hrvatskoj**

Financijsko poslovanje pod posebnom je regulativom koja je propisana od strane državnih tijela i državnih institucija. U Republici Hrvatskoj nadzor nad financijskim uslugama pružatelja leasinga nalazi se pod Hrvatskom agencijom za nadzor financijskih usluga (HANFA). Prema javno dostupnim podacima poslovanje leasing društava određeno je i pokriveno Pravilnicima, te Zakonima.

Glavna namjena regulatora (HANFA) jest uređenje i nadzor pri provedbi urednog poslovanja leasing društava. Uz leasing društva, HANFA nadzire i regulira poslovanje faktoring društava. Regulatorno tijelo osigurava provedbu urednog poslovanja ovih društava a koje mora biti u skladu sa postavljenim zakonodavnim okvirom, procjenama sigurnosnog i stabilnog poslovanja sa namjerom zaštite primatelja usluga.

U dijelu rada koji se bavi analizom poslovanja leasing društva na tržištu Republike Hrvatske prikazuju se učinci donošenja zakonodavnog i regulatornog okvira. Naime, prva leasing i faktoring društva na tržištu Republike Hrvatske posluju bez posebno donošenih zakonodavnih i regulatornih okvira.

Takvo (ne)uređenje sustava omogućilo je rad brojnim društvima bez posebnog nadzora. Uređenjem financijskog tržišta te tržišta kapitala, javlja se potreba i za uređenjem okvira prema kojem će u budućnosti poslovati leasing i faktoring društva. Primjena uređenijeg tržišta uključujući nove propise i odredbe za mnoga leasing društva predstavljala je nepremostiv izazov poslovanja zbog čega se velik broj takvih leasing društva likvidira, odnosno, prestala su poslovati (PSC, 2020.)

### 3.PRAVNI ASPEKTI LEASINGA

Braovac i Jurić (2009) leasing kao usluga financijskog posredovanja smatraju jednim od faktora za povećanje konkurentnosti poslovnih poduzeća poboljšanjem kvalitete usluga i učinkovitosti proizvodnje. Financiranje putem leasinga predstavlja specifičnu vrstu financiranja, pri čemu je vrlo važan oblik ugovora koji se sklapa. Prema odrednicama operativnog leasinga, korisnik ovog tipa leasinga, u konačnici ne postaje vlasnikom imovine koja je bila predmetom ugovora o leasingu, dok financijski leasing omogućava primatelju leasinga da po isteku ugovora o leasingu, postane punopravni vlasnik imovine koja je bila predmetom leasinga.

Prema Braovac i Jurić (2009) karakteristika ugovora o leasingu jest omogućavanje primatelju leasing usluga pristup određenoj opremi ili prijevoznom sredstvu ili nepokretnoj imovini uz mjesečnu novčanu naknadu koja mora biti unaprijed određena i poznata svim sudionicima ugovora. Upravo ta mogućnost najma koja je omogućena kroz leasing društva i ugovore koje pružaju, zapravo je ključan čimbenik prednosti leasinga. Ukoliko se neko poduzeće primjerice želi baviti uslugom iznajmljivanja automobila (rent-a-car) poduzeće mora osigurati sredstvo za rad, koje je u ovom slučaju automobil. Pretpostavimo kako poduzeće nema dovoljno početnog kapitala kojim će financirati nabavku osnovnih sredstava za rad te nema mogućnost zaduživanja kod poslovnih banaka, rješenje za ovo poslovno poduzeće može biti ugovor o leasingu putem kojeg će poduzeće osigurati potrebna osnovna sredstva.

Hrvatska poslovna praksa vrlo često podrazumijeva neizravni i posredni leasing. Osnovna specifičnost indirektnog leasinga jest tripartitni ugovorni odnos. Hrvatska pravna terminologija tako razlikuje termin davatelja, primatelja i dobavljača leasinga. „Ovakav tip pojava leasing poslova moguće je pravno tehnički realizirati na način da se sklopi ugovor kojim je definirana isporuka između onog koji je zadužen za dobavljanje (dobavljač leasinga) te pružatelja leasinga. Istim ugovornim odnosom uređena su prava i obveze pružatelja i primatelja leasing usluga.“ (Braovac, Jurić, 2009)

Prije nego sudionici budućeg ugovornog odnosa kojim će biti regulirano i određeno primanje i pružanje leasing usluga, prethodit će faza aktivnosti prije sklapanja ugovora o leasingu. Ta faza naziva se predugovorna faza. Predugovornom fazom definiraju se tehnički i komercijalni uvjeti isporuke objekata koji će biti predmet ugovora o leasingu. Predugovorna faza u prvom

redu podrazumijeva dogovore između dobavljača leasinga i primatelja. Tek po postignuću ovih dogovora uključuje se i pružatelj leasing usluge.

Poslovna praksa neizravnog leasinga odvija se na sljedeći način. Zainteresirani primatelj leasinga prvotno će istražiti dobavljače sukladno svojim osobnim preferencama. Također će samostalno stupiti u kontakt sa dobavljačem. Nakon odabira potencijalnog leasing objekta te postizanja dogovora oko cijene i ostalih detalja koje su bitne za realizaciju (isporuka i sl.) pristupa odabiru leasing društva sa kojim je dobavljač načelno već u poslovnoj vezi. Potom će leasing društvo nastaviti daljnje aktivnosti koje uključuju provjeru kreditne sposobnosti i slično (Braovac, Jurić, 2009.). Npr. to možemo prikazati jednostavnim primjerom u kojem poslovno poduzeće XY prepoznaje potrebu nabavke dodatnih prijevoznih sredstava (automobil) za svoje zaposlenike putem usluge leasinga. Potom će poslovno poduzeće razmotriti određena poslovna poduzeća koja se bave prodajom odnosno dugoročnim najmom automobila. Pritom će sa salonom automobila dogovoriti sve bitne detalje, počevši od cijene prijevoznog sredstva do same isporuke. Pritom definiraju i kanal isporuke putem ugovora o leasingu. Salon automobila već ostvaruje poslovnu suradnju sa određenim leasing društvima o čemu će uputi zainteresiranu stranu – primatelja. Potom će primatelj usluga stupiti u kontakt sa leasing društvom kako bi ispunilo sve potrebne uvjete za stupanje u ugovorni odnos.

Nije rijetko i da dobavljač, u ovom primjeru, salon automobila, samostalno prikupi potrebnu dokumentaciju (koja mu je unaprijed poznata i dostavljena od strane leasing društava s kojima surađuje) te je uručuje poduzeću XY sa kojim je dogovorena poslovna suradnja. Potom će salon automobila odraditi sve potrebne aktivnosti kako bi dokumentacija bila dostavljena leasing društvu koje će putem usluge financiranja leasingom omogućiti izbor financiranja za poduzeće XY.

### **3.1. Značajke ugovora o leasingu**

Ugovor o leasingu u Hrvatskoj se odnosi i bazira na više različitih zakona. Nije vezan samo za jedan sektor ugovornih propisa. Leasing ugovor se sastoji od niza ugovora, koji je konstruiran tako da se lakše prilagodi uvjetima na tržištu. Sastavni dio ugovora jest vremenski period ugovora, naknada koja je vezana za kamatnu stopu, upotreba ugovornog predmeta

leasinga, održavanje predmeta, preuzimanje potencijalnog rizika poslovanja, podnajam predmeta navedenog u leasing ugovoru, vraćanje leasing predmeta te prekid ugovora o leasingu.

Određivanje vremenskog perioda u kojem će leasing ugovor trajati usklađuje se sa vijekom trajanja predmeta u ugovoru, kao i o interesima korisnika predmetnog ugovora koji mora imati pozitivnu sposobnost kreditiranja.

Ugovorne naknade se konstruiraju na način da se uključe troškovi koji su nastali prilikom nabavke ugovornog predmeta, kada se korisnik predmeta obvezao ugovorom kako će snositi redoviti iznos naknade koja je iskazana u ugovoru.

Naknade u ugovoru sadrže udio kamate, koja se određuje trendovima na finansijskom tržištu. Upotreba ugovornog predmeta, održavanje i preuzimanje potencijalnih rizika poslovanja, raspoređuju se na obveze davatelja leasinga i korisnika. Davatelj predmeta leasinga preuzeo je odgovornost za kupnju predmeta, te će taj isti predmet dati na daljnju upotrebu sukladno zakonskim propisima za leasing ugovor. Korisnik ugovora preuzima odgovornost održavanja predmeta ugovora kako ne bi došlo do mogućeg daljnjeg propadanja predmeta, racionalno i adekvatno korištenje predmeta, te preuzimanje odgovornosti o plaćanju obveza koja su navedena u leasing ugovoru.

Mjenice i zadužnice osnovni su elementi osiguranja u situacijama neizvršenja plaćanja obveza prema ugovoru o leasingu.

Kada korisnik leasinga odluči iznajmiti navedeni predmet u ugovoru, tada davatelj ugovora može odlučiti hoće li odobriti daljnji najam predmeta.

Davatelj leasinga ima pravo raskinuti ugovor u leasinga kada korisnik leasinga kasni ili ne izvršava plaćanje ugovorne naknade. Ugovor se može raskinuti ako se korisnik ne drži određenih odredbi leasing ugovora, kada se nad korisnik provodi stečajni postupak ili ovrha, te ako korisnik ne ispunjava navedene uvjete korištenja predmeta leasing ugovora.

Crnjac Milić (2008) navodi da leasing ugovor može raskinuti i korisnik ugovora u situaciji kada zbog određenih razloga želi prijevremeno raskinuti, najčešće zbog zamjene leasing predmeta ili zbog ugovora koji će preuzeti od treće strane. Predmet ugovora se može vratiti kada istekne vremenski rok ugovora ili kada dođe do raskidanja ugovora. Predmet ugovora mora biti u skladnom stanju koje se odnosi na procjeni amortizacije. Sva oštećenja ili neadekvatno korištenost predmeta rezultirati će padom vrijednosti predmeta u leasingu, a iznos naknade

procijeniti će ovlaštenu procjenitelj. Iznos koji se odredi na temelju ovlaštene procjene, snositi će korisnik leasing ugovora.

Mali broj zakonskih odredbi, čl. 35 do 51. Zakona o leasing društvima, se odnosi na ugovore o leasingu. To nam govori kako zakonodavac nije imao političku volju niti namjeru kako bi jasno odredio sve protokole koji su vezani za sadržaj ugovora o leasingu. Opći uvjeti poslovanja se usvajaju kao pravni izvor koji su integrirani u leasing ugovoru, uz primjenu Zakona o obveznim odnosima. Proces poslovanja leasinga odvija se pomoću ugovora o leasingu koji mora biti između dva sudionika, to jest davatelja i korisnika leasing ugovora (Crnjac Milić, 2008.).

Proces u poslovanju leasinga realizira se pomoću dva pravna odnosa, koji se baziraju na pravnim i odvojenim zakonskim osnovama (Zakon o leasingu NN141/2013):

- suradnja leasing davatelja i dobavljača objekta, utvrđena je ugovorom o kupoprodaji;
- suradnja davatelja i korisnika leasinga, utvrđena je leasing ugovorom

### **3.2. Sastavnice ugovora o leasingu**

Sastavnice leasing ugovora definirane su zakonskim okvirom. Tako Zakon o leasingu, NN 141/2013 definira: „pojam ugovora, sadržaj i oblik, posebne odredbe ugovora o financijskom te posebne odredbe ugovora o operativnom leasingu.“ Prema zakonskim odredbama proizlaze prava i obveze svih sudionika ugovora. Tako je pružatelj leasing usluge dužan osigurati objekt koji je predmet financiranja putem leasinga. To će pružatelj osigurati u dogovoru sa dobavljačem objekta financiranja te će potom primatelju leasing usluge odobriti upotrebu objekta sukladno prethodno dogovorenim uvjetima koje uključuje trajanje razdoblja i financijske obveze.

Zakonskim okvirom definirano je da primatelj usluga samostalno odlučuje o objektu koji je predmet financiranja kao i što samostalno donosi odluku o dobavljaču objekta koji je predmet financiranja. Nadalje, Zakon definira i obvezne odredbe sadržaja koje su obvezni dio svakog leasing ugovora. Tako Zakon nalaže sljedeće obvezne odredbe: „naziv dobavljačkog poduzeća i sjedište, naziv i sjedište poslovnog poduzeća koje je primatelj usluge ili ime i prezime te adresa ukoliko je primatelj fizička osoba, definiranje posla leasinga (ovisno o tome je li odabran

operativni ili financijski leasing), detaljno određenje objekta leasinga, ukupna vrijednost objekta, iznos svih naknada, vremensko trajanje ugovora, te razloge i uvjete prijevremenog završetka ugovornog odnosa.“(Zakon o leasingu, NN 141/2013)

Propisan je i oblik ugovornog odnosa pri čemu je nužno sklapanje ugovora u pisanom obliku te je pritom jasno definirana i određena obveza da se ugovor mora pisati na način koji je jasan i transparentan jednako za sve sudionike ugovora. Ugovorom se moraju istaknuti i navesti svi potencijalni rizici i načini osiguranja objekta koji je predmet ovog ugovornog odnosa, kao i troškovi (primjerice, edukacija zaposlenika ukoliko se radi o stroju i opremi ili trošak montiranja i postavljanja objekta u prostor i sl.). „Ugovor o financijskom leasingu uz sve navedeno, obvezno mora uključivati odredbe koje se odnose na kamatnu stopu i sve ostale stavke koje su dio otplatnog plana.“ (Brežanski, 2008).

### **3.3. Sudionici u indirektnom leasingu**

Indirektni leasing u pravnom smislu definira kao višestrani pravni odnos i pretpostavlja tri subjekta i sklapanje više ugovora, odnosno najmanje dva, nerijetko i tri ugovora navodi Brežanski (2008). Primjerice, nužan je ugovor između dobavljača objekta leasinga i leasing društva koje omogućuje financiranje, potom u ugovorni odnos stupaju dobavljač i primatelj leasinga te u konačnici primatelj leasinga i pružatelj leasinga koji će svoj odnos također regulirati pravnom formom ugovora. U neizravnoj leasing transakciji zamišljen je osebujni trokutasti odnos između dobavljača, najmodavca i najmoprimca. Osobita karakteristika ovog odnosa je da detalji dogovoreni između dobavljača i najmoprimca u predugovornoj fazi postaju dijelom ugovora koji nisu sklopljeni između tih strana: ugovor o leasingu između najmodavca i najmoprimca i ugovor o opskrbi između dobavljača i zakupodavac. Najmoprimac ugovorno posjedovanje i korištenje imovine dobiva neizravno od dobavljača, nakon što ga je najmodavac kupio.

### **3.4. Sudionici u direktnom leasingu**

Specifičnost direktnog odnosno izravnog leasinga očituje se u ugovornom odnosu u kojem sudjeluju pružatelj i primatelj leasinga. Odnosno, ovdje su predviđena dva sudionika u ugovornom odnosu. (Brežanski, 2008.) Dvije su vrste ugovora koje dolaze u izravni zakup. Prvi je dvostrani ugovor u kojem zakupodavac već posjeduje imovinu i izravno je daje u zakup najmoprimcu. Drugi je tripartitni ugovor u kojem davatelj leasinga, obično banka ili pozajmljivač, kupuje imovinu od treće strane (obično proizvođača), a zatim je daje u zakup najmoprimcu. U dvostranom najmu postoje dvije strane ugovora o najmu; jedan je najmodavac, a drugi najmoprimac. Budući da su u slučaju tripartitnog ugovora o najmu tri strane u sporazumu, jedan je dobavljač opreme; drugi je najmodavac, a treći najmoprimac. Računovodstveno načelo koje stoji iza direktnog leasinga priznaje gubitke, ali ne i dobitke. Najmanje jednom godišnje zakupodavac će pregledati procijenjenu vrijednost unajmljene imovine. Ako je rezidualna vrijednost opala i pad se čini nepovratnim, davatelj leasinga taj će pad smatrati gubitkom u tekućem razdoblju. Ako se zaostala vrijednost povećala, s druge strane, dobitak se ne priznaje.

## **4. TRŽIŠTE LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ**

Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj pruža uvid u razvoj i trenutno stanje tržišta. Prilikom analize poseban fokus stavljen je na prikaz i analizu podataka koji se, u prvom redu, odnose na operativni i financijski leasing. Od svih prethodno prikazanih vrsta leasinga, operativni i financijski najviše su zastupljeni među primateljima leasing usluga. Podaci koje regulatorno tijelo (HANFA) prikuplja i objavljuje pokazali su se vrlo korisnim. Analiza nastaje temeljem obrade sekundarnih podataka. Poglavlje prikazuje i perspektive leasinga u Hrvatskoj. Nakon analize tržišta prikazani su poslovni podaci za poduzeće UniCreditleasing d.o.o. prikupljeni temeljem Godišnjeg izvješća Zagrebačke banke d.d. u čijem se sastavu nalazi i promatrano leasing društvo.

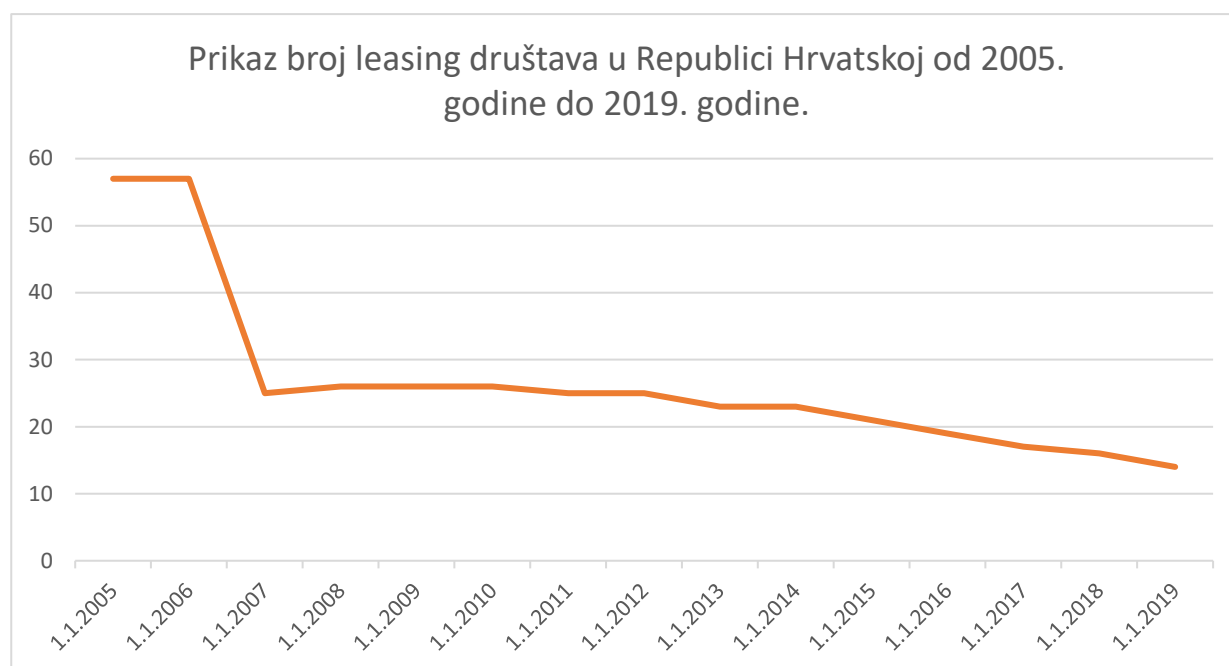
### **4.1. Razvoj leasinga u Republici Hrvatskoj**

Leasing društva u Republici Hrvatskoj postoje od 1997. godine, no poslovanje leasing društava bilo je do 2003. godine potpuno bez regulatornog nadzora. Tek prikupljanjem podataka o poslovanju leasing društava od strane Hrvatske narodne banke počinje se bilježiti poslovanje. Donošenjem zakonske regulative, u prvom redu Zakona o leasingu, poslovanje leasing društava stavlja se pod nadzor koji preuzima HANFA. Tek postizanjem regulative dobiva se uvid u kretanja koja se odvijaju na tržištu leasinga.

Primjetan je nedostatak stručne literature koja prati razvoj leasing tržišta. Samim time nije moguće prikazati razvoj leasing tržišta, međutim, moguće je prikazati broj leasing društava kroz određeni vremenski horizont. Grafikonom 1. Prikazan je broj leasing društva u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2005. godine do 2019. godine.



Grafikon 1. Leasing društva od 2005. godine do 2019. godine



Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim

na <https://www.hanfa.hr/media/5142/godisnje-izvjesce-2019-ver0611.pdf>

Broj leasing društava na kraju 2006. godine iznosi 58 društava, dok se 2007. godine broj leasing društava smanjio na 25 leasing društava, što se može pripisati postroženju regulative. Zakonska regulativa se u prvom redu odnosi na donošenje Zakona o leasingu (prvi puta donesen 2006. godine). Osim zakonskog definiranja pojma što je leasing i tko su pružatelji ili primatelji usluga te posebno važno – definiran je ugovor o leasingu. Dotadašnje ugovorno uređenje odnosilo se isključivo na opće uvjete poslovanja društva koji su se, dakako, razlikovali međusobno. Zbog takvog načina oblikovanja ugovora tržište nije bilo jednoznačno svim korisnicima te je u cilju postizanja jednake ugovorne obveze za sve korisnike leasing usluga bilo potrebno izraditi jednoznačnu pravnu formu. Zakonsko uređenje dovelo je do zatvaranja, odnosno likvidacije određenog broja leasing društava što je i vidljivo na Grafikonu 1. Nakon 2007. godine broj leasing društava zadržava stabilnost uz blagi pad broja leasing društava. Dalje se kretanje leasing društava smanjuje, aktualni podaci pokazuju kako je 31.12.2019. bilo četrnaest aktivnih leasing društava. Kretanje broja leasing društava u financijskom sustavu u Republici Hrvatskoj tijekom promatranog razdoblja vidno je smanjeno.

## 4.2. Perspektiva leasinga u Republici Hrvatskoj

Tržište leasinga u Republici Hrvatskoj svakako ima perspektivu. Građani i pravne osobe koriste prednosti koje su im omogućene korištenjem leasinga kao oblika dugoročnog financiranja. Gospodarstvo Republike Hrvatske uvelike je ovisno o uspješnom poslovanju malih i srednjih poduzeća; korištenje leasinga može olakšati poslovanje poduzetnicima. Prednosti za poduzetnike očituju kroz stvaranje konkurentskih prednosti na tržištu. Primjerice, korištenjem leasinga kao oblika dugoročnog financiranja poduzeće (posebice proizvodna poduzeća) mogu na taj način proširiti svoju proizvodnju ili je modernizirati. U odnosu na financiranje kreditom putem poslovnih banaka nije potrebna dodatna dokumentacija koja često otežava poduzetnicima obzirom da se proces leasinga zaključuje isključivo jednim ugovorom.

Prema Šestanoviću (2015:161) poslovni subjekti nerijetko imaju opciju pri odabiru kako financijskog tako i operativnog leasinga. Menadžeri poslovnih subjekata moraju temeljito usporediti koja opcija im je isplativija. Preduvjet im je racionalna odluka koja može pokriti nove troškove, kao i razmatranje situaciju koja će se odnositi na financijski izvještaj, te kakav utjecaj će imati na vrijednost njihove dionice. Pri odabiru leasinga koriste se razne aplikacije koje pomoću algoritama mogu analizirati financijske rezultate poslovnog subjekta, kako na startu poslovanja sa leasingom, tako i tijekom daljnjeg poslovanja poslovnog subjekta sa leasing ugovorom.

Usluge leasinga imaju veliku vrijednost za poslovanje malog i srednje poduzetništva, međutim, jednako koristi i građanima koji sve više koriste leasing usluge, najčešće pri nabavi novog automobila.

Ipak, bez obzira na uređeno tržište koje nadzire regulator, u Hrvatskoj se, na leasing tržištu i danas događaju situacije koje ostavljaju nagađanja koliko je adekvatno nadzirano tržište podleasinga.

Primjerice, tijekom 2019. godine u fokus javnosti dolazi nabava vozila putem najma, odnosno, regulator HANFA primjećuje pojavu leasinga „na crno“ odnosno izvan zakonskih propisa, koji omogućuju određenim poslovnim modelima pružanje najma na tržištu. HANFA se o svemu očitovala službenim putem (HANFA, 2020.): „Ovim putem HANFA naglašava razlike između posla leasinga i posla najma, te skreće pozornost na poslovne modele koje bi HANFA, ukoliko bi utvrdila postojanje istih, smatrala poslom leasinga prema odredbama Zakona o leasingu.“

Pojava poslovnih modela kojima je omogućen dugoročan najam zapravo ima karakteristike leasing tržišta koje je definirano zakonskom regulativom, stoga regulator (HANFA) upozorava da će takva poslovna društva smatrati jednakima, kao i leasing društva obzirom da prema zakonskoj definiciji ovakvi poslovni modeli pripadaju poslovnim modelima leasing društava. Poslovna poduzeća putem kojih je moguća usluga dugoročnog najma zapravo nastoje izbjeći pravne odrednice koje su leasing društva dužna poštovati. Na taj način poslovni modeli koji pružaju uslugu najmova u prednosti su naspram leasing društava jer je poslovanje puno jednostavnije te isključuje propise i odredbe koja su nužna svim leasing društvima. Tako poslovni modeli imaju konkurentsku prednost nad leasing društvima te se „načelno“ razlikuju od leasing društava dok, s druge strane, pružaju gotovo identičnu uslugu kao i leasing društva. Stoga regulatorno tijelo izdaje upozorenje kako će poslovne modele dugoročnog najma tretirati kao leasing društvo što ono zapravo i jest (HANFA, 2020.)

#### **4.3. Analiza stanja i trendova leasinga kao načina financiranja u Republici Hrvatskoj**

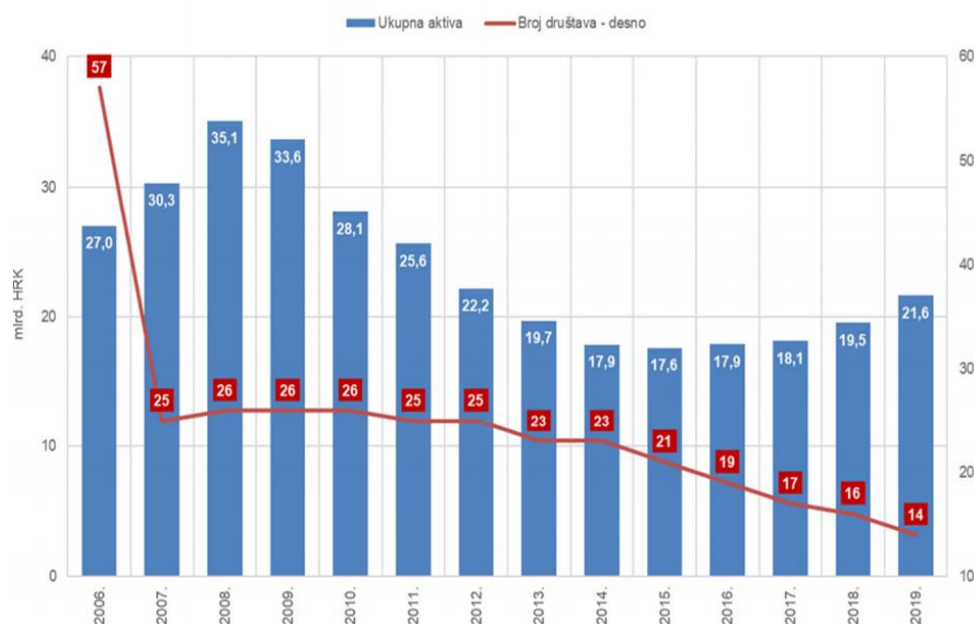
Za prikaz analize stanja i trendova leasinga korišteni su javno dostupni podaci regulatora HANFA. Ograničavajuće se pokazalo prikupljanje novijih podataka koji bi se odnosili na poslovanje leasing društava u 2019. godini, dostupni su podaci za 2018. godinu, a koji su prikazani u nastavku.

Gospodarska aktivnost u Hrvatskoj u 2018. godini ostvarivala je rast što je vrlo povoljno utjecalo i na samo tržište leasinga. Konkretni učinci rasta gospodarstva imali su kao rezultat porast broja novo zaključenih ugovora. Kao i porast vrijednosti novo zaključenih ugovora (HANFA, 2020.)

Financijski leasing tako ostvaruje snažan rast vrijednosti novo zaključenih ugovora, dok operativni leasing s druge strane bilježi pad. Ovakav porast može se objasniti gospodarskom aktivnošću koja je pozitivno utjecala na sklapanje broja novih ugovora, što je izravno potaknuto gospodarskom aktivnosti turističkog sektora.

Očekivano, najviša vrijednost novo zaključenih leasing ugovora odnosila se na osobna vozila te potom na gospodarska vozila. U Grafikonu 2. prikazano je kretanje broja i aktive leasing društava u razdoblju od 2006. godine do 2019. godine,

Grafikon 2. Kretanje broja i aktive leasing društava



Izvor: Hanfa, 2020. <https://www.hanfa.hr/publikacije/standardni-prezentacijski-format/>

Grafikon 2. jasno prikazuje kako se aktiva leasing društava znatno povećavala u periodu od 2006. godine, koja je početna točka na grafikonu, do 2008. godine kada je ukupna aktiva leasing društava bila najviša. Nakon toga, broj društava ostaje nepromijenjen u 2009. te 2010. godini dok se u tom periodu ukupna aktiva smanjuje što je rezultat provedbe zakonodavnog uređenja o čemu se pisalo u prethodnom dijelu rada.

Pad ukupne aktive nastavlja se nakon 2010. godine te je primjetno smanjenje i broja leasing društava. Trend pada ukupne aktive u narednom promatranom periodu se nastavlja dok se broj leasing društava smanjuje. Trend pada ukupne aktive nastavlja se do 2016. godine jednako kao i trend smanjenja broja leasing društva. Posljednje dostupni podaci koji se odnose na 2019. godinu prikazuju trend rasta ukupne aktive koja se odnosi na četrnaest aktivnih leasing društava. Rast aktive prokazuje sve veći broj novo zaključenih ugovora što ukazuje na uzlaznu aktivnost sve većeg korištenja leasinga kao oblika dugoročnog financiranja.

Praćenjem broja aktivnih ugovora najtočnije se prikazuje aktivnost leasing društva, pri čemu je važno bilježiti odnose li se aktivni ugovori na operativni ili na financijski leasing te kakvi su međusobni omjeri. Grafikon 3. prikazuje odnos aktivnih ugovora operativnog i financijskog leasinga u promatranom periodu od 2015. godine do 2019. godine.

Grafikon 3. Broj aktivnih ugovora; vremenski period od 2015. godine do 2019. godine



Izvor: Hanfa, 2020. <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Primjetan je trend rasta aktivnih ugovora koji se odnose na financijski leasing dok broj aktivnih ugovora operativnog leasinga ostaje bez bitnih promjena.

Porast broja aktivnih ugovora koji se odnose na financijski leasing može se objasniti činjenicom da kod financijskog leasinga (koji je vrlo sličan kreditu poslovnih banaka) korisniku leasinga garantira povrat uloženi sredstava, te je korisniku kroz financijski leasing omogućeno i stjecanje vlasništva što je vrlo vjerojatno glavni razlog zašto se korisnici odlučuju na financijski leasing. Prema Grafikonu 3. može se zaključiti kako je financijski leasing češće korišteni oblik leasinga kao izvora dugoročnog financiranja. Zanimljivo je vidjeti o kojim se objektima radi, a koji su predmet financijskog leasinga. Tablica 1. prikazuje broj aktivnih ugovora prema objektu leasinga (financijski leasing) u razdoblju od 2015. godine do 2019. godine.

Tablica 1. Broj aktivnih ugovora u promatranom periodu prema objektu leasinga (financijski leasing)

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015.	31.12.2016.	31.12.2017.	31.12.2018.	31.12.2019.
Nekretnine	704	552	443	344	307
Osobna vozila	34.300	38.585	47.062	60.458	74.602
Gospodarska vozila	15.912	17.699	19.797	21.075	22.438
Plovila	680	665	899	1-145	1.356
Letjelice	2	2	1	1	1
Postrojenja, strojevi	7.453	7.053	7.210	7.312	7.413
Ostalo	1061	910	645	522	393
<b>Ukupno</b>	<b>60.112</b>	<b>65.466</b>	<b>76.057</b>	<b>90.857</b>	<b>106.510</b>

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Iz Tablice 1. vidljivo je kako najveći udio pripada osobnim vozilima što dovodi do zaključka kako financijski leasing najviše koriste fizičke osobe pri nabavljanju novog vozila za osobne potrebe. U 2015. i 2016. godini broj aktivnih ugovora nije se znatno mijenjao, dok je već u 2017. godini primjetan veći broj aktivnih ugovora te se taj trend nastavlja i u narednim promatranim godinama. Razlog za porast broja aktivnih ugovora u financiranju osobnih vozila može se naći u činjenici da su otprilike jednako u promatranom vremenu poslovne banke smanjile kreditne aktivnosti usmjerene prema vrsti kredita kojom se do tada financirala nabava novih vozila. Auto krediti koji su se mogli ugovoriti kod poslovnih banaka specifični su po kamatnoj stopi koja je niža u odnosu na nenamjenske gotovinske kredite. Pretpostavka je kako su se građani sve više počeli koristiti financijskim leasingom. Primjetan je i porast aktivnih ugovora, gdje su objekti leasinga gospodarska vozila, dok je smanjen broj aktivnih ugovora financijskog leasinga gdje su nekretnine objekt. Da se financijski leasing koristi više od operativnog leasinga vidljivo je u Grafikonu 4. Broj novo zaključenih ugovora.

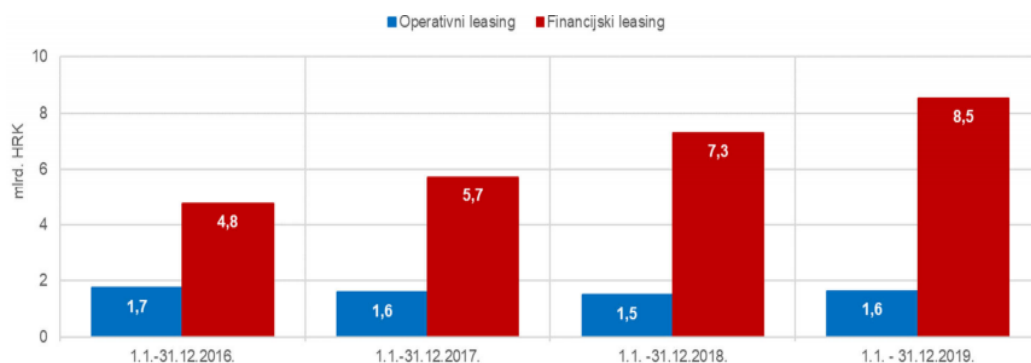
Grafikon 4. Broj novo zaključenih ugovora



Izvor: Hanfa, 2020. [https://www.hanfa.hr/media/5117/spf\\_rujan\\_2020.pdf](https://www.hanfa.hr/media/5117/spf_rujan_2020.pdf)

Financijski leasing u periodu od 2016. godine do 2019. godine, u stalnom je porastu, dok je primjetan trend smanjenja novo zaključenih ugovora koji se odnose na operativni leasing. U periodu od 01.01.2016. do 31.12.2016. broj novo zaključenih ugovora operativnog leasinga bio je 19.428, dok je za isti period broj novo zaključenih ugovora financijskog leasinga bio 25.256. Od 01.01.2017. do 31.12.2017. broj novo zaključenih ugovora operativnog leasinga bio je 22.388, dok je za isti period broj novo zaključenih ugovora financijskog leasinga 30.696. U periodu od 01.01.2018. do 31.12.2018. broj novo zaključenih ugovora operativnog leasinga je 20.477, dok je za isti period broj novo zaključenih ugovora financijskog leasinga 41.182. Od 01.01.2019. do 31.12.2019. broj novo zaključenih ugovora operativnog leasinga je 14.853, dok je za isti period broj novo zaključenih ugovora financijskog leasinga 50.599. Iako se operativnim leasingom mogu financirati isti objekti kao i kod financijskog leasinga dosadašnja analiza pokazala je kako se financijski leasing koristi puno više. Ugovorena vrijednost novo zaključenih ugovora iskazana je podacima koji prikazuje Grafikon 5. u nastavku.

Grafikon 5. Ugovorena vrijednost u promatranom periodu od 2016. godine do 2019. godine



Izvor: Hanfa, 2020. [https://www.hanfa.hr/media/5117/spf\\_rujan\\_2020.pdf](https://www.hanfa.hr/media/5117/spf_rujan_2020.pdf)

Ugovorena vrijednost iskazana je u milijardama kuna. Vidljivo je kako ugovorena vrijednost novo zaključenih ugovora koji se odnose na financijski leasing u puno većem porastu od novo zaključenih ugovora koji se odnose na operativni leasing. Tako je ugovorena vrijednost operativnog leasinga u periodu od 01.01.2016. do 31.12.2016. iznosila 1.7 milijardi kuna, dok je ugovorena vrijednost financijskog leasinga za isto razdoblje 4.8 milijardi kuna. Najveća razlika vidljiva je u razdoblju od 01.01.2019. do 31.12.2019. kada je ugovorena vrijednost novo zaključenih ugovora koji se odnose na operativni leasing iznosila 1.6 milijardi kuna, dok je kod financijskog leasinga ta vrijednost bila 8.5 milijardi kuna.

Tablicom 2. prikazani su objekti operativnog leasinga, pri čemu se najveći broj novo zaključenih ugovora odnosi na osobna vozila te potom na gospodarska vozila. Plovila se, kao objekt leasinga, češće financiraju operativnim leasingom u odnosu na financijski leasing.

Tablicom 3. i Tablicom 4. prikazani su brojevi aktivnih ugovora prema sektoru – operativni leasing i financijski leasing za promatrani period od 2015. godine do 2019. godine



Tablica 2. Vrijednost novo zaključenih ugovora u tisućama kuna, prema objektu leasinga – operativni leasing u promatranom periodu

Vrijednost novo zaključenih ugovora (ugovorena vrijednost)	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Nekretnine	12.904	47.455	655	1.071	87.730
Osobna vozila	1.087.884	1.295.474	1.304.489	1.301.193	1.335.357
Gospodarska vozila	249.094	291.233	222.900	174.319	187.175
Plovila	91.965	75.864	49.307	4.611	5.585
Letjelice	0	0	0	0	0
Postrojenja, strojevi, transp.	62.160	34.374	17.761	12.194	24.160
Ostalo	241	261	0	85	402
<b>Ukupno</b>	<b>1.504.247</b>	<b>1.744.661</b>	<b>1.595.112</b>	<b>1.493.472</b>	<b>1.640.408</b>

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Tablica 3. Broj aktivnih ugovora prema sektoru – operativni leasing, promatrani period od 2015. godine do 2019. godine

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	40.341	37.664	35.797	37.034	36.050
Financijske institucije	1.548	1.489	1.270	1.494	1.541
Državne jedinice	3.280	2.875	3.263	2.660	2.222
Neprofitne institucije	114	119	126	128	125
Stanovništvo (domaćinstva)	5.657	4.774	3.975	3.562	3.431
Nerezidenti	58	58	55	49	48
<b>Ukupno</b>	<b>50.998</b>	<b>46.979</b>	<b>44.486</b>	<b>44.927</b>	<b>43.417</b>

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Analiza je obuhvatila i sektore koji se koriste operativnim i financijskim leasingom.. Broj aktivnih ugovora u promatranom razdoblju od 2015. godine do 2019. godine poslovna poduzeća, odnosno trgovačka društva (nefinancijske institucije) sektor su kojem pripada najviši udio aktivnih ugovora kod operativnog leasinga (Tablica 3). Sljedeći najveći udio pripada stanovništvu. Primjetan je i trend pada broja aktivnih ugovora u svim sektorima podjednako, međutim, kod trgovačkih društava trend pada je posebno izražajan jer se broj aktivnih ugovora najviše odnosio na predmetni sektor (Tablica 3).

Tablica 4. Broj aktivnih ugovora prema sektoru – financijski leasing, promatrani period od 2015. godine do 2019. godine

<b>Broj aktivnih ugovora</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>31.12.2016</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	46.889	48.040	52.314	60.991	71.315
Financijske institucije	222	241	526	516	534
Državne jedinice	298	371	1.027	1.213	1.552
Neprofitne institucije	188	241	263	372	393
Stanovništvo (domaćinstva)	12.511	16.569	21.923	27.761	32.707
Nerezidenti	4	4	4	4	9
<b>Ukupno</b>	<b>60.112</b>	<b>65.466</b>	<b>76.057</b>	<b>90.857</b>	<b>106.510</b>

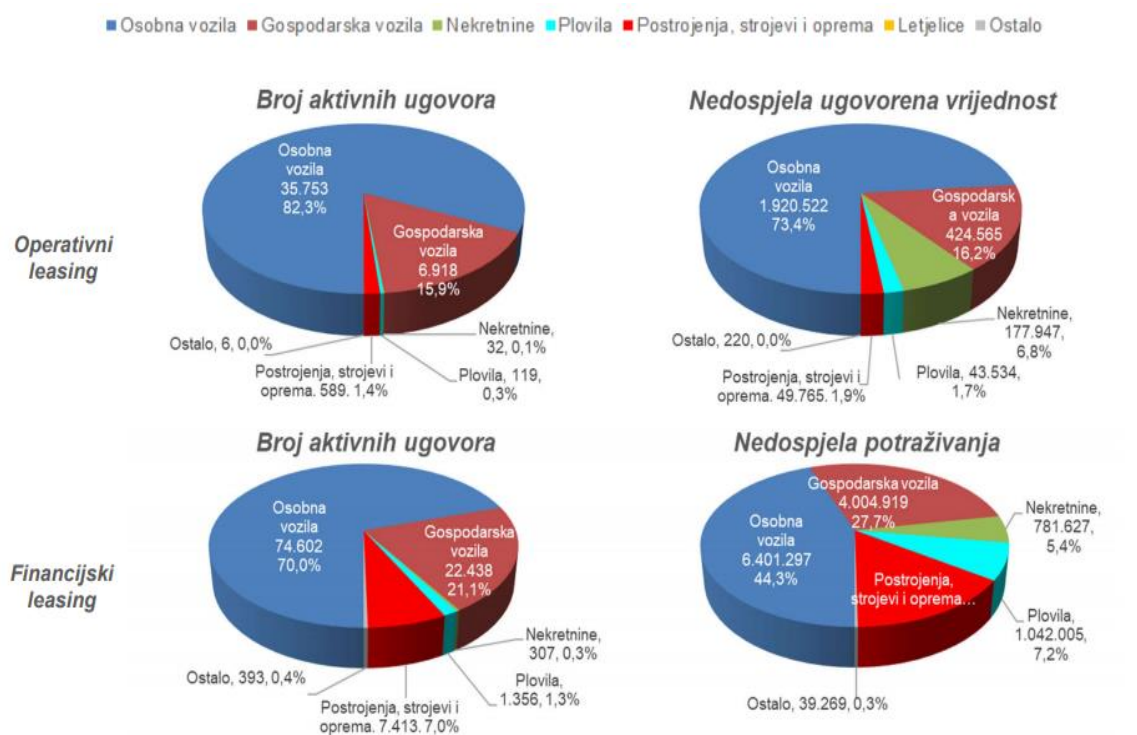
Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Kada se podaci prikazani u prethodnom tabličnom prikazu usporede sa tabličnim prikazom kojim je iskazan broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu vidljivo je kako je podjela prema sektorima vrlo slična. Razlika je u samom broju aktivnih ugovora pri čemu prednjači financijski leasing. I kod financijskog leasinga najzastupljeniji broj aktivnih ugovora pripada trgovačkim društvima, odnosno nefinancijskim institucijama. Međutim, razlika se uočava u trendu rasta. Dok je trend rasta kod aktivnih ugovora u operativnom leasingu u padu, broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu je u stalnom porastu. Broj aktivnih ugovora u sektoru stanovništva u 2015. godini iznosio je 12.511 dok je u 2019. godini broj aktivnih ugovora

gotovo utrostručen (Tablica 4). Prikazani podaci upućuju na prethodno iznesene tvrdnje kako stanovništvo sve više koristi leasing, posebice onaj financijski. Indikativni su i podaci o broju aktivnih ugovora koji se odnose na sektor financijskih institucija koji je u 2019. godini udvostručen u odnosu na podatke o broju aktivnih ugovora u 2015. godini.

Osobna vozila su objekt koji se najčešće financira i kod financijskog i kod operativnog leasinga. Slika 1. prikazuje strukturu portfelja leasing društava prema objektu financiranja.

Slika 1. Struktura portfelja leasing društava prema objektu leasinga



Izvor: Hanfa, 2020. <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesecna-izvjesca/>

Temeljem prikazane analize može se zaključiti kako leasing društva imaju perspektivu u poslovanju na financijskom tržištu Republike Hrvatske. Također se može zaključiti i kako je financijski leasing više korišten kao oblik dugoročnog financiranja u odnosu na operativni leasing. Prema objektu leasinga najveći udio pripada osobnim vozilima te potom gospodarskim vozilima. Sukladno objektima aktivnih ugovora najveći udio kod nedospjele ugovorene

vrijednosti kao i kod portfelja nedospjelih potraživanja odnosi se na osobna i gospodarska vozila.

U nastavku su prikazana su aktivna leasing društva u Republici Hrvatsko (Tablica 5.), kao i skraćeni prikaz sveobuhvatne dobiti leasing društava u razdoblju od 2015.g. do 2019.g.(Tablica 6.).

Tablica 5. Popis aktivnih leasing društava prema posljednje dostupnim podacima u 2020. godini

1	AGRAM LEASING d.o.o.
2	ALD Automotive d.o.o.
3	BKS - leasing Croatia d.o.o.
4	Erste &Steiermärkische S-Leasing d.o.o.
5	HETA AssetResolution Hrvatska d.o.o.
6	i4next leasing Croatia d.o.o.
7	IMPULS-LEASING d.o.o.
8	Mercedes-BenzLeasing Hrvatska d.o.o.
9	OTP Leasing d.d.
10	PBZ-LEASING d.o.o.
11	PORSCHE LEASING d.o.o.
12	Raiffeisen Leasing d.o.o.
13	SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.
14	UniCreditLeasing Croatia d.o.o.
15	Volvo Financial Servicesleasing d.o.o.

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/registri/leasing-drustva/>

Tablica 6. Skraćeni prikaz sveobuhvatne dobiti leasing društava u tisućama kuna, promatrani period od 2015. godine do 2019. godine

Opis	31.12.2015.	31.12.2016.	31.12.2017.	31.12.2018.	31.12.2019.
<b>DOBIT/GUBITAK OD KAMATA</b>	<b>253.723</b>	<b>275.773</b>	<b>312.294</b>	<b>386.654</b>	<b>462.151</b>
PRIHODI OD PROVIZIJA I NAKNADA	48.917	32.288	31.644	35.576	33.280
RASHODI ZA PROVIZIJE I NAKNADE	22.604	23.004	24.254	21.869	23.687
<b>DOBIT/GUBITAK OD PROVIZIJA I NAKNADA</b>	<b>26.312</b>	<b>9.285</b>	<b>7.391</b>	<b>13.707</b>	<b>9.593</b>
<b>DOBIT/GUBITAK NAKON POREZA NA DOBIT</b>	<b>-742.099</b>	<b>443.058</b>	<b>219.717</b>	<b>421.801</b>	<b>518.326</b>

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>

Podaci za leasing društva od 2014. objavljuju se prema novoj metodologiji. Izvještaje, prema prikupljenim podacima, također izrađuje regulator (HANFA). Prihodi leasing društava koja posluju na financijskom tržištu Republike Hrvatske iskazana su u tisućama kuna, što je prikazano Tablicom 6. Istim prikazom vidljivo je kako se dobit leasing društava povećava u odnosu na prethodnu godinu, što prikazuje trend pozitivnog i rastućeg poslovanja leasing društava. Primjetna je dobit od kamata koju leasing društva ostvaruju, a koja je također u uzlaznom trendu, u 2015.godini iznosila je 253.723 tisuće kuna, 2016.godine 275.773 tisuće kuna, u 2017.g. iznosi 312.294 tisuće kuna, 2018.g. iznosi 386.654 tisuće kuna, te u 2019.g. iznosi 462.151 tisuću kuna. Također je primjetan gubitak nakon poreza na dobit u 2015 godini u iznosu od -742.099 tisuće kuna, što je rezultat različitih gubitaka, ispravaka vrijednosti, te kao posljedica gospodarske krize u prethodnim godinama. U 2016.godini primjetan je dobitak nakon poreza na dobit u iznosu od 443.058 tisuće kuna, 2017.godine iznosi 219.717 tisuće kuna,, u 2018.g. iznosi 421.801 tisuću kuna, te u 2019.godini iznosi 18.326 tisuće kuna.

#### 4.4. Primjer poduzeća – Unicreditleasing

Najveći udio tržišnog leasinga na području srednje i istočne Europe zauzima UniCreditLeasing Croatia. Poduzeće je nastalo 2007. godine kada su se Locatleasing Croatia d.o.o. i HVB leasing Croatia d.o.o. udružili. Takva poslovna odluka omogućila je da UniCreditLeasing zauzme sami

vrh hrvatskog leasing tržišta. Zagrebačka banka je od 01. travnja 2015. godine preuzela vlasničku strukturu UniCreditLeasing Croatia (Unicreditleasing, 2020.).

Realizirana dobit nakon oporezivanja u 2019. godini, rezultat je rasta neto prihoda od kamata po financijskom najmu koji su iznosili 102 milijuna kuna (+11%), nižih prihoda od operativnog najma i ostalih prihoda koji su iznosili 279 milijuna kuna (-3,5%), nižih troškova amortizacije koji su iznosili 162 milijuna kuna (-18,2%), većih troškova poslovanja koji su iznosili 128 milijuna kuna (+10,6%), većih troškova umanjenja vrijednosti potraživanja koji su iznosili 37 milijuna kuna (+1,94%) te manjeg poreza na dobit koji je iznosio 2 milijuna kuna (-86,1%). Rast prodaje (+1,5% u odnosu na prethodnu 2018. godinu) rezultat je usmjerenosti na potrebe klijenata, kvalitetnog pozicioniranja na tržištu te prepoznate kvalitete usluga i proizvoda. Isto tako, Društvo je zadržalo kvalitetu leasing portfelja, usredotočenost na ostvarenje planiranih neto kamatnih prihoda, kontrolu operativnih troškova kroz povećanje efikasnosti uz adekvatne troškove rezervacija. Tablicom 7. prikazana je struktura portfelja društva, odabran je vremenski period od četiri godine (2016.-2019.).

Tablica 7. Struktura portfelja društva Unicreditleasing u promatranom periodu

	01.01. 31.12.2016.	01.01. 31.12.2017.	01.01. 31.12.2018.	01.01. 31.12.2019.
Broj novozaključenih ugovora	8.142	12.042	14.956	14.892
Vrijednost novozaključenih ugovora u tisućama kuna (ugovorena / financirana vrijednost) u razdoblju	984.291	1.317.307	1.507.096	1.863.330

Izvor: vlastita izrada prema podacima dostupnim na [www.hanfa.hr](http://www.hanfa.hr)

(<https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>)

Prema tabličnom prikazu (Tablica 7) vidljivo je povećanje broja novozaključenih ugovora u promatranom periodu. Društvo je u 2016. godini ostvarilo 8.142 novozaključena ugovora, čija je ukupna vrijednost iznosila 984.291,00 kuna. Broj novozaključenih ugovora kao i ukupna

vrijednost u 2017. godini snažno je rasla, što je rezultat gospodarske aktivnosti, prvenstveno u industrijskoj grani turizma. Broj novozaključenih ugovora u 2017. godini iznosio je 12.042 sa ukupnom vrijednosti od 1.317.307,00 kuna. Prema godišnjem financijskom izvješću (2017.) najveći dio novog financiranja realiziran je u segmentu osobnih i gospodarskih vozila te opreme.

Rast broja novozaključenih ugovora povećan je u 2018. godini na 14.956. Visoka likvidnost financijskog tržišta u 2018. godini utjecala je na pad aktivnih i pasivnih kamatnih stopa, što je rezultiralo porastom plasmana privatnom sektoru. Ukupna vrijednost novozaključenih ugovora u 2018. godini iznosila je 1.507.096,00 kuna. Gospodarski rast zadržava intenzitet u 2019. godini što se odražava na daljnji pad aktivnih i pasivnih kamatnih stopa. Takvo poslovno okruženje uz pozitivna tržišna kretanja rezultirali su smanjenjem broja novozaključenih ugovora. Ukupni broj novozaključenih ugovora u 2019. godini iznosio je 14.892. Iako je ukupni broj novozaključenih ugovora manji u odnosu na 2018. godinu, ukupna vrijednost novozaključenih ugovora u 2019. godini je rasla, te je iznosila 1.863.330,00 kuna.

Najznačajniji rizici kojima je društvo izloženo su kreditni rizik, likvidnosni rizik i tržišni rizik. Društvo je izloženo kreditnom riziku po potraživanjima od financijskog i operativnog najma. Prilikom odobravanja ugovora o najmu društvo analizira kreditnu sposobnost komitenata, a zaključuje transakcije s klijentima koji imaju dobar kreditni rejting. Nadalje, ovisno o procjeni rizika svake pojedine izloženosti, društvo pribavlja dodatne instrumente osiguranja i garancije (povrh imovine u najmu).

Društvo pridaje posebnu pozornost kvaliteti imovine dane u najam, sve do konačne namire obveza iz ugovora o najmu. U cilju upravljanja rizikom likvidnosti, društvo kontinuirano izrađuje projekcije tj. prognoze novčanih tokova kroz koje planira odljeve i priljeve novca. Mjere upravljanja rizikom likvidnosti uključuju sprječavanje i otklanjanje potencijalnih uzroka nelikvidnosti, npr. planovi kratkoročnog premošćivanja stanja niske likvidnosti ili korištenje odobrenog prekoračenja. Značajni tržišni rizici kojima je društvo izloženo su valutni i kamatni rizik. Valutni rizik proizlazi iz potraživanja od financijskog i operativnog najma vezanih uz euro. Upravljanje ovim rizicima uključuje ugovaranje zajmova u istoj valuti te računovodstvo zaštite.

Kamatni rizik je rizik da će se vrijednost financijskog instrumenta mijenjati zbog promjena tržišnih kamatnih stopa. U cilju smanjenja neusklađenosti kamatnih pozicija, društvo upravlja

izloženošću kamatnom riziku praćenjem razlika između kamatnih stopa usklađujući ročnosti imovine s ročnošću izvora financiranja.

Budući cilj poslovanja je zadržati vodeću poziciju na tržištu, uz očuvanje adekvatnosti razine rizika, profitabilnosti i produktivnosti. Nastavlja se pružanje podrške malim i srednjim poduzećima u okviru zajedničkih programa s Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj, Europskom bankom za obnovu i razvoj, Europskim investicijskim fondom i Hrvatskom agencijom za mala i srednja poduzeća, inovacije i investicije. Društvo će nastaviti s financiranjem putem prodajnih kanala, s posebnim naglaskom na razvoj proizvoda u sklopu strateških lokalnih i grupnih vendor partnerstava, te usklađivanje prodajnih aktivnosti sa Zagrebačkom bankom.

Razvojni naponi usmjeravali su stalna poboljšanja internih procesa, odgovarajuću razinu automatizacije i bolje kontrole koje utječu na ukupnu produktivnost. U nadolazećem razdoblju fokus će biti na približavanju klijentima, razvojem digitalnih rješenja i aplikacija. Posebna pažnja biti će i na smanjenju razina ne prihodnih kredita, kao i na nastavku ispunjavanja regulatornih zahtjeva. Fokus razvoja ljudskih resursa biti će povećanje kompetencija i motivacije zaposlenika (GI Zagrebačka banka, 2019.).



## **5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O POZNAVANJU I KORIŠTENJU LEASINGA KAO OBLIKA DUGOROČNOG FINANCIRANJA**

Nakon što je u prethodnom dijelu rada temeljem znanstvenih metoda (metoda kompilacije, deskripcije, sinteze i analize) obrađena tematika leasinga sa teoretskog aspekta, u ovom dijelu rada prikazani su rezultati provedenog empirijskog istraživanja. Struktura petog poglavlja objašnjava na koji način je provedeno istraživanje, te koji su ciljevi postavljenog istraživanja. Istraživanje je napravljeno u skladu s predmetom i ciljem rada.

### **5.1. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom**

Ekonomska znanost definirala je prednosti i nedostatke koje financiranje leasingom može imati. U pravilu, glavne zamjerke leasinga kao oblika financiranja proizlaze iz cijene koju primatelj leasinga plaća, a koja se očituje u kamatnoj stopi.

Najveća prednost leasinga je ta, što se odljev novca ili plaćanja povezana s leasingom raspodjeljuju tijekom nekoliko godina, čime se izbjegava teret jednokratnog financijskog izdatka. To pomaže poslovnom poduzeću održavanje stabilnog novčanog toka.

Prednost leasinga kao oblika dugoročnog financiranja je porezno tretiranje troškova koji proizlaze iz usluga leasinga obzirom da se smatraju operativnim troškovima te su tako i kamate neoporezive. Iako troškovi najma imaju isti tretman kao i troškovi kamata, sam najam se tretira drugačije od duga. Leasing je klasificiran kao izvanbilančni dug i ne pojavljuje se u bilanci društva. Troškovi najma obično ostaju stalni tijekom životnog vijeka imovine ili roka najma ili rastu u skladu s inflacijom. To pomaže u planiranju izdataka ili odljeva novca tijekom provođenja proračuna. Leasing je idealna opcija za novoosnovani posao s obzirom da omogućava niže početne troškove.

Za poslovna poduzeća koja posluju u tehnološkom sektoru, gdje postoji visoki rizik tehnološkog zastarijevanja, najam tehnološke opreme putem leasinga donosi velike prinose te umanjuje poslovne rizike ulaganja u tehnološka rješenja koja bi ubrzo mogla zastarjeti. Ova karakterističnost tehnoloških poduzeća čini leasing kao izvrstan model dugoročnog financiranja

Sljedeća prednost očituje se u mogućnosti koju pružatelj usluge ima na samom kraju razdoblja leasing ugovora, odnosno, omogućena je kupovina objekta leasinga. Pri tome, pružatelj usluge leasinga ima pravo na raskid ugovora o leasingu.

Uz navedene prednosti, u nastavku će se prikazati i nedostaci financiranja leasingom.

Ukoliko je predmet leasinga zakupnina za zemljište, nije moguće imati poslovnu korist od vrijednosti zemljišta. Tako dugoročni leasing zapravo postaje otegotna okolnost u poslovanju poduzeća, jer će svi troškovi ostati fiksni dok je ugovor kao takav zaključen i nije ga moguće mijenjati. U slučaju kada upotreba imovine ne ispunji zahtjev nakon nekoliko godina, plaćanje troškova financiranja leasingom postaju teret poslovnom poduzeću.

S obzirom da troškovi leasinga smanjuju neto prihod bez ikakvog uvećanja vrijednosti, to znači ograničen povrat ili smanjene prinose za dioničara vlasničkog kapitala. U takvom slučaju cilj maksimiziranja profita nije postignut.

Iako se leasing, odnosno troškovi, ne pojavljuju u bilanci društva, ulagači i dalje smatraju dugoročni leasing kao dug i prilagođavaju svoju procjenu poslovanja tako da uključuju predmetni trošak. S obzirom na to da ulagači dugoročni leasing tretiraju kao dug, poslovno poduzeće može imati ograničen pristup tržištu kapitala te samim time i otežane okolnosti kod pristupa drugim izvorima financiranja.

Općenito, sklapanje ugovora o leasingu, složen je proces i zahtijeva temeljitu dokumentaciju i ispravno ispitivanje imovine koja je objekt leasinga. Na kraju razdoblja leasinga, primatelj leasinga ne postaje vlasnik imovine, iako se tijekom godina trajanja ugovorne obveze izdvojio određena novčana sredstva za objekt leasinga. Također, primatelj leasinga odgovoran je za pravilan rad sa imovinom koja je objekt financiranja te je dužan održavati imovinu.

## **5.2. Polazna razmatranja i metodologija istraživanja**

U istraživačkom dijelu rada prikazana je provedena anketa. Cilj anketnog istraživanja usmjeren je na utvrđivanje poznavanja ispitanika o leasingu kao obliku financiranja. Jedan od ciljeva istraživanja bio je utvrditi u kojoj mjeri ispitanici poznaju zakonsku regulativu i regulatore za nadzor nad poslovanjem leasing društava, koliko su ispitanici upoznati sa svojim pravim, ali i obvezama, te smatraju li da su troškovi financijskih usluga leasinga prikazani dovoljno jasno i

transparentno. Iako su u visokom postotku prevladavali oni ispitanici koji su sve naveden stavke ocijenili pozitivnima i o istima se pozitivno izjasnili, istraživanjem se utvrdilo kako postoje i oni sudionici koji još uvijek nisu dovoljno upoznati sa regulativnom, svojim pravima i obvezama, te smatraju kako troškovi financijskih usluga nisu dovoljno jasno prikazani. Iako je odgovornost na svakom sudioniku financijskog tržišta informirati se prije stupanja u ugovorni odnos odgovornost ne može biti usmjerena isključivo prema primateljima financijskih usluga. Odgovornost mora biti i na društvima koja pružaju financijske usluge stoga je potrebno regulirati i poticati društva na snažniju usmjerenost ka informiranju primatelja usluga. Ovo je posebno važno jer je leasing kao oblik financiranja prisutan na našem tržištu i kojeg koristi sve veći broj sudionika na financijskom tržištu.

Istraživačka forma (anketni upitnik) izrađen je uz pomoć Google alata (Google forms) što se pokazalo kao izvrstan alat. U prvom redu, takav način anketiranja je vrlo jednostavan i za onoga koji provodi istraživanje, još važnije, i za onoga koji sudjeluje u istraživanju – ispitanika.

Nakon što je izrađen anketni upitnik isti je dostupan u online formi. Pristup anketnom upitniku omogućen je putem dostupnog linka. Ulaskom u link pristupa se anketnom upitniku. Anketni upitnik sačinjen je od četrnaest (14) anketnih pitanja. Uređen je na način da su sva pitanja obvezna što znači da se odgovori mogu podnijeti tek nakon što je ispitanik odgovorio na sva pitanja iz anketnog upitnika. Na taj način se može sasvim sigurno zaključiti kako je svih 108 ispitanika u potpunosti ispunilo i dovršilo anketni upitnik do kraja. Tako postavljena i formulirana anketna, odnosno anketni upitnik, postavljen je putem internetske poveznice. Po primitku dovoljnog broj odgovora anketni upitnik je zatvoren za popunjavanje.

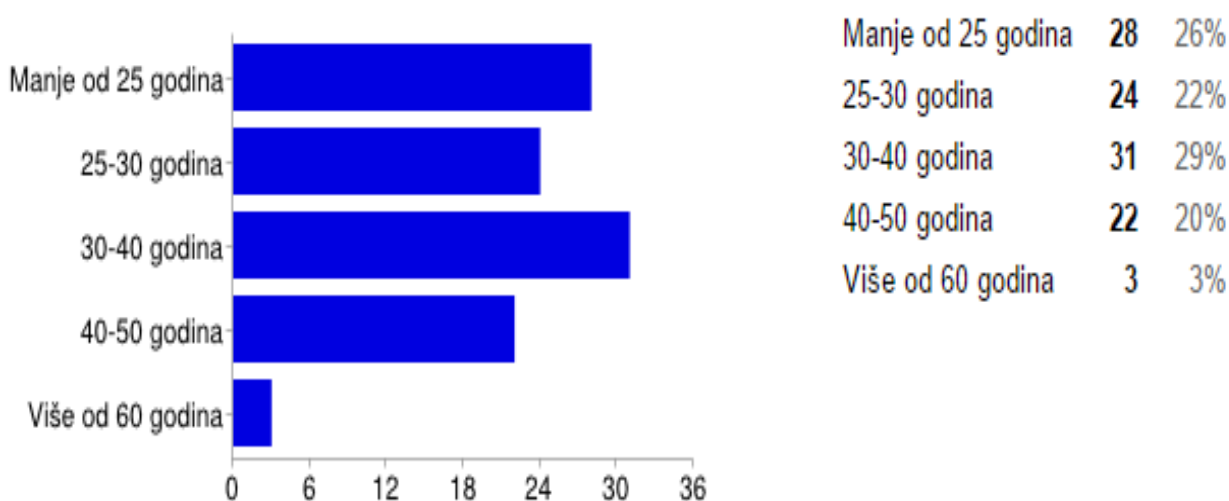
Ispitanici su zamoljeni da daju povratnu informaciju o anketnom upitniku; koliko je zahtjevno bilo odgovoriti na pitanja; jesu li pitanja bila dovoljno jasna i slično. Povratnu informaciju nisu dali svi ispitanici budući da se tražila u slobodnoj pisanoj formi, međutim, povratne informacije koje su se prikupile ukazuju na to da je ispitanicima bilo jednostavno popuniti anketu. Preporuke, kao i ograničenja istraživanja, dodatno su obrazložene u nastavku poglavlja i mogu poslužiti za buduća istraživanja.

Prednost Google alata očituje se i u jednostavnosti prikaza rezultata prikupljenih odgovora. Odabirom opcije prikaza odgovora sumirani su svi rezultati koji potom su potom prikazani grafičkim prikazom. U nastavku su prikazani obrađeni rezultati.

### 5.3. Rezultati istraživanja

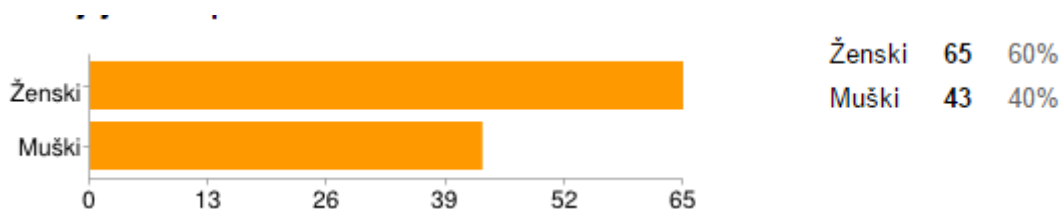
Ispitanici kojima je namijenjeno anketni upitnik nisu unaprijed određeni ciljanom skupinom. Istraživanje je objavljeno na društvenim mrežama i poslano putem e-maila na email adrese nekoliko tvrtki koje se bave uslužnim djelatnostima, te su za sudjelovanje zamoljeni oni ispitanici koji su imali iskustvo financiranja putem leasinga. Demografska obilježja ispitanika prikazana su u rezultatima.

Grafikon 6. Dob ispitanika



Izvor: vlastita izrada autora

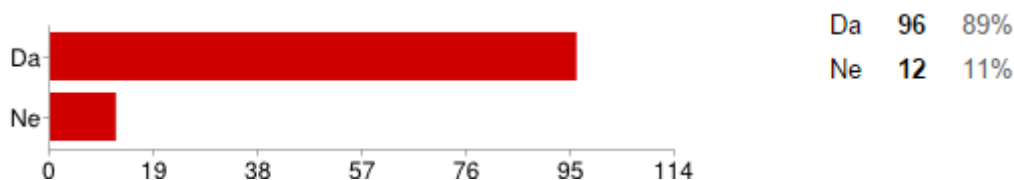
Grafikon 7. Spol ispitanika



Izvor: vlastita izrada autora

Ispitanici su bili zamoljeni da se izjasne kojeg su spola. Indikativan je podatak da je većina ispitanika ženskog spola. Ispitanici koji su ženskog spola čine 60% ukupnih ispitanika dok je muških ispitanika 40%.

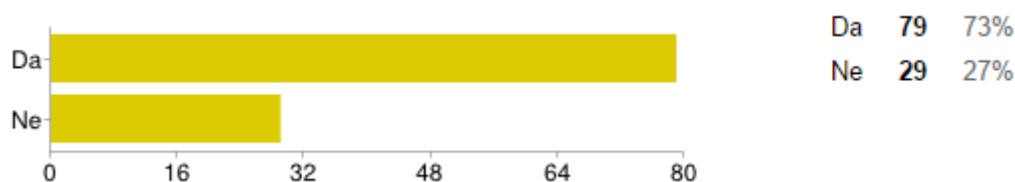
Grafikon 8. Prepoznatljivost poslovanja leasing društava na tržištu



Izvor: vlastita izrada autora

Treće anketno pitanje smatra se važnim zbog relevantnosti koje empirijsko istraživanje provodi. Predmet istraživanja bila je prepoznatljivost leasing društava na tržištu, odnosno koliko ispitanici razlikuju financijsku uslugu koju mogu dobiti u leasing društvima u odnosu na financijsku uslugu koju mogu dobiti primjerice u bankama. Rezultati su pokazali kako 96% ispitanika razlikuje i prepoznaje poslovanje leasing društva na tržištu dok 12% ne razumije o kakvoj se razlici radi. Iako su oni koji ne prepoznaju diferencijaciju leasing društava u manjini prema rezultatima, ipak je i ta brojka relativno visoka kada se uzme u obzir da je ciljana skupina ispitanika ili koristila leasing kao oblik dugoročnog financiranja ili ga namjerava koristiti. Rezultati govore u prilog činjenici kako postoji potreba za razvijanjem financijske pismenosti građana.

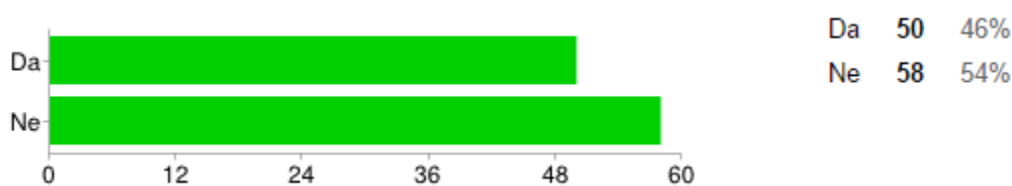
Grafikon 9. Povjerenje u zakonsku regulativu koja provodi nadzor nad financijskim uslugama leasinga



Izvor: vlastita izrada autora

Četvrto pitanje je izuzetno bitno zbog povjerenja u zakonsku regulativnu na tržištu. Proteklih godina, na hrvatskom financijskom tržištu zabilježili smo događaje koji su bitno utjecali na povjerenja građana u financijski sektor. Zbog toga je vrlo važno imati jasnu zakonsku regulativu koja je u prvom redu učinkovita. Zbog toga je četvrto anketno pitanje bilo usmjereno na povjerenje prema zakonskoj regulativi koja se provodi nad financijskim uslugama koje leasing društva pružaju; rezultati su pokazali kako 73% ispitanika ima povjerenja u zakonsku regulativu dok se 27% ispitanika izjasnilo kako nema povjerenja. Dobiveni rezultati su indikativni jer ukazuju na izostanak povjerenja u rad regulatornih institucija što ne stvara pozitivno okruženje na ukupnom financijskom tržištu Republike Hrvatske.

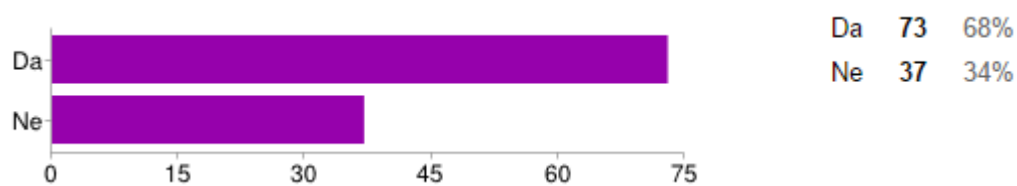
Grafikon 10. Diferencijacija leasing društava – Prema vašem mišljenju; razlikuje li se poslovanje leasing društava u Republici Hrvatskoj?



Izvor: vlastita izrada autora

Različitost, odnosno diferencijacija leasing društava može se razlikovati prema općim uvjetima poslovanja. Svakako da je zakonska regulativa za sva društva jednaka međutim ona se ipak razlikuje u poslovanju. Kod ovog anketnog pitanja cilj je bio istražiti u kojoj mjeri ispitanici percipiraju leasing društva prema uvjetima poslovanja. Može se zaključiti kako su rezultati koji su prikupljeni zapravo na neki način i očekivani jer se već pokazalo kako se potrošači informiraju o uvjetima poslovanja tek kod eventualne problematike ili situacije koja je nastala u ugovornom odnosu. Tako je 46% ispitanika izjavilo kako uočava razlike u poslovanju između leasing društava dok je 54% ispitanika izjavilo kako ne uočava razlike u poslovanju leasing društava.

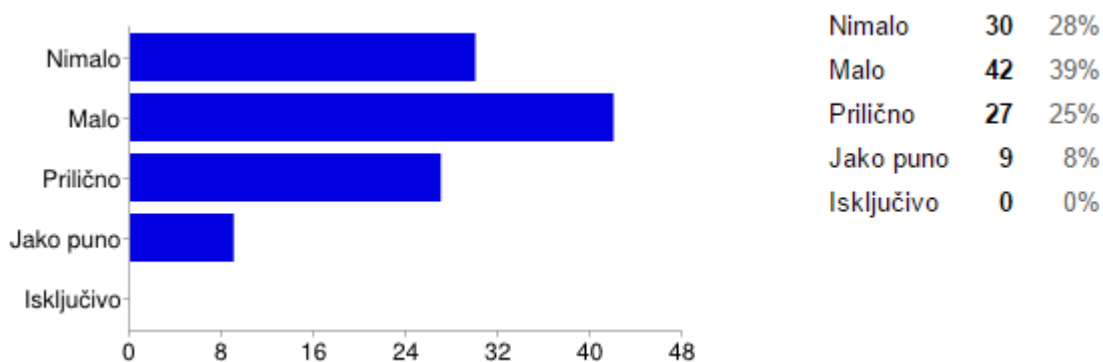
Grafikon 11. Korištenje leasinga kao oblika dugoročnog financiranja



Izvor: vlastita izrada autora

Šesto anketno pitanje je konkretiziralo koliki je broj ispitanika koristio leasing kao oblik dugoročnog financiranja. Ovo pitanje bilo je važno zbog utvrđivanja relevantnosti anketnog istraživanja. Rezultati su pokazali kako je većina (68%) ispitanika zaista i koristila (ili koristi) leasing kao dugoročni oblik financiranja dok je 34% ispitanika izjavilo kako nisu koristili leasing kao oblik dugoročnog financiranja.

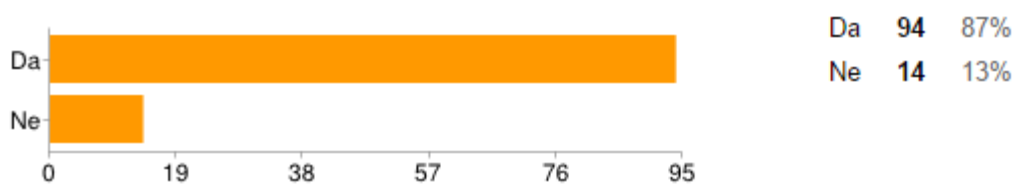
Grafikon 12. Razumijevanje pojma operativnog i financijskog leasinga



Izvor: vlastita izrada autora

Razlike i definicije pojma operativnog i financijskog leasinga su prikazane u radu. Operativni i financijski leasing predstavljaju najpoznatije oblike leasinga stoga je cilj pitanja bio utvrditi u kojoj mjeri ispitanici razumiju razlike kod ova dva oblika leasinga; tako je 28% ispitanika odgovorilo kako nimalo ne razumije razliku dok je 39% ispitanika smatralo kako slabo poznaje razlike. 25% ispitanika kazalo je kako prilično razumije razlike dok se tek 8% ispitanika izjasnilo kako vrlo dobro poznaje razlike.

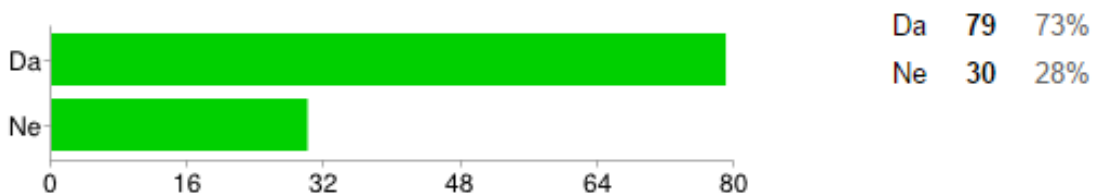
Grafikon 13: Poznavanje zakonske regulative o leasingu



Izvor: vlastita izrada autora

U jednom od prethodnih anketnih pitanja istraživanje je bilo usmjereno prema povjerenju u zakonsku regulativu, dok je osmo pitanje usmjereno ka utvrđivanju razine znanja o zakonskog regulativi i regulatorima na financijskom tržištu. Ispitanici su pokazali visoku razinu poznavanja zakonske regulative obzirom kako se 87% ispitanika izjasnilo pozitivno, dok je 13% ispitanika odgovorilo kako ne poznaje zakonsku regulativu. Dobivene rezultate opravdava i činjenica da su anketirani ispitanici uglavnom iz poslovnog svijeta i zaposlenici tvrtki koje s bave uslužnim djelatnostima, te velik dio njih ima saznanja o zakonskoj regulativi na financijskom tržištu.

Grafikon 14. Poznavanje prava potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu

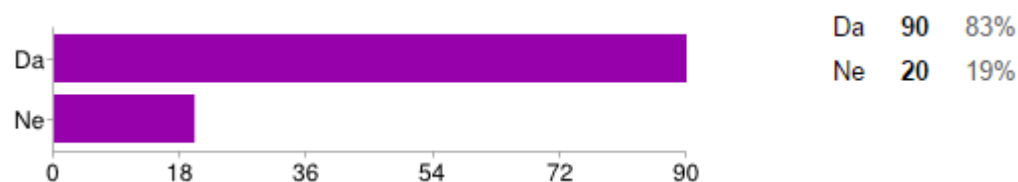


Izvor: vlastita izrada autora

Neovisno o kojem se obliku financiranja radi, vrlo je važno da potrošač, odnosno primatelj usluge financiranja bude upoznat i obaviješten o svojim pravima koja može ostvariti. Cilj anketnog pitanja bio je usmjeren na utvrđivanje poznavanja prava ispitanika u trenutku potpisivanja ugovora o leasingu. Za razliku od prethodnog rezultata gdje je postotak ispitanika koji ne poznaje zakonsku regulativu bio niži kod poznavanja vlastitih prava ispitanici koji nisu upoznati izraženi su postotkom od 28%, dok je upoznato 73% ispitanika. Kao i kod svakog drugog oblika financiranja vrlo je važno da se primatelji usluge financiranja informiraju o pravima, ali i obvezama koje ih slijede po potpisivanju ugovora o leasingu.



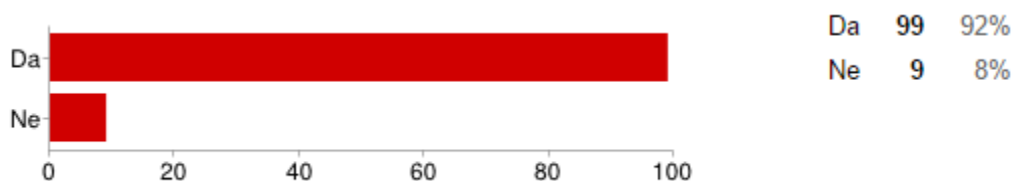
Grafikon 15. Poznavanje obveza potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu



Izvor: vlastita izrada autora

Ispitanici su zamoljeni da se izjasne o poznavanju obveza koje proizlaze kada se potpiše ugovor o leasingu pri čemu je 83% ispitanika potvrdilo kako razumije svoje obveze koje proizlaze iz ugovorne obveze dok je 19% ispitanika odgovorilo kako ne poznaje svoje obveze. Ograničenje kod ovog pitanja je što nije dovoljno utvrđeno što od ugovornih obveza ispitanici ne razumiju. Preporuka za buduća istraživanja je proširiti pitanja usmjerena ka konkretiziranju obveza (poznavanje kamatne stope, poznavanje naplate potraživanja i sl.) kako bi se prepoznavanjem uzroka nedovoljne informiranosti moglo poduzeti procese u poslovanju leasing društava kod informiranja i educiranja primatelja usluga.

Grafikon 16. Jesu li troškovi i financijske obveze transparentno prikazani?

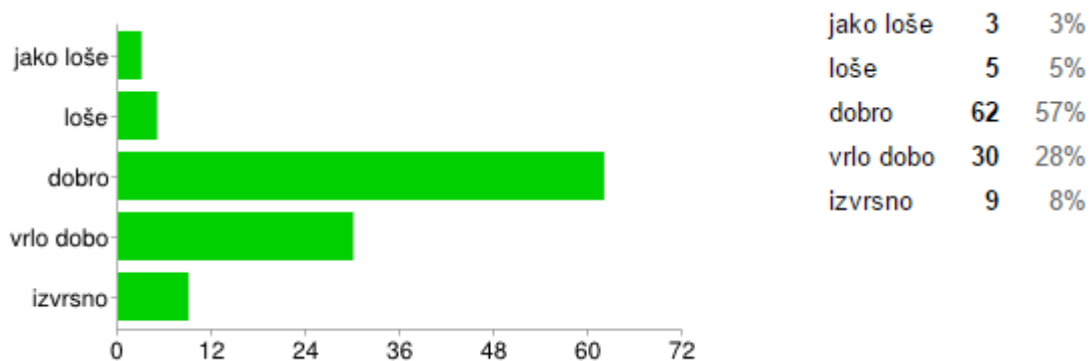


Izvor: vlastita izrada autora

Troškovi i financijske obveze koji proizlaze iz ugovorne obveze za primatelja usluga moraju biti transparentno prikazani. Zbog toga je vrlo važna zakonska regulativa i regulator koji kroz provođenje nadzora nad leasing društvima. Međutim, i sami primatelji financijskih usluga dužni su informirati se o svim potencijalnim troškovima i financijskim obvezama jednako kao što su i pružatelji financijskih usluga dužni iste transparentno prikazivati. Dobiveni rezultati pokazali su kako čak 92% ispitanika smatra kako su im svi troškovi i financijske obveze bili dovoljno jasno iskazani dok 8% ispitanika ipak smatra kako troškovi i financijske obveze nisu

bili dovoljno jasno prikazani. Može se zaključiti kako je cilj uspješnog i razvijenog financijskog tržišta nizak (ili ih nema) broj sudionika koji ne prikazuju jasno troškove prema primatelju usluga. I u ovom dijelu poslovanja leasing društava glavna odgovornost je na regulatoru koji je dužan nadzirati rad društava.

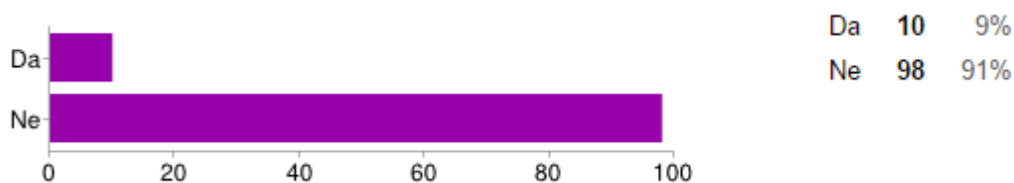
Grafikon 17. Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga kao oblika dugoročnog financiranja



Izvor: vlastita izrada autora

Ispitanici su zamoljeni da se izjasne o vlastitom iskustvu koje su imali pri korištenju leasinga kao oblika dugoročnog financiranja; 3% ispitanika svoje iskustvo ocijenili su jako lošim, lošim je opisalo 5% ispitanik. 57% ispitanika smatra da je imalo dobro iskustvo pri korištenju leasinga dok je 28% ispitanika svoje iskustvo ocijenilo vrlo dobrim. Izvrsno iskustvo imalo je 8% ispitanika.

Grafikon 18. Neugodna iskustva s leasingom kao oblikom dugoročnog financiranja

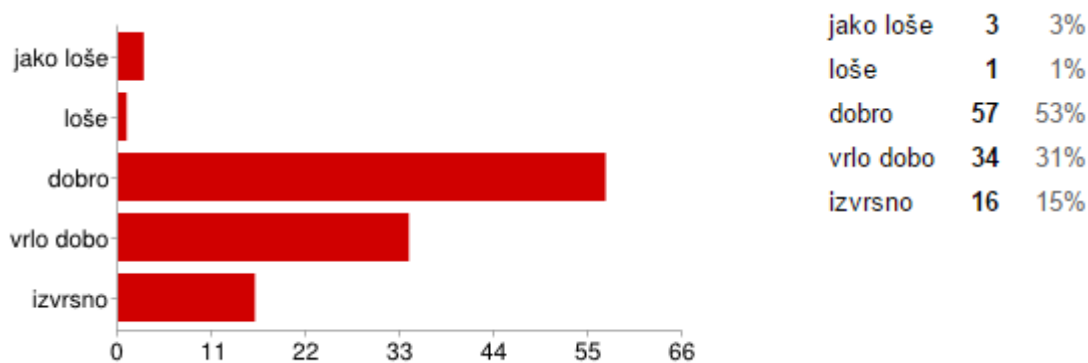


Izvor: vlastita izrada autora

Iako anketno pitanje nije definiralo moguća neugodna iskustva koja primatelji usluga mogu imati, pitanje je sumiralo ukupna neugodna iskustva koja su ispitanici mogli imati. Vrlo je pozitivno što je čak 91% ispitanika kazalo kako nije imalo neugodno iskustvo pri korištenju leasinga kao oblika dugoročnog istraživanja. Obzirom kako je istraživanje pokazalo da postoje

i oni ispitanici koji su imali neugodna iskustva (9%) preporuka za buduća istraživanja jest utvrditi o kakvim se nedostacima radi.

Grafikon 19. Ukupna ocjena leasinga kao oblika dugoročnog financiranja



Izvor: vlastita izrada autora

Grafikon 19. prikazuje ukupnu ocjenu o korištenju leasinga kao oblika dugoročnog istraživanja. Da je ukupna ocjena jako loša i loša izjasnilo se 4% ispitanika. Dobrom ocjenom svoje iskustvo iskazao je udio od 53% ispitanika, vrlo dobro 34% ispitanika dok se 15% ispitanika odlučilo ocijeniti ukupno zadovoljstvo leasingom kao oblikom financiranja.

#### 5.4. Mišljenja i preporuke

Rezultati koji su prikazani ukazuju na sljedeće zaključke. Leasing kao oblik dugoročnog financiranja zaista je sve učestalije korišten oblik financiranja. Rezultati su pokazali kako ispitanici poznaju i koriste leasing kao oblik dugoročnog financiranja pri čemu se može zaključiti kako je leasing kao oblik dugoročnog financiranja prepoznat na financijskom tržištu. Kao preporuka budućim istraživanjima jest raščlanjivanje ciljane skupine ispitanika na fizičke i pravne osobe kako bi se dobio podatak kojoj skupini pripadaju ispitanici. Rezultati su pokazali i kako ispitanici diferenciraju leasing društva prema uvjetima poslovanja što ukazuje na činjenicu da ispitanici temeljem uvjeta poslovanja leasing društva donose odluku o suradnji

Ulaskom na financijsko tržište pružatelja usluga leasing kao oblik financiranja u prvom redu bio je dostupan pravnim subjektima. Proširenjem poslovanja usluga korištenja leasinga kao

oblika dugoročnog financiranja dostupna je i fizičkim osobama stoga je vrlo važna informiranost i dostupnost informacija.

Primatelji leasinga kao financijske usluge trebaju razumjeti prednosti koje proizlaze iz ovakvog oblika financiranja, međutim, jednako tako trebaju razumjeti i potencijalne nedostatke. Preporuka za buduća istraživanja trebala bi biti usmjerena ka utvrđivanju prepoznavanja potencijalnih nedostataka te utvrđivanju motiva pri odabiru leasinga kao oblika dugoročnog financiranja.

Rezultati su pokazali kako je leasing sve učestaliji oblik dugoročnog financiranja građana koji sudjeluju u financijskom tržištu. Uzimajući u obzir tehnološka dostignuća, kao i brzinu kojom se ona događaju, leasing bi mogao postati sve učestaliji oblik financiranja. Poslovni subjekti korištenjem leasinga kao oblika dugoročnog financiranja postižu razne prednosti koje se očituju i kroz poslovanje subjekta, jer primjerice mogu promijeniti svoje proizvodne strojeve bez visokih troškova, dok fizičke osobe mogu primjerice relativno jednostavno promijeniti automobil. Preporuka za sljedeća istraživanja je utvrditi što je predmet leasinga kod ispitanika.

Istraživanje je prikazalo kako ispitanici poznaju i koriste leasing kao oblik dugoročnog financiranja, te da ispitanici razlikuju leasing društva prema uvjetima poslovanja. Ukupna ocjena ispitanika o korištenju usluge leasinga pokazala se pozitivnom i ukupno zadovoljavajućom.

## 6. ZAKLJUČAK

Leasing kao oblik dugoročnog financiranja zasigurno ima buduću perspektivu na financijskom tržištu Republike Hrvatske. Leasing društva započnu s radom krajem devedesetih godina prošloga stoljeća. U tim prvim godinama poslovanje leasing društava nije bilo nadzirano na adekvatan način, jer nisu bili definirani ugovorni odnosi kao što nije bila definirana niti pravna i regulatorna regulativa. Donošenjem pravne regulative, u prvom redu Zakona o leasingu, te određivanjem regulatornog tijela (HANFA) dolazi do prikupljanja i praćenja poslovnih podataka leasing društava. Tržište leasinga koje se nije uspijevalo prilagoditi novonastalim zakonskim i regulatornim promjenama prestalo je s poslovanjem, što je dovelo do znatnog smanjenja broja leasing društava na tržištu.

Razvojem i promjenama koja nastaju na hrvatskom financijskom tržištu dovode do sve većeg korištenja leasing usluga, posebno u sektoru stanovništva. Analiza koja je prikazana u radu prikazala je pozitivan trend poslovanja leasing društava. Pokazala kako se financijski leasing koristi znatno više u odnosu na operativni leasing, te kako su najčešći objekti financiranja leasingom osobna te gospodarska vozila. Poslovanje leasing društava u Republici Hrvatskoj u proteklih pet godina bilježi konstantni trend rasta, te leasing tržište u Hrvatskoj ima vrlo dobru perspektivu. Istraživanjem i analizom uočena je snažna potreba za daljnjim prisustvom regulatorne institucije (HANFA), čija je uloga ključna u ostvarivanju poslovanja leasing društava prema određenom zakonskom okviru. Kao prilog takvom zaključku mogu poslužiti događaji koji su opisani u radu, a odnose se na netransparentno poslovanje određenih leasing društava. Takvi primjeri ukazuju na činjenicu da je regulatorno tijelo prijeko potrebno kako bi osiguralo poslovanje leasing društava u skladu sa propisanim zakonima, pravilnicima i odredbama.

Nedovoljna transparentnost u poslovanju pokazala se i kod posebnog odjela pri Hrvatskoj gospodarskoj komori pod čijom ingerencijom je i leasing. Iako su navedene aktivnosti kojima se odjel bavi, te su posebno naglašene financijske i tržišne analize za koje je odjel zadužen, nije dostupna niti jedna takva analiza koja bi mogla poslužiti kao izvor za analizu tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj.

U radu prikazani su i rezultati empirijskog istraživanja. Glavni ciljevi anketnog istraživanja očitivali su se kroz prikupljanje osobnog zadovoljstva i stavova ispitanika o leasingu kao obliku

dugoročnog financiranja. Rezultati su pokazali kako ispitanici relativno dobro poznaju financijske pojmove koje podrazumijeva usluga leasinga, no isto tako, rezultati su pokazali daljnju potrebu za edukacijom i informiranjem primatelja leasing usluga. Istraživanje je pokazalo kako su ispitanici zadovoljni uslugama leasinga, te smatraju kako imaju prednost prilikom korištenja leasinga kao oblika dugoročnog financiranja. Istraživanje je pokazalo i određena ograničenja koja je moguće anulirati budućim istraživanjima.

Glavni zaključak koji proizlazi temeljem svega prezentiranog u radu pokazuje kako je leasing kao dugoročni oblik financiranja sve prisutniji na financijskom tržištu, te kako leasing društva imaju buduću pozitivnu perspektivu u poslovanju.

## LITERATURA

1. Baica, Z. (2013) Leasing: računovodstvena evidencija kod najmpoprimeca. Računovodstvo i porezi u praksi, 23 (6), str. 32-44.
2. Braovac, I. i Jurić, M. (2009.): Leasing u teoriji i praksi. Zagreb: Centar za računovodstvo i financije
3. Braovac, I., Jurić, M. (2009) Leasing u teoriji i praksi. Zagreb: Poslovni zbornik d.o.o.
4. Brežanski, J.: Ugovor o leasingu – novo zakonsko uređenje, Rijeka: Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci, Vol. . 29, br. 1, (2008).
5. CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, (Pristupano: 15.02.2020.)
6. Crnjac Milić, D.: Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga, Praktični menadžment, Vol. V, br. 2, str. 43-47.
7. Filipović, R. (1995) Englesko-hrvatski rječnik. Zagreb: Školska knjiga
8. Godišnje izvješće 2018., HANFA, dostupno na: <https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf> (Pristupano: 20.02.2020.)
9. Godišnje izvješće Zagrebačka banka d.d., 2019., dostupno na: <file:///C:/Users/Jelena/Downloads/godisnje-izvjesce-za-2019.pdf>, (Pristupano: 20.02.2020.)
10. Gulin, D. (2006) Računovodstvo trgovačkih društava uz primjenu MSFI/MRS i poreznih propisa. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika
11. HANFA, (2020.), dostupno na: <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/>, (Pristupano: 15.01.2020.)
12. Horvat Jurjec, K. (2007) Računovodstvo najмова (leasinga). Računovodstvo, revizija i financije, 17 (9), str. 16-27.
13. Hrvatska narodna banka, 2020., dostupno na: <https://www.hnb.hr.>, (Pristupano: 15.03.2020.)
14. Istraživanje: Leasing nema posla, ali ima dobit, 2010., dostupno na: [www.suvremena.hr](http://www.suvremena.hr) (Pristupano: )
15. Ivanović, Z. (1997) Financijski menadžment. Opatija
16. Knežević, D., Has, M: Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom Unijom, Obrazovanje za poduzetništvo, Vol 8, Nr 1, 2018., str. 169.

17. Korica, M. (2011) Leasing opreme. Zagreb: Trgovačka akademija
18. Marković I., 2000, Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF plus, Zagreb
19. Markovinović, H., Tot, I.: Predugovorni odnosi u poslu neizravnog leasinga, Zbornik PFZ, 67, (6) 903-934 (2017).
20. Orsag S., 1997, Financiranje emisijom vrijednosnih papira, RIFIN, Zagreb; Marković I., 2000, Financiranje: teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF plus, Zagreb
21. Pongračić, S. (2011) Čimbenici izbora leasinga i utjecaj na računovodstvenu politiku. Računovodstvo, revizija i financije, 21 (9), str. 39-42.
22. PSC, 2020., dostupno na: <http://psc.hr/leasing/>, (Pristupano: 18.03.2020.)
23. Šarlija, N.: Predavanja za kolegij: Kreditna analiza, Osijek: Sveučilište J.J. Strossmayera. Ekonomski fakultet u Osijeku, 2008., str. 8.
24. Šestanović, A.: Financijski i operativni leasing iz perspektive poduzetnika, Zagreb: Visoka škola za ekonomiju poduzetništvo i upravljanje Nikola Šubić Zrinski, 2015., str. 160-161.
25. Unicreditleasing, 2020., dostupno na: [http://www.unicreditleasing.hr/home/wps/wcm/connect/leasing/public/o\\_nama/povijest/](http://www.unicreditleasing.hr/home/wps/wcm/connect/leasing/public/o_nama/povijest/), (Pristupano: 18.03.2020.)
26. Urukalo, D., i suradnici (2003) Leasing: financiranje, oporezivanje računovodstvo,pravo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika
27. Van Horne, J. C., 1993., Financijsko upravljanje i politika: Financijski menadžment, MATE , Zagreb;
28. Vidučić, Lj.: Financijski menadžment, RRIF, Zagreb, 2011., str. 25-29.
29. Vizjak, A., AlkicRadnic, A.: Mjesto leasinga u ekonomiji EU, Opatija: TourismandHospitality Management. Vol 11, No. 2., str. 135-146, 2005.
30. Vlašić, D.: Pregled računovodstvenih metoda obuhvaćanja leasinga. Opatija: Tour. hosp. manag. God. 11, Br. I, Str. 101-119.
31. Vukičević, M. (2000) Financiranje poduzeća. Zagreb
32. Zakon o leasingu, NN 141/2013



## POPIS ILUSTRACIJA

Slika 1: Struktura portfelja leasing društava prema objektu leasinga.....	39
---	----

## POPIS TABLICA

Tablica 1. Broj aktivnih ugovora u promatranom periodu prema objektu leasinga (financijski leasing).....	34
Tablica 2. Vrijednost novo zaključenih ugovora prema objektu leasinga – operativni leasing u promatranom periodu.....	38
Tablica 3. Broj aktivnih ugovora prema sektoru – operativni leasing, promatrani period od 2015. godine do 2019. godine.....	38
Tablica 4. Broj aktivnih ugovora prema sektoru – financijski leasing, promatrani period od 2015. godine do 2019. godine.....	379
Tablica 5. Popis aktivnih leasing društava prema posljednje dostupnim podacima u 2020. godini.....	41
Tablica 6. Skraćeni prikaz sveobuhvatne dobiti leasing društava u promatranom periodu od 2015. godine do 2019. godine.....	41
Tablica 7. Struktura portfelja društva Unicreditleasing u promatranom periodu.....	43

## POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Leasing društva od 2005. godine do 2019. godine .....	29
Grafikon 2. Kretanje broja i aktive leasing društava .....	32
Grafikon 3. Broj aktivnih ugovora; vremenski period od 2015. godine do 2019. godine .....	33
Grafikon 4. Broj novo zaključenih ugovora .....	35
Grafikon 5. Ugovorena vrijednost u promatranom periodu od 2016. godine do 2019. godine .....	36
Grafikon 6. Dob ispitanika.....	48
Grafikon 7. Spol ispitanika .....	48
Grafikon 8. Prepoznatljivost poslovanja leasing društava na tržištu .....	49
Grafikon 9. Povjerenje u zakonsku regulativu koja provodi nadzor nad financijskim uslugama leasinga .....	49
Grafikon 10. Diferencijacija leasing društava – Prema vašem mišljenju; razlikuje li se poslovanje leasing društava u Republici Hrvatskoj? .....	50
Grafikon 11. Korištenje leasinga kao oblika dugoročnog financiranja .....	51
Grafikon 12. Razumijevanje pojma operativnog i financijskog leasinga .....	51
Grafikon 13: Poznavanje zakonske regulative o leasingu .....	52
Grafikon 14. Poznavanje prava potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu .....	52
Grafikon 15. Poznavanje obveza potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu .....	53
Grafikon 16. Jesu li troškovi i financijske obveze transparentno prikazani? .....	53
Grafikon 17. Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga kao oblika dugoročnog financiranja .....	54
Grafikon 18. Neugodna iskustva s leasingom kao oblikom dugoročnog financiranja .....	54
Grafikon 19. Ukupna ocjena leasinga kao oblika dugoročnog financiranja .....	55

## PRILOG

### Anketni upitnik

1. Dobna skupina kojoj pripadate
  - a) Manje od 25 godina
  - b) 25 – 30 godina
  - c) 31 – 40 godina
  - d) 41 – 50
  - e) Više od 60 godina
2. Molimo označite spol kojem pripadate
  - a) Ženski spol
  - b) Muški spol
3. Zna li kakvu uslugu nude leasing društva na tržištu
  - a) Da
  - b) Ne
4. Imate li povjerenja u zakonsku regulativu koja provodi nadzor nad financijskim uslugama leasinga?
  - a) Da
  - b) Ne
5. Prema vašem mišljenju; razlikuje li se poslovanje leasing društava u Republici Hrvatskoj?
  - a) Da
  - b) Ne

6. Koristite li leasing kao oblik dugoročnog financiranja?
  - a) Da
  - b) Ne
7. Razumijete li razliku između operativnog i financijskog leasinga?
  - a) Nimalo
  - b) Malo
  - c) Prilično
  - d) Jako puno
  - e) Isključivo
8. Poznajete li zakonsku regulativu o leasingu?
  - a) Da
  - b) Ne
9. Poznajete li svoja prava kao potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu?
  - a) Da
  - b) Ne
10. Poznajete li svoje obveze kao potrošača kod potpisivanja ugovora o leasingu?
  - a) Da
  - b) Ne
11. Jesu li troškovi i financijske obveze transparentno prikazani?
  - a) Da
  - b) Ne
12. Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga kao oblika dugoročnog financiranja
  - a) Jako loše
  - b) Loše

- c) Dobro
- d) Vrlo dobro
- e) Izvrsno

13. Jeste li imali neugodna iskustva s leasingom kao oblikom dugoročnog financiranja?

- a) Da
- b) Ne

14. Ukupna zadovoljstvo leasingom kao oblikom dugoročnog financiranja

- a) Jako loše
- b) Loše
- c) Dobro
- d) Vrlo dobro
- e) Izvrsno