

# FINANCIRANJE KORIŠTENJEM LEASINGA

---

Grgić, Tamara

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

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:145:245958>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-27**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni preddiplomski studij Financijski menadžment

# **FINANCIRANJE KORIŠTENJEM LEASINGA**

Završni rad

Tamara Grgić

**Osijek, 2022.**

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku  
Ekonomski fakultet u Osijeku  
Sveučilišni preddiplomski studij Financijski menadžment

## **FINANCIRANJE KORIŠTENJEM LEASINGA**

Završni rad

Tamara Grgić

**Kolegij: Financijski menadžment**

JMBG: 0010228793

e-mail: [tgrgic@efos.hr](mailto:tgrgic@efos.hr)

Mentor: prof. dr. sc. Domagoj Sajter

Ocjena: dobar (3)

**Osijek, 2022.**

**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 završni  
(navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) 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 suglasan/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/autorica 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/studentice: Tamara Grgić  
JMBAG: 0010228793  
OIB: 45338233562  
e-mail za kontakt: tamara.grgic.2505@gmail.com  
Naziv studija: Financijski menadžment  
Naslov rada: Financiranje korištenjem leasinga  
Mentor/mentorica rada: prof. dr. sc. Domagoj Sajter

U Osijeku, \_\_\_\_\_ 2022. \_\_\_\_\_ godine

Potpis Tamara Grgić

## **Financiranje korištenjem leasinga**

### **SAŽETAK**

Ovaj rad obuhvaća prikaz povijesnog slijeda nastanka leasinga, a nakon toga objašnjenje definicija leasinga. Zatim je prikazana klasifikacija leasinga gdje je svaka skupina definirana i detaljnije objašnjena. Bez ugovora je nemoguć nastanak leasinga, s obzirom na to, u radu se prikazuje sadržaj i sve bitne sastavnice ugovora o leasingu, u kojim slučajevima dolazi do raskida leasinga, kako se leasing može raskinuti i na posljetku koje su posljedice raskida leasinga za svaku stranku u ugovornom odnosu. Obraden je i proces nastanka leasinga, prednosti i nedostaci, te istaknute razlike između leasinga i bankarskog kredita. Praktični dio obuhvaća prikazivanje financijskog leasinga, u kojem se osim obavezne dokumentacije i uvjeta financiranja, prikazuje i otplatni plan predmeta koji je uzet na leasing, operativnog leasinga koji također sadrži uvjete financiranja i otplatni plan a sve to na primjeru tvrtke Gideon Brothers. Naposljetku je prikazana usporedba isplativosti različitih oblika leasinga.

**Ključne riječi:** financijski leasing, operativni leasing, primatelj leasinga, davatelj leasinga

## **Financing through leasing**

### **ABSTRACT**

This paper includes a presentation of the chronological historical sequence of the origin of leasing, followed by an explanation of the definitions of leasing. Then the classification of leasing is presented, where each group is defined and explained in more detail. Leasing is impossible without a contract. With this in mind, the paper presents the content and all essential components of the leasing contract, in which cases lease termination occurs, how leasing can be terminated, and finally, what the consequences of leasing termination are for each party in a contractual relationship. It will also touch on the process of leasing, what its advantages and disadvantages are, and highlight the difference between leasing and a bank loan. The practical part includes the presentation of financial leasing, in which, in addition to the mandatory documentation and financing conditions, the repayment plan of the leased item is shown, as well as operational leasing, which also contains financing conditions and a repayment plan, all based on the example of the Gideon Brothers company. In the end, it is shown which of the mentioned forms of leasing is more profitable.

**Key words:** financial leasing, operative leasing, lessee, lessor

## SADRŽAJ

<b>1. UVOD.....</b>	<b>1</b>
<b>2. OPĆENITO O LEASINGU .....</b>	<b>2</b>
<b>2.1. Povijesni pregled leasinga .....</b>	<b>2</b>
<b>2.2. Definicija leasinga.....</b>	<b>4</b>
<b>2.3. Klasifikacija leasinga .....</b>	<b>5</b>
2.3.1. Klasifikacija s obzirom na sadržaj i obilježja posla.....	5
2.3.2. Klasifikacija s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu .....	8
<b>2.4. Ugovori o leasingu .....</b>	<b>9</b>
2.4.1. Sadržaj i oblik ugovora o leasingu .....	9
2.4.2. Raskid ugovora o leasingu.....	11
<b>2.5. Prednosti i nedostaci leasinga .....</b>	<b>13</b>
<b>2.6. Koraci sklapanja ugovora o leasingu.....</b>	<b>13</b>
<b>2.7. Razlika između leasinga i kredita .....</b>	<b>15</b>
<b>3.FINANCIRANJE LEASINGOM NA PRAKTIČNOM PRIMJERU.....</b>	<b>19</b>
<b>3.1.Financijski leasing .....</b>	<b>19</b>
<b>3.2.Operativni leasing .....</b>	<b>21</b>
<b>4. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>1</b>

## 1. UVOD

Leasing potječe od engleske riječi *to lease* što u prijevodu znači dati u zakup, iznajmiti. Kao pojam poznat je još od davne prošlosti, kada je bio poznatiji kao najam. Ljudi su po svojoj prirodi okrenuti trgovanju, razmjeni predmeta i pozajmljivanju, samim time otvara se i prilika za stvaranje leasinga i kredita. Oblik leasinga koji danas poznajemo, dakako je drugačiji od onog od prije 2000 godina, kada su osobe na visokim položajima davale siromašnim poljoprivrednicima zemlju na korištenje, uz određenu naknadu, na točno definirano vrijeme. Naravno leasing danas je sofisticiraniji, i moglo bi se reći sigurniji, s obzirom na sva pravila, ugovore, i sankcije koje reguliraju cjelokupni proces leasinga. Naime, danas leasing predstavlja ugovor između dvije strane, od kojih jedna strana želi nabaviti i koristiti određeni predmet, no za njegovu kupnju nema dovoljno novca te se zbog tog obraća drugoj strani, odnosno davatelju leasinga da joj omogući korištenje predmeta na određeno vrijeme, uz određenu naknadu, da bi na kraju ugovorenog vremena vratila predmet leasinga davatelju leasinga ili otkupila i postala vlasnik tog predmeta.

Iako je star pojam, u Hrvatskoj i nije doživio procvat, te se većinom temelji na uzimanju vozila ili strojeva na leasing, dok je u zapadnim državama daleko veći opseg korištenja leasinga. Leasing se lako može usporediti s kreditom, iako su po svojim svojstvima prilikom boljeg promatranja jako različiti, nekom bi se mogli činiti kao isti ugovori. Međutim leasing se ne bazira na novcu, nego na predmetima, dok je kredit obrnut, on se bazira na novcu, a ne na predmetima. Iako postoje leasing kuće u Hrvatskoj, banke su te koje također mogu pružati leasing i to kao treća strana u ugovornom odnosu, tj. kao posrednik između primatelja i davatelja leasinga.

Na koji način i pod kojim uvjetima se vrši otplata leasinga te koje su karakteristike svake vrste leasinga objašnjeno je i detaljno prikazano u nastavku rada.



## 2. OPĆENITO O LEASINGU

Ovdje je ukratko opisana povijest leasinga, od nastanka pa sve do današnjeg vremena i stanja leasing društava u Hrvatskoj. U nastavku je prikazano pojašnjenje pojma leasing te prikazane definicije i razvoj istih kroz vrijeme.

### 2.1. Povijesni pregled leasinga

Sudeći prema povjesničarima i ekonomistima nije poznato vrijeme pojavljivanja pojma leasing, no, prema pojedinim navodima leasing se koristio još prije 5.000 godina i to za vrijeme vladavine faraona Thinitesa. No, postavlja se pitanje što su to ljudi u to vrijeme „iznajmljivali“ i davali na leasing. Odgovor je zapravo vrlo jednostavan, naime u starom Egiptu, često su se iznajmljivali razni ratarski alati i oprema tadašnjim poljoprivrednicima.

Daljnijim pregledom povijesti leasinga dolazi se do Hamurabijevog zakonika, u kojem su detaljno objašnjeni različiti načini leasing transakcija. U zakoniku je bio određen i način obročne otplate pri najmu oranica. Postoje i dokazi kako je Hamurabi u leasing davao veliki niz predmeta no i svoju imovinu. Specifično za Grčku je to što se u Sparti na leasing osim oruđa i obradivih površina, moglo uzeti i čovjeka koji obrađuje zemlju. Ti ljudi nazivali su se *helotsi*, u zakonu je bilo točno određeno koliko uroda smiju zadržati za sebe, a koliko moraju dati vlasniku. Perzijanci su uočili priliku korištenja leasinga u brodovima, naime kako bi proširili svoju flotu, najmom su financirali troškove izgradnje brodova, te su ih također pretvorili u sredstvo iznajmljivanja.

Rimljani su najznačajnije doprinijeli zakonskom uređenju leasinga definiranjem raznih vrsta leasinga. U Justinijanovom zakonu između 529. i 534. godine navedene su odredbe o najmu skladišta, zgrada i zemlje, te su opisani i potencijalni problemi. Justinijanov zakon je prvi u kojem je napravljena razdioba između iznajmljivanja na kratki rok i financijskog leasinga. Može se reći, kako je leasing bio osnova feudalnog gospodarstva kada se proširio u europske zemlje. Osim do sada navedenih objekata, u leasing su se mogle uzeti i životinje.

Velika promjena i proširenje leasinga dogodila se početkom XIX. stoljeća i to u Velikoj Britaniji i Sjedinjenim Američkim državama. Leasing u tom razdoblju ima značenje iznajmljivanja na otplatu. Osim što je leasing pomogao razvoju i širenju telefonskih uređaja kada je Alexander Bell dobio rješenje o patentu, i pokušao pravo prodati tadašnjoj

monopolističkoj kompaniji Western Union Telegraph Co., no zbog nemogućnosti dogovora, Bell je odlučio s partnerom osnovati tvrtku, s obzirom na visoku cijenu telefonskih uređaja u to vrijeme, Bell i partner imali su ideju telefone prodavati na leasing, postavljajući jednu cijenu za fizičke, a višu cijenu za pravne osobe. Prvi proizvođač automobila također je uporabljivao leasing kao sredstvo prodaje. Već 1918. godine u Americi razvio se i prvi *rent-a-car* leasing, te je osnivač doživio uspjeh u roku od 5 godina kada je s 12 automobila narastao na gotovo 600 vozila, te je ostvario prihod od milijun dolara.

Drugi svjetski rat doprinio je lansiranju programa pod nazivom najam i zajam. Taj program podrazumijevao je opskrbu preko sustava plati i nosi. Plaćalo se zlatom. Na samom početku SAD je bio neutralan, no kada je tadašnji predsjednik SAD-a potpisao zakon o najmu i zajmu, SAD je započeo s opskrbom Velike Britanije oružjem, te je nakon tog ubrzo počeo opskrbu i u Kini, i u Sovjetskom Savezu. Zakon o najmu i zajmu podrazumijevao je opskrbu oružjem, brodovima, tenkovima, ratnim zrakoplovima te mnogom drugom vojnom opremom, no ta vrsta programa završila se 1945. godine. Kao vjerovnik SAD je potraživao povrat opreme, osim toga države su svoje obveze plaćale u zlatu, kromu i raznim drugim vrijednosnim sirovinama, a ta sredstva ulagana su u vojsku.

Prvo leasing društvo ikada osnovano je 50-ih godina u San Franciscu, SAD pod nazivom „United States Leasing Corporation“ te se iz San Franciska proširio na Njemačku 60-ih godina, gdje je osnovano prvo leasing društvo u Europi pod okriljem SAD-a, i nazivom „Deutsche lising GMBH“ sa sjedištem u Düsseldorfu. Dok su SAD i zapadni dio Europe sve više razvijali leasing, istok Europe je bio pod velikim utjecajem socijalističkog režima, što je na posljedku rezultiralo slabim razvojem leasinga.

Hrvatska se s razvojem leasinga susrela 1970-ih godina. To je posljedica socijalnog režima i carinskih zakona koji nisu davali prostora za razvoj leasinga. Kada je 1988. godine donesen Zakon o poduzećima, počeli su se pokretati leasing poslovi, no uporaba leasinga i dalje je išla od strane inozemnih tvrtki, koje su prodavale velik asortiman robe za široku uporabu, gdje se ta roba mogla kupiti s odgodom plaćanja, no Hrvatska nije imala povoljnu klimu za veći razvoj leasinga sve do 1995. godine, kada je donesen Zakon o trgovačkim društvima (ZTD), koji je pridonio promjenama u Carinskom i Poreznom zakonu. Donošenje ZTD-a bilo je pokretač osnivanja leasing društva koja su doživjela procvat 2005. godine kada ih je bilo 57, no protekom godina broj leasing društava smanjio se na svega 15 u 2020. godini.

U 21. stoljeću vodeće leasing tržište odvija se u području koje obuhvaća najrazvijeniji svijet, Sjedinjene Američke Države, zapadna Europa i Japan. U zapadnoj Europi 75-80% leasinga kontroliraju banke ili njihove podružnice. S druge strane, Japan koristi kompleksni leasing, koji zapravo predstavlja paket leasing operacija koje uključuju prodaju, leasing i zajam. Osvrćući se na rusko tržište, vidljivo je kako leasing u Rusiji nije prisutan na način kao što je u Europi ili Americi, naime, na ruskom tržištu leasing se koristio do 90-ih, a od 90-ih postoji jako mali udio leasing podružnica te su okrenute internacionalnoj razmjeni.

## 2.2. Definicija leasinga

Riječ *leasing* potječe iz engleskog jezika, od riječi *to lease* što u prijevodu znači iznajmiti. Definicija leasinga s kraja 14. stoljeća kaže kako je leasing zapravo legalni ugovor o prijenosu imovine, najčešće na određeno vrijeme i za određenu fiksnu naknadu.

Leasing predstavlja ugovor koji sklapaju ugovorne strane u kojem se jedna strana obvezuje isporučiti predmet drugoj strani, na najam, za određeno vrijeme, a druga strana je obvezna isplaćivati određenu naknadu za korištenje predmeta najma. Naime, promatrajući prvu definiciju leasinga vidljivo je kako on nije ništa drugo nego najam ili zakup, međutim promatrajući kroz povijesni razvoj, sam leasing predstavlja puno dublji i opširniji pojam.

Prema Zakonu o leasingu (NN br. 141/13), leasing predstavlja poseban oblik financiranja, koji se može odvijati na dugi i srednji rok, a temelji se na korištenju predmeta leasinga umjesto na posjedovanju predmeta. Po osnovi leasinga mogu se nabavljati razni predmeti, neki od najčešćih su osobni automobili, oprema, nekretnine, postrojenja te plovila. Prema definiciji leasinga iz Zakona, vidljivo je kako namjera leasinga nije stjecanje nekog predmeta. Predmet se uzima na leasing s ciljem korištenja na određeno vrijeme, te vraćanja, produljenja ugovora ili kupnje nakon proteka roka definiranog ugovorom. Stranke ugovora o leasingu su najmodavac, koji je zapravo vlasnik nekog sredstva, te najmoprimac koji koristi sredstva ugovorena leasingom.

Ekonomska definicija prema Leksikografskom zavodu Miroslav Krleža kaže kako je leasing jedan od načina financiranja pokretne i nepokretne imovine, koja se daje korisniku ugovora na određeno vrijeme, uz ugovorenu naknadu, te se sklapa posebnim ugovorom. Plaćanje korištenja imovine, odnosno određenog predmeta odvija se u ratama. Leasing također predstavlja i pravni posao, u kojem davatelj leasinga pribavlja određeni objekt, koji će biti predmet leasinga, na

način da od dobavljača leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva nad predmetom, te primatelj leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj se obvezuje plaćati naknadu.

Najjednostavnija definicija bila bi da je leasing oblik pravnog posla u kojem se najmodavac obvezuje nabaviti objekt leasinga, i dati ga najmoprimcu u zajam, na vrijeme koje je određeno ugovorom uz dogovorenu fiksnu naknadu, koja se otplaćuje obročno. Istekom ugovora, najmoprimac ima ovlasti izabrati želi li otkupiti objekt leasinga, produžiti ugovor ili ga vratiti najmodavcu.

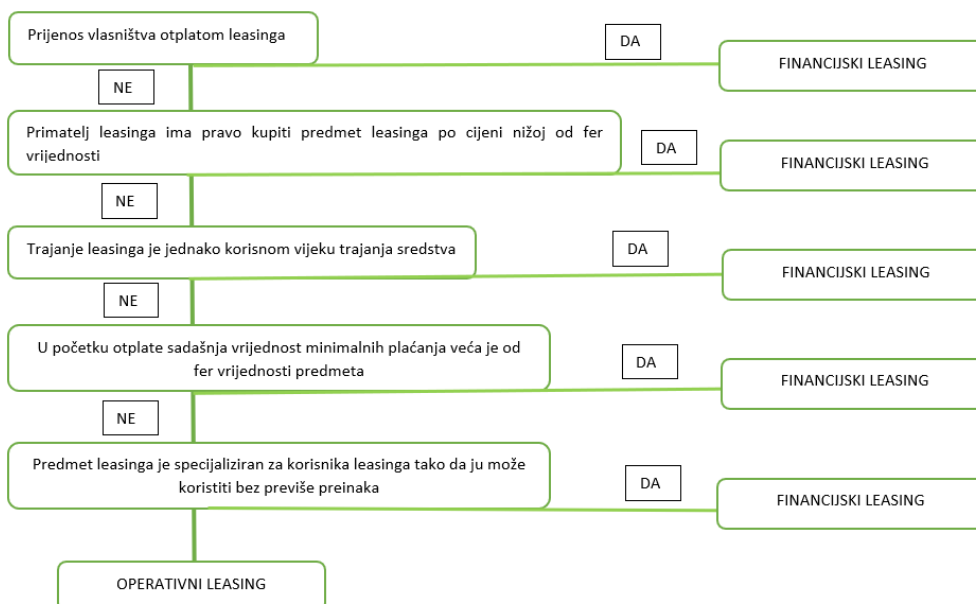
### 2.3. Klasifikacija leasinga

Leasing se može klasificirati u dva segmenta. Klasifikacija s obzirom na sadržaj i obilježja posla te na klasifikaciju s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu. U kojoj će se mjeri koji leasing koristiti, ovisi o mjeri rizika te preferencijama najmoprimca, ovisno želi li zadržati predmet leasinga ili ne.

#### 2.3.1. Klasifikacija s obzirom na sadržaj i obilježja posla

Promatrajući klasifikaciju s obzirom na sadržaj i obilježja posla leasing se dijeli na:

- a) financijski i
- b) operativni.



Slika 1. Usporedba financijskog i operativnog leasinga

a) Financijski leasing

Što se tiče definicije financijskog leasinga, ona prema Zakonu o leasingu (NN br. 141/13) kaže, da je financijski leasing oblik pravnog posla u kojem se primatelj leasinga obvezuje, u razdoblju korištenja objekta plaćati davatelju leasinga određenu naknadu, koja uzima u obzir ukupnu vrijednost leasinga. Primatelj leasinga se obvezuje snositi troškove amortizacije tog objekta. Ono što je ključno kod financijskog leasinga je to da primatelj leasinga na kraju razdoblja može steći pravo vlasništva nad predmetom leasinga, te se svi rizici i sve koristi koje su vezane s predmetom leasinga prenose na primatelja leasinga, s obzirom da on u tom slučaju postaje vlasnik tog predmeta. Uzimajući u obzir porez na dodanu vrijednost (PDV), on se kod financijskog leasinga računa na neto vrijednost predmeta, gdje primatelj od davatelja leasinga primi R1 i ostvaruje pravo na povrat PDV-a ( hoće li dobiti povrat ovisi o vrsti predmeta leasinga).

Financijski leasing se ujedno naziva i *leasingom pune amortizacije*, s obzirom na činjenicu da će primatelj leasinga nakon proteka roka, predmet leasinga uvesti u svoju dugotrajnu imovinu. Osim što primatelj leasinga može kupiti predmet, može ga ili nastaviti upotrebljavati ili ga vratiti vlasniku. Razdoblja za uzimanje određenog predmeta na leasing ovisi o vrsti predmeta, pa tako otplata vozila na leasing kreće se od 2 do 5 godina, što se tiče nekretnina ta razdoblja su ipak veća te se nekretnine mogu uzeti na leasing od 2 do 15 godine, a plovila od 1 do 7 godina.

Financijski leasing je oblik srednjeg ili dugoročnog financiranja. Ono što je obavezno pri uzimanju financijskog leasinga je : sudjelovanje u barem 20% bruto vrijednosti predmeta, primatelj leasinga je obvezan registrirati vozilo te u koliko je vozilo predmet leasinga, mora platiti puno kasko osiguranje, te mora postojati određeno sredstvo sigurnosti plaćanja, kao što su zadužnica, mjenica ili čak i jamci. Negativna strana leasinga sa strane primatelja leasinga je što se financijski leasing ne može prekinuti, odnosno može, no primatelj leasinga se neće osloboditi svojih obveza ugovorenih ugovorom.

b) Operativni leasing

Prema Zakonu o leasingu, operativni leasing je pravni posao u kojemu najmoprimac plaća određenu naknadu davatelju za vrijeme korištenja predmeta leasinga, bez obzira na ukupnu vrijednost predmeta leasinga. Najmodavac snosi troškove amortizacije zakupljene imovine,

najmoprimac nema mogućnost otkupa ugovora, a sve rizike i koristi vlasništva snosi najmodavac, odnosno ne prenose se na najmoprimca.

Promatrajući definicije financijskog i operativnog leasinga prema Zakonu može se uočiti kako se operativnim leasingom ne može steći pravo kupnje i stjecanja vlasništva nad predmetom leasinga, te je u tom slučaju operativni leasing sličniji klasičnom najmu. Za operativni leasing također je važno napomenuti da ima ugovorni rok kraći od ekonomskog vijeka trajanja iznajmljene imovine i da ima rezidualnu vrijednost na kraju razdoblja najma. Uzimajući u obzir PDV, on se kod operativnog obračunava svaki mjesec uz R1 račun i to na uslugu leasinga.

Ugovorni rok je kraći od ekonomskog vijeka trajanja, kako predmet leasinga ne bi bio toliko istrošen da se ne može koristiti u ponovnoj prodaji, što dovodi do zaključka kako je operativni leasing veliki rizik za davatelja leasinga, te je to posljedica manjeg ugovaranja operativnog leasinga u usporedbi s financijskim. S obzirom da je operativni leasing jako sličan najmu često ga se naziva poslovnim najmom. Postavlja se pitanje na koji način se provode knjiženja kod primatelja i kod davatelja leasinga.

Knjiženja kod davatelj leasinga odvija se na sljedeći način: predmet leasinga ostaje u bilanci davatelja leasinga, obračun amortizacije nad predmetom predstavlja poslovni rashod, a iznos leasinga za davatelja leasinga je prihod obračunskog razdoblja na koja se leasing odnosi. Gledajući s druge strane, knjiženje kod primatelja leasinga u operativnom leasingu, primatelj ne može knjižiti predmet leasinga u bilancu, s obzirom da ne stiče pravo vlasništva uzimanjem predmeta na leasing. Primatelj leasinga će predmet knjižiti kao trošak obračunskog razdoblja na koje se leasing odnosi.

Poznate su i dvije podvrste operativnog leasinga, a to su:

- operativni leasing s jamčevinom i
- operativni leasing s akontacijom i budućom vrijednošću.

U slučaju operativnog leasinga s jamčevinom, jamčevina se uzima kao sredstvo osiguranja da će primatelj leasinga isplaćivati svoju obvezu na vrijeme, a iznos jamčevine će mu se vratiti pri isteku ugovornog roka. Jamčevina se računovodstveno tretira kao dugotrajno potraživanje od primatelja leasinga.

S druge strane, operativni leasing s akontacijom podrazumijeva da će primatelj unaprijed isplatiti određeni iznos predmeta leasinga a ostatak će isplaćivati kako je ugovorom određeno.

Akontacija se knjiži kao trošak kod primatelja leasinga. Što se tiče buduće vrijednosti leasinga, ona prikazuje vrijednost predmeta leasinga koja ostaje nakon što leasing istekne.

### 2.3.2. Klasifikacija s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu

Promatrajući klasifikaciju s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu. Dijeli se na:

- izravni,
- neizravni i
- povratni.

Izravni leasing podrazumijeva pravni posao u kojem sudjeluju samo 2 subjekta, gdje su dobavljač leasinga i davatelj iste osobe te primatelj leasinga.

Neizravni leasing pravni je posao u kojem sudjeluju tri subjekta. A to su davatelj leasinga, dobavljač predmeta leasinga te primatelj leasinga.

Povratni leasing (eng. *sale and lease back*) također je pravni posao u kojem postoje 2 strane, od kojih je jedan davatelj leasinga a drugi primatelj. Povratni leasing je kompliciraniji oblik leasinga, s obzirom da prvo primatelj u ulozi dobavljača prodaje objekt davatelju, kako bi zatim davatelj leasinga predmet dao na konzumaciju primatelju uz plaćanje naknade.

Osim klasifikacije s obzirom na sadržaj i obilježja posla te s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu postoje i podjele (Cinotti et al., 2005):

Prema zakupljenim objektima:

- zakup voznog parka,
- leasing vozila,
- zakup opreme i
- zakup nekretnine.

Prema kanalu distribucije:

- izravna prodaja i
- zakup dobavljača.

Prema mjestu zakupodavca i mjestu zakupca:

- domaći leasing i
- prekogranični zakup.

Domaći leasing podrazumijeva da su primatelj i davatelj leasinga nalaze u istoj državi, no u koliko posluju u različitim zemljama tada je to prekogranični zakup. U prekograničnom zakupu prednost je, što se zbog različitih poreznih zakona, mogu postići mnogobrojne uštede poreza te se mogu ostvarivati i pozitivne tečajne razlike, zbog konverzija valute koje povećavaju financijske prihode te na kraju i neto dobit.

Prema vrijednosti imovine:

- veliki zakup karata i
- zakup male karte.

## **2.4. Ugovori o leasingu**

U daljnjem radu objašnjeno je kako ugovor o leasingu treba izgledati, koje su obveze i odgovornosti stranki ugovora te na koji način se ugovor može raskinuti.

### **2.4.1. Sadržaj i oblik ugovora o leasingu**

Ugovor o leasingu obvezuje davatelja leasinga da nabavi objekt leasinga od dobavljača te primatelju da na korištenje objekt leasinga na određeno vrijeme, a primatelj je obvezan plaćati naknadu za korištenje.

Primatelj leasinga određuje objekt leasinga i dobavljača tog objekta leasinga. Davatelj leasinga može sudjelovati u izboru objekta leasinga i dobavljača tog objekta leasinga.

Ugovor mora biti u pisanom obliku i sadržavati:

- naziv ugovora o najmu,
- datum potpisivanja, sjedište tvrtke i najmodavca,
- tvrtka primatelja i sjedište, adresa, prezime i ime,
- tvrtka i sjedište, odnosno naziv i adresa dobavljača objekta,
- detaljno određivanje objekata za iznajmljivanje,
- vrijednost nekretnine koja se iznajmljuje,
- ukupan iznos troškova, uključujući sve troškove koji mogu nastati u trenutku potpisivanja ugovora ili tijekom trajanja ugovora,
- iznos osobnih troškova, ugovorno razdoblje i
- razlozi i uvjeti za raskid ugovora.



S druge strane, ugovor o financijskom najmu mora sadržavati:

- iznos ukupne vrijednosti sudjelujućih predmeta leasinga,
- tablica otplate s iznosom, broj i rokove plaćanja i
- kamate (nominalne i efektivne).

Osim obveznih dijelova, ugovor o operativnom najmu sadrži:

- iznos, količina i rok plaćanja i
- rezidualna vrijednost iznajmljene imovine.

Opći uvjeti operativnih i financijskih ugovora služe kao detaljizirani prikaz svih ugovornih odnosa koji se mogu pojaviti u ugovoru. Na opće uvijete poslovanja treba dobro obratiti pažnju prilikom sklapanja ugovora. Neki od općih uvjeta koji se moraju upisati je način na koji se vlasništvo može prenijeti te tko je vlasnik objekta, također se upisuje i način čuvanja podataka koji su povjerljivi, osobe koje su odgovorne za objekt i plaćanje naknada u slučaju nastanka štete. Navedeni su i uvjeti raskida ugovora, te načini na koje se objekt leasinga može kupiti ili vratiti. Osim navedenog u općim uvjetima navedeno je i osiguranje objekta, te vrsta tečaja koja se primjenjuje u obračunu rata.

Što se tiče odgovornosti stranki ugovora, davatelj leasinga preuzima odgovornost da primatelju izda predmet, na koji treća strana ne polaže nikakva prava, a u koliko polaže, primatelj mora biti obaviješten i pristati na preuzimanje objekta koji je opterećen tim pravom. Također u slučaju da treća strana ima pravo na korištenje predmeta, davatelj leasinga mora biti obaviješten od strane primatelja, u koliko nije od prije upoznat sa situacijom. Primatelj leasinga može biti kažnjen za nastalu štetu u koliko ne ispunjava svoje obveze. U situaciji gdje postoji pravo treće osobe i ono ograničava na neki način pravo primatelja, primatelj leasinga tada ima pravo tražiti smanjenje leasing naknade ili prekinuti ugovor te tražiti naknadu za prouzročenu štetu. Kada se objekt leasinga preda trećoj osobi obveza i dalje ostaje na primatelju leasinga te ga obvezuje sve dok ugovor ne istekne.

Obveze primatelja leasinga su prije svega da preuzme objekt leasinga na način koji je definiran ugovorom o leasingu, obveza primatelja je i plaćati dogovorenu naknadu za korištenje tuđe imovine i to u iznosu, rokovima i prema uvjetima koji su ugovorom dogovoreni. Na primjer, u slučaju prometne nezgode u kojoj je primatelj leasinga krivac, on je taj koji odgovara za štetu, davatelj leasinga ni na koji način na odgovara za nastalu štetu. Primatelj je dužan predati objekt leasinga po završetku ugovora u stanju kakvo je propisano ugovorom. Primatelj ne odgovara

za redovno trošenje koje se može dogoditi zbog korištenja objekta. Primatelj također ima pravo odbiti predmet leasinga ili tražiti naknadu štete u koliko dobavljač isporuči predmet koji nije u skladu s ugovorom, ima nedostatke koje nisu navedene, kasni s isporukom ili objekt nije uopće isporučen.

S druge strane, davatelj leasinga se ugovorom o leasingu obvezuje nabaviti traženi objekt leasinga, od treće strane odnosno dobavljača, a kojeg je primatelj leasinga odabrao. Dobavljač mora biti obaviješten o primatelju leasinga, odnosno mora znati ime primatelja leasinga.

#### 2.4.2. Raskid ugovora o leasingu

Ugovor o leasingu se može prekinuti na dva načina prema Zakonu o obveznim odnosima. Istekom roka koji je naznačen u ugovoru ili prijevremenim raskidom. U koliko se ugovor prekine istekom redovitog roka, tada primatelj leasinga mora pripremiti obračun ugovora i instrumente osiguranja koji su ugovoreni, i jamčevinu prije isteka roka od 60 dana, od dana podmirenja svih obveza koje su ugovorene zakonom. A prema ugovoru o operativnom leasingu računa se 60 dana, od dana kada je predmet vraćen u stanju koje je definirano ugovorom. Razlozi prijevremenog raskida ugovora o leasingu mogu biti zbog neispunjenja uvjeta, neizvjesnosti, zakašnjenja, promijenjenih okolnosti ili u koliko se ne mogu ispuniti svi uvjeti ugovora. Ako se zakasni s ispunjenjem obveza koje su definirane ugovorom, tada se ugovor može prekinuti po sili zakona.

U slučaju promijenjenih nepredviđenih okolnosti kao što su na primjer vremenske nepogode, koje mogu uzrokovati smanjenje obujma posla primatelja leasinga, smanjiti njegovu financijsku stabilnost i mogućnost isplaćivanja svoje obveze, davatelj leasinga ima pravo izmijeniti ugovor ili ga raskinuti. U koliko se odluči za raskid ugovora, dužan je obavijestiti primatelja leasinga o svojoj namjeri, no ugovor se neće raskinuti ako primatelj ponudi izmjenu ugovora ili pristane na izmijenjene odredbe. Ako primatelj leasinga ne može ispuniti svoju obvezu, davatelj može raskinuti ugovor jednostranom izjavom, te ima pravo i na naknadu za štetu koja je nastala zbog neispunjenja. Još jedan od načina raskida ugovora je postojanje nedostataka, nedostaci se mogu očitovati kao pravni ili materijalni. U slučaju pojave materijalnih nedostataka za koje primatelj leasinga nije znao, ima pravo zahtijevati uredno ispunjenje, raskinuti ugovor, tražiti snižavanje cijene.

Materijalni nedostaci mogu se očitovati kao nedostatak svojstava koji su potrebni za redovitu uporabu, ako predmet nema svojstva koja su ugovorom naznačena ili ako ne odgovara uzorku

ili modelu. Dok se pravni nedostatci očituju kao pravo treće osobe koja može isključiti, ograničiti ili umanjiti pravo primatelja leasinga. Ugovor se može raskinuti i zbog ne isporuke prema članku 58. Zakona o leasingu. U zakonu je naznačeno, da u koliko dobavljač ne isporuči predmet leasinga u zadanom roku ili nisu ispunjeni uvjeti ugovora, primatelj leasinga može odbiti sklapanje ugovora te ima pravo naknade u koliko raskine ugovor. Još jedan od razloga raskida ugovora je i neplaćanje naknade. U koliko naknada nije plaćena u dva uzastopna razdoblja, tada davatelj leasinga ima pravo raskinuti ugovor te ima pravo potraživati iznos naknade koju primatelj nije isplatio, a u koliko raskine ugovor tada može uzeti predmet leasinga od primatelja leasinga.

Promatrajući raskid ugovora određen prema Zakonu o leasingu, očituje se kroz :

- raskid ugovora od strane primatelja

Ugovor se automatski raskida u koliko je utvrđeno pravo postojanja trećih osoba koje isključuju pravo primatelja. U koliko je u bilo kojem segmentu pravo primatelja ograničeno on može zahtijevati snižavanje cijene ili raskid ugovora.

- Raskid ugovora od strane davatelja

Davatelj leasinga ima puno veća prava i više opcija za raskidanje ugovora a samim tim i više rizika. Pa s obzirom na to, davatelj može tražiti raskid ugovora u koliko se ustanovi da primatelj ne podmiruje mjesečne obroke, raskidom ugovora davatelju se vraća predmet leasinga. Ako se dogodi situacija u kojoj primatelj leasinga predmet leasinga preda trećoj strani bez da je obavijestio davatelja leasinga, davatelj ima pravo raskinuti ugovor i tražiti naknadu štete.

- Raskid ugovora prema općim uvjetima poslovanja

U slučaju pojave stečajnog ili likvidacijskog postupka nad firmom primatelja leasinga zbog kojeg bi se smanjila imovina primatelja, ugovor se raskida. Ugovor se može raskinuti i ako dođe do blokade računa primatelja ili ako on trenutno nije sposoban podmirivati svoje obveze. Također, ako je nad primateljem podnesena kaznena tužba ugovor se raskida. Primatelj ugovor može raskinuti ako predmet leasinga nije osiguran. Davatelj ima to pravo kada primatelj nije registrirao predmet leasinga na ime društva i nije dostavio potrebne police osiguranja i sl. Davatelj ima pravo raskinuti ugovor i kada primatelj bez dozvole davatelja leasinga napravi bilo kakve promjene na predmetu leasinga ili ako davatelj uoči da primatelj nije brinuo o predmetu leasinga s pažnjom dobrog gospodarstvenika. Ako kojim slučajem davatelj uoči da mu je pravo vlasništva ugroženo na bilo koji način ima pravo raskinuti ugovor.

## **2.5. Prednosti i nedostaci leasinga**

Kao i svaki ugovor i leasing ima određene prednosti i nedostatke. Promatrajući prednosti leasinga najviše se ističe to da leasing predstavlja :

- brzo i jednostavno potpisivanje ugovora o leasingu uz minimalnu administraciju,
- smanjen rizik od suočavanja s inflacijom,
- kroz nabavu na leasing povećava se likvidnost primatelja leasinga,
- rizik od starenja odnosno zastare predmeta nije briga primatelja leasinga,
- dogovorene otplate na temelju vjerojatnosti i mogućnosti primatelja leasinga,
- izbor između financijskog i operativnog leasinga, te izbor između fiksne i varijabilne kamatne stope ,
- rata najma je materijalni trošak i također se koristi kao odbitak u porezu u nekim zemljama,
- leasing nudi mogućnost korištenja najnovije tehnologije koja je široj populaciji nedostupna, zbog ekonomskog stanja države a ona pruža mogućnost rasta konkurentnosti primatelja leasinga i
- leasing društvo također snosi dio odgovornosti, te se obvezuje na brigu o predmetu leasinga odnosno provođenju servisa i održavanja.

S druge strane postoje i nedostaci s kojima se susreću stranke u ugovoru o leasingu:

- amortizacija te kamate, ne mogu smanjivati iznos novčanih tokova jer nisu na raspolaganju,
- primatelj leasinga obvezan je održavati i osiguravati predmet leasinga,
- različiti porezni zakoni i politike mogu dovesti do raznih problema i mogu smanjiti vjerojatnost suradnje u koliko su nepovoljni,
- najmoprimac nema pravo vlasništva nad imovinom danom u leasing i
- troškovi financiranja veći su kada se najam koristi za punu vrijednost nekretnine, te su samim tim i kamate veće a i sama vrijednost leasinga tada raste.

## **2.6. Koraci sklapanja ugovora o leasingu**

1. Izabrati predmet leasinga prema potrebama primatelja leasinga

## 2. Skupiti svu potrebnu dokumentaciju

Zahtjev za odobrenje leasinga varira od društva do društva no neke sastavnice koje svi moraju sadržavati su :

- predmet i vrsta leasinga,
- informacije o pravnim osobama,
- ime banke koja sudjeluje u leasingu,
- koji su uvjeti ugovora i
- informacije potrebne za procjenu boniteta.

Osim zahtjeva za financiranje, prilaže se i ponuda leasinga, koja sadrži sve podatke i informacije vezane uz politike i uvjete leasinga te plan otplate, na temelju navedenih informacija primatelj leasinga odabire hoće li prihvatiti ponudu leasinga ili ne. U ponudi moraju biti navedene sve bitne sastavnice ugovora te ona predstavlja prijedlog za sklapanje ugovora između pravnih ili fizičkih osoba.

## 3. Procjena boniteta od strane leasing društva

Kako bi se bonitet procijenio potrebni su navedeni dokumenti:

- popunjen zahtjev za financiranje,
- kopija osobne iskaznice osoba koje su zastupnici trgovca,
- obrazac bon-2 koji ne smije biti stariji od 14 dana, bon-1,
- obavijest o klasifikacije primatelja leasinga po nkd-u,
- izvadak iz registra trgovačkog suda i
- izvješće revizora.

Bonitet je izuzetno bitan pojam, s obzirom da on kreditorima i davateljima leasinga prikazuje koliko je primatelj leasinga sposoban za podmirenje svoje obveze, te osim toga izražava i poslovnu sposobnost primatelja. Procjena boniteta odvija se prema detaljnoj analizi financijskih izvješća, točnije tri financijska izvješća a to su bilanca, račun dobiti i gubitka i izvještaj o novčanom toku, ta detaljna analiza provodi se i za prošla razdoblja i na novijim podacima.

## 4. Potpis ugovora o leasingu

Nakon što je davatelj leasing dobio sve potrebne dokumente, te proveo detaljnu procjenu boniteta potencijalnog primatelja leasinga, slijedi sklapanje ugovora o leasingu. Trgovac je obvezan platiti 25% udjela, te plaća i naknadu potrebnu za obrađivanje ugovora. Prilikom

preuzimanja predmeta leasinga, primatelj je dužan platiti određeni iznos te je nakon uplate ovlašten preuzeti predmet ugovora.

U ugovoru obavezno mora biti naveden iznos udjela koji primatelj mora platiti, te se za taj iznos umanju osnovica rate koja je navedena u ugovoru, no pri raskidu ugovora se taj iznos ne vraća primatelju leasinga.

## 5. Osiguranje

Primatelj leasinga obvezuje se plaćati osiguranje za predmet leasinga cijelo vrijeme dok ugovor vrijedi. Osiguranje mora pokrivati rizike od loma, krađe i požara. U koliko nekim slučajem želi još više osigurati predmet leasinga, to može učiniti predajom dodatnog zahtjeva. Obveza primatelja je da uredno i na vrijeme izvršava plaćanja police osiguranja te prilikom zaključivanja osiguranja potvrdu treba dostaviti leasing društvu.

Još jedna jako bitna stavka ugovora o leasingu je i kamatna stopa. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga odredila je u Pravilniku o metodologiji izračuna efektivne kamatne stope, metode izračuna efektivnih kamatnih stopa. Na otplatnoj bilanci davatelj leasinga jasno mora prikazati koliko iznosi godišnja realna kamatna stopa.

### **2.7. Razlika između leasinga i kredita**

Leasing i kredit su pojmovi naoko slični no zapravo različiti. Promatrajući definiciju leasinga koja kaže, kako je leasing pravo koje se daje primatelju leasinga, za korištenje predmeta leasinga, na određeno vrijeme, uz određenu naknadu, no ovisno o vrsti leasinga ovisi može li primatelj leasinga postati vlasnik predmeta leasinga ili ne.

Leasingom se najčešće koriste poduzetnici i to kako bi u kratkom roku stekli pravo korištenja nad predmetom, koje će preći u njihovo vlasništvo tek nakon što se leasing otplati i to samo u slučaju financijskog leasinga. Najčešći korisnici leasinga su srednji i mali poduzetnici koji nabavljaju visokotehnološku opremu, strojeve visoke vrijednosti te razna vozila. Najam prostora je također čest slučaj leasinga. Uzimanjem visoko vrijednih stvari na leasing, olakšava se poslovanje poduzetnika, na način da se smanjuju troškovi, a omogućava povećanje prihoda kroz korištenje tuđe imovine.

Dok je u prošlosti bankarski kredit bio prvi izbor kao sredstvo financiranja, u današnje vrijeme sve više pravnih osoba okreće se korištenju leasinga, s obzirom da leasing ipak daje malo veću sigurnost davatelju sredstava. Definicija kaže kako je „kredit ustupanje određene svote

novčanih sredstava od strane financijske organizacije (banke) kao kreditora (vjerovnika) nekoj osobi (dužniku) uz obvezu da mu ih ovaj vrati u dogovorenom roku i plati pripadajuću naknadu – kamatu.“(Leko, Mates, 1993:247)

Naravno izbor između leasinga i kredita prvenstveno će se temeljiti na predmetu koji je razlog uzimanja zajma. Pa tako u koliko pravna ili fizička osoba želi uzeti vozilo, dobro će promisliti hoće li uzeti leasing, u kojem možda i neće postati vlasnik vozila nakon otplate ili će uzeti kredit, koji će mu omogućiti sredstva potrebna za kupnju i stjecanje vlasništva nad tim vozilom.

Promatrajući financiranja leasingom gdje dužnik većinom bira između operativnog i financijskog leasinga, kod bankarskih kredita glavna podjela je na dugoročne i kratkoročne kredite. U koliko dužnik izabere kratkoročni kredit, tada svoju obvezu mora podmiriti unutar jedne godine, te se kredit odobrava na temelju postojanja jamca ili zaloge određene pokretne ili nepokretne imovine. Kratkoročni kredit najčešće se uzima kako bi se podmirile kratkoročne obveze, kao što su obveze prema dobavljačima, za zajmove, depozite i slično ili za primljene predujmove. Katunarić je u knjizi naveo kako se ovisno o načinu odobravanja i korištenja kratkoročnih kredita postoje sljedeći krediti: kontokorentni, akceptni, eskontni, lombardni, rambursni i avalni krediti.

Kontokorentni kredit je specifičan po tome, što dužnik mora imati redovan priljev novčanih sredstava te je dužnik obvezan plaćati kamatu samo u visini angažiranih sredstava, za vrijeme dok dužnik ne koristi kredit, banka se obvezuje plaćati kamatu. Nadalje, akceptni kredit je kredit u kojem banka akceptira mjenicu te postaje trasat, odnosno glavni dužnik, dok je dužnik trasant odnosno osoba koja traži izdavanje kredita. Akceptni kredit se uzima kao dodatno sredstvo osiguranja da će mjenica biti naplaćena. Lombardni kredit je kredit koji se temelji na zalogu najčešće su to umjetnine, zlato, vrijednosni papiri i drugo, Specifično za ovaj kredit je to što osoba koja traži kredit ostaje vlasnik nad založnom stvari te u slučaju da dužnik ne podmiri svoje dugovanje, založnik ima pravo prodati založenu imovinu putem licitacije te na taj način podmiriti svoja potraživanja.

Eskontni kredit se uzima prije no što postoji potraživanje te je jedan od najstarijih oblika kredita, kod eskontnih kredita iznos kredita je manji od nominalne vrijednosti. Temelj ovog kredita je mjenica, te je s obzirom na to, eskontni kredit široko rasprostranjen i uporabljen. Predzadnja vrsta kredita kod kratkoročnih kredita je rambursni. Rambursni kredit je iznimno važan za trgovce i razmjene dobara, s obzirom da se on temelji na policama osiguranja, teretnicama i sličnim robnim dokumentima. Funkcionira kao akceptni kredit.

S druge strane dugoročni kredit je kredit koji se uzima na duže od 1 godine. Njegov cilj nije povećavanje obujma novca, nego razvoj. I to razvoj u smislu da dugoročni kredit omogućava proširenje poslovanja ili investiranja u razvoj. On se može podignuti za razna dugoročna ulaganja, kako bi se financirali strojevi, određena obrtna sredstva, kako bi se izgradili poslovni prostori namijenjeni prodaji na tržištu. Dugoročni kredit za razliku od kratkoročnog ima drugačiju kamatu te se dijeli na hipotekarne i investicijske kredite.

Hipotekarni kredit je kredit u kojem se kao sredstvo osiguranja, da će dužnik vratiti sav iznos koji mu je banka ili druga kreditna institucija „izdala“ uzima njegova nekretnina. Nekretnina koja je stavljena pod hipoteku mora biti veća od iznosa kredita koji dužnik uzima, te se u zemljišne knjige obavezno mora upisati kako je nekretnina pod hipotekom. Banka jedina može skinuti hipoteku s nekretnine i to samo u slučaju otplate kredita.

S druge strane investicijski kredit su krediti u kojima se udružuje više kreditora (banke ili kreditne institucije) s obzirom na izuzetno visoke vrijednosti investicija koje dužnik želi uzeti. Mogu se odobriti samo na temelju investicijskih projekata, te banka u koliko je investicijski projekt zadovoljavajući, ne naplaćuje kamatu sve dok se investicija ne okonča. Tek nakon okončanja investicije kamate se dodaju na kredit.

*Tablica 1. Razlika između leasinga i kredita*

<b>Uvjet financiranja</b>	Kredit	Leasing
<b>Visina vlastitog učešća</b>	20-30%	10-30%
<b>Max rok otplaćivanja</b>	15	20
<b>Kamatna stopa</b>	Promjenjiva ili fiksna	Promjenjiva ili fiksna
<b>Instrumenti osiguranja</b>	Hipoteka/ fiducijarno pravo	Fiducijarno pravo

*Izvor: Izrada autora prema Vrbošić, A., Princi Grgat, D. (2010)*

U tablici je prikazana razlika između kredita i leasinga, te je vidljivo da su zapravo i kredit i leasing podjednaki što se tiče učešća i vrste kamatne stope. Leasing je povoljniji s obzirom da daje i manju visinu učešća, što je pogodnije za primatelja, te leasing daje i duži maksimalni rok otplate za razliku od leasinga.

Postoje brojne prednosti leasinga u odnosu na bankarski kredit, u slučaju kada je naknada leasinga veća od kamatne stope koju pruža banka. Leasing u odnosu na kredit ima nekoliko povoljnijih segmenata, prije svega leasing pruža mogućnost subvencioniranja cjelokupne investicije, također ima skladan vremenski period odvijanja predmeta leasinga, te s obzirom da ne uzima u obzir kolateral i kapital, razvija svoju likvidnost, odnosno podiže ju na višu razinu.



Osim navedenih prednosti leasing je lakše dobiti, odnosno jako brzo se dobije tj. realizira. Najveći problem s kojim se dužnici susreću prilikom uzimanja kredita je svakako kolateral. U tablici je prikazana usporedba leasinga i kredita prema stavkama koje i jedan i drugi ugovor moraju imati.

Tablica 2. Usporedba leasinga i kredita

	<b>LEASING</b>	<b>KREDIT</b>
<i>UGOVORNE STRANE</i>	Dobavljač, primatelj, davatelj	Davatelj i korisnik
<i>VLASNIK FINANCIRANOG PREDMETA</i>	Davatelj / dobavljač	Korisnik
<i>BILANCIRANJE PREDMETA FINANCIRANJA</i>	Operativni- davatelj leasinga Financijski- primatelj leasinga	Korisnik
<i>RAČUN DOBITI I GUBITKA</i>	Operativni- leasing u rashod Financijski- kamate u prihod	Kamate po kreditu u rashod
<i>VLASTITI UDIO U FINANCIRANJU</i>	Depozit ili avans	Učešće
<i>ROK FINANCIRANJA</i>	Ovisi o roku trajanja predmeta	Ne ovisi o roku trajanja predmeta
<i>KRAJ UGOVORA</i>	1. Povrat predmeta leasinga 2. Kupnja predmeta 3. Daljnji najam	Predmet je vlasništvo korisnika
<i>OTKAZ ZA VRIJEME TRAJANJA UGOVORA</i>	Priznaje se uz suglasnost obiju strana ili samo davatelja	Okončanje kreditnog odnosa prijevremenom otplatom
<i>DODATNE USLUGE</i>	Moguće, kod nekretnina	Ne koristi se u praksi

Izvor: Izrada autora prema Milić Crnjac D. (2014)

Iz tablice je vidljivo kako za razliku od kredita, leasingom osoba ne može steći vlasništvo u svim slučajevima, dok prilikom uzimanja kredita dužnik odmah postaje vlasnik predmeta ugovora. U leasingu je najčešće da postoje tri ugovorne strane dok su kod kredita to uvijek dvije. Ono što je ključno u cijeloj priči o izboru između leasinga i kredita je potreba dužnika koju je potrebno zadovoljiti, odnosno koju vrstu predmeta dužnik želi posjedovati. Zaključak koji proizlazi iz tablice nalaže kako su i leasing i kredit podjednako dobri izvori financiranja, te je potreba dužnika ta koja na posljetku odlučuje koji će izvor financiranja prevagnuti.

### 3.FINANCIRANJE LEASINGOM NA PRAKTIČNOM PRIMJERU

Praktični dio ovog završnog rada baziran je na prikazu financijskog i operativnog leasinga koji su se koristili u poduzeću Gideon brothers. Prikazana je sva potrebna dokumentacija, računski prikaz leasinga te plan otplate financijskog i operativnog leasinga.

Gideon brothers je poduzeće koje se bavi proizvodnjom najfleksibilnijih autonomnih robota koji olakšavaju posao ljudima u skladištu. To je poduzeće koje svake godine bilježi sve veći rast i sve veća ulaganja stranih investitora. Najznačajniji događaj koji je obilježio 2021. godinu bila je dokapitalizacija serije A, u visini od 32 milijuna dolara.

Ono što je prikazano u daljnjem radu je financijski leasing kojim je u najam uzeto vozilo te, operativni u kojem je prikazana kupnja automobila na leasing.

Kao što je do sada u radu navedeno financijski leasing bazira se na predmetima koji u budućnosti mogu postati predmet vlasništva osobe koja uzima leasing, dok kod operativnog leasinga postoji opcija produljenja korištenja leasinga, no osoba koja uzima leasing nema pravo stjecanja vlasništva nad predmetom leasinga.

#### 3.1. Financijski leasing

Naime, poduzeće Gideon brothers na leasing je uzela kombi vozilo za potrebe obavljanja svoje gospodarske djelatnosti. Prvi korak je skupljanje dokumentacije. U nastavku je prikazana sva potrebna dokumentacija prema podacima sa stranice Privredne banke Zagreb:

- zahtjev za odobrenje leasinga pravne osobe,
- izjava jamca platca – fizička osoba (vlasnik),
- izjava o utvrđivanju politički izložene osobe (osnivača/članova društva i osoba ovlaštenih za zastupanje)(“dokumentacija - pbz leasing”),
- stanje kreditne zaduženosti ( za tvrtku i za jamca ),
- ponuda dobavljača koja glasi na pbz leasing d.o.o,
- preslika prijave poreza na dobit za prethodnu godinu,
- bruto bilanca za tekuće razdoblje,
- preslika osobne iskaznice vlasnika i osobe ovlaštene za zastupanje i
- kratak opis poslovanja.

Nakon prikupljene i dostavljene dokumentacije te provjere banke i odobrenja sklapa se ugovor o leasingu. U ugovoru su navedeni podaci primatelja leasinga, dobavljača, objekt leasinga koji je u ovom slučaju VW kombi iz 2020. godine, uvjeti financiranja i plan otplate.

S obzirom da je ugovor financijski trajanje ugovora mora biti od 12 do 60 mjeseci, u ovom slučaju je to 60 mjeseci. Fiksna kamatna stopa iznosi 3,80%.

*Tablica 3 Uvjeti financiranja*

	Bez PDV- a u kn	S PDV-om 25% u kn
Vrijednost objekta leasinga	212.212,76	265.265,95
Učešće (25,00%)	X	66.316,49
Iznos financiranja	X	198.949,46
Mjesečna rata- anuitet	3.639,97	3.639,97
Jednokratni troškovi obrade	1.326,33	X
Ukupni iznos naknada	X	287.071,03
Otkupna vrijednost	X	400,00
Izlazna naknada	1,5%	
PLAĆANJE PRIJE PREUZIMANJA		67.642,82 kn

*Izvor: Izrada autora prema podacima iz ugovora o financijskom leasingu između ZUBAK GRUPA d.o.o, PBZ-a i Gideon brothers*

Tablica 3. prikazuje uvjete financiranja u financijskom leasingu za kupnju kombi vozila. Vidljivo je kako učešće iznosi 25% što u kunama iznosi 66.316, 49 kn kada se izuzme iz ukupnog iznosa. Kombi je financiran u visini od 198.949,46 kn, dok mjesečna rata isplate iznosi 3.639,97 kn s obzirom da je leasing ugovoren na 60 mjeseci. Ugovorena kamatna stopa je 3,80% . Vrijednost bez PDV-a je 212.212,76 dok je s PDV-om od 25% 265.264,95 kn. Ukupna iznos naknada koja mora biti plaćena dok ugovor traje iznosi 287.071,03 kuna, dok otkupna vrijednost iznosi 400 kn, te prikazuje vrijednost koja ostaje nakon isteka ugovora. Izlazna naknada iznosi 1,5% a prikazuje visinu koju je primatelj leasinga dužan platiti u koliko dođe do raskida ugovora. Na posljertku visina plaćanja koja se daje prilikom preuzimanja predmeta leasinga iznosi 67.642,82 kn.

U tablici 4. prikazan je plan otplate financijskog leasinga. Plan otplate prikazan je kvartalno radi preglednosti, a u ugovoru je prikazan po mjesečnoj otplati.

Tablica 4 Plan otplate financijskog leasinga

Rbr	Dospijeće	Rata	Neto rata	Glavnica	Kamata	PDV na kamatu	Dug	Glavnica
	31.12.2020	630,01	630,01		630,01		198.949,46	198.549,46
1.	31.3.2021	10919,91	10919,91	9058,5	1861,41	0,00	189.890,96	189.490,96
2.	30.6.2021	10919,91	10919,91	9144,84	1775,16	0,00	180.746,12	180.346,12
3.	30.9.2021	10919,91	10919,91	9231,98	1687,93	0,00	171.514,14	171.114,14
4.	31.12.2021	10919,91	10919,91	9319,97	1599,94	0,00	162.194,17	161.794,17
5.	31.3.2022	10919,91	10919,91	9408,78	1511,13	0,00	152.785,39	152.385,39
6.	30.6.2022	10919,91	10919,91	9498,46	1421,41	0,00	143.286,93	142.886,93
7.	30.9.2022	10919,91	10919,91	9588,97	1330,94	0,00	133.697,96	133.297,96
8.	31.12.2022	10919,91	10919,91	9680,36	1239,55	0,00	124.017,60	123.617,60
9.	31.3.2023	10919,91	10919,91	9772,61	1147,3	0,00	114.244,99	113.844,99
10.	30.6.2023	10919,91	10919,91	9865,75	1054,16	0,00	104.379,24	103.979,24
11.	30.9.2023	10919,91	10919,91	9959,77	960,14	0,00	94.419,47	94.019,47
12.	31.12.2023	10919,91	10919,91	4054,14	865,23	0,00	90.365,33	89.965,33
13.	31.3.2024	10919,91	10919,91	9050,51	769,4	0,00	81.314,82	80.914,82
14.	30.6.2024	10919,91	10919,91	10247,24	672,67	0,00	71.067,58	70.667,58
15.	30.9.2024	10919,91	10919,91	10344,9	575,01	0,00	60.722,68	60.322,68
16.	31.12.2024	10919,91	10919,91	10443,49	476,42	0,00	50.279,19	49.879,19
17.	31.1.2025	3.639,97	3.639,97	3.503,23	136,74	0,00	46.775,96	46.375,96

Izvor: Izrada autora prema podacima iz ugovora o financijskom leasingu između ZUBAK GRUPA d.o.o, PBZ-a i Gideon brothers

Iz tablice 4. vidljiv je plan otplate financijskog leasinga te je ugovoreno da će leasing biti otplaćen do 2025.godine. Financijski leasing omogućuje poduzetnicima lakši i prihvatljiviji pristup za nabavu imovine koja je manje financijski prihvatljiva. U tablici je prikaz kvartalne otplate leasinga, no u ugovoru je navedena mjesečna otplata zaključno s 31.1.2025 godine. Mjesečna rata iznosi 3.639,97 kn, a od tog je glavnice 3.503,23 dok kamata iznosi 136,74 kune u zaključnom razdoblju.

### 3.2. Operativni leasing

Operativni leasing podrazumijeva korištenje predmeta leasinga bez prava stjecanja vlasništva, čijim se istekom predmet leasinga vraća davatelju leasinga, i otvara prostor za uzimanje novog predmeta na leasing. U operativnom leasingu jamčevina iznosi 20%, što znači da primatelj leasinga mora pronaći osobu koja će biti dužnik zajedno s njim i odgovarati za obveze u koliko

primatelj to nije u mogućnosti. Trajanje ugovora je od 36 do 60 mjeseci, te se može primijetiti kako operativni ima veći minimalni broj mjeseci za otplatu leasinga. Potrebna dokumentacija za sklapanje ugovora o leasingu je jednaka.

Primjer za operativni leasing je otplata osobnog vozila kroz 36 mjeseci uz promjenjivu kamatnu stopu od 4,8% .

*Tablica 5. Uvjeti financiranja operativnog leasinga*

	Bez PDV-a u EUR	S PDV-om 25% u EUR
Vrijednost objekta ( Vozilo i PPMV)	17.215,04	21.330,39
Vozilo	16.461,38	20.576,73
PPMV	753,66	753,66
Jamčevina	0	X
Poseban obrok	5.164,51	6.339,12
Mjesečni obrok	159,59	198,18
Jednokratni troškovi obrade	86,06	107,60
Ukupni iznos naknada	10.995,83	13.641,17
Ostatak vrijednosti	7.746,77	9.598,68
Izlazna naknada	1,5%	
<b>PLAĆANJE PRIJE PREUZIMANJA</b>		<b>6.704,90 eur</b>

*Izvor: Izrada autora prema podacima iz ugovora o financijskom leasingu između ZUBAK GRUPA d.o.o, PBZ-a i Gideon brothers*

Tablica 5. prikazuje uvjete financiranja operativnog leasinga osobnog automobila. Kao što je navedeno iznad tablice trajanje leasinga je 3 godine, te će se leasing otplaćivati u 36 rata odnosno mjesečno, iznos mjesečne rate je 198, 18 eura, dok je cjelokupna vrijednost vozila s PDV-om 21.3330, 39 eura, a bez PDV-a 17.215,04. PPMV odnosno posebni porez na motorna vozila u ovom primjeru iznosi 753,66 eura mjesečno.. Jednokratni troškovi obrade iznose 107,60 eura dok je ostatak vrijednosti 9.598,68 eura. Ukupni iznos naknada koje moraju biti plaćene je 13.641,17 eura. Prilikom preuzimanja vozila primatelj leasinga je dužan isplatiti 6.704,90 eura.

R. br.	Dospijete obroka	Slog*	Obrok	Neto obrok	Glavnica vozilo	Glavnica PPMV	Kamata vozilo	Kamata PPMV	PDV	Kamatna osnovica	Otplatna vrijednost
			5+7+10	6+8+9					% od 5		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	12.10.20	GL								12.050,53	4.303,76
1	12.10.20	OB	198,18	154,36	106,51	5,23	46,09	1,76	38,59	11.938,79	4.192,02
2	12.11.20	OB	198,18	154,36	106,93	5,23	45,87	1,76	38,59	11.826,63	4.079,86
3	12.12.20	OB	198,18	154,36	107,36	5,23	45,24	1,76	38,59	11.714,04	3.967,27
4	12.01.21	OB	198,18	154,36	107,79	5,23	44,81	1,76	38,59	11.601,02	3.854,25
5	12.02.21	OB	198,18	154,36	108,22	5,23	44,38	1,76	38,59	11.487,57	3.740,80
6	12.03.21	OB	198,18	154,36	108,66	5,23	43,94	1,76	38,59	11.373,68	3.626,91
7	12.04.21	OB	198,18	154,36	109,09	5,23	43,51	1,76	38,59	11.259,36	3.512,59
8	12.05.21	OB	198,18	154,36	109,53	5,23	43,07	1,76	38,59	11.144,60	3.397,83
9	12.06.21	OB	198,18	154,36	109,96	5,23	42,64	1,76	38,59	11.029,41	3.282,64
10	12.07.21	OB	198,18	154,36	110,40	5,23	42,20	1,76	38,59	10.913,78	3.167,01
11	12.08.21	OB	198,18	154,36	110,85	5,23	41,75	1,76	38,59	10.797,70	3.050,93
12	12.09.21	OB	198,18	154,36	111,29	5,23	41,31	1,76	38,59	10.681,18	2.934,41
13	12.10.21	OB	198,18	154,36	111,73	5,23	40,87	1,76	38,59	10.564,22	2.817,45
14	12.11.21	OB	198,18	154,36	112,18	5,23	40,42	1,76	38,59	10.446,81	2.700,04
15	12.12.21	OB	198,18	154,36	112,63	5,23	39,97	1,76	38,59	10.328,95	2.582,18
16	12.01.22	OB	198,18	154,36	113,08	5,23	39,52	1,76	38,59	10.210,64	2.463,87
17	12.02.22	OB	198,18	154,36	113,53	5,23	39,07	1,76	38,59	10.091,88	2.345,11
18	12.03.22	OB	198,18	154,36	113,99	5,23	38,61	1,76	38,59	9.972,66	2.225,89
19	12.04.22	OB	198,18	154,36	114,44	5,23	38,16	1,76	38,59	9.852,99	2.106,22
20	12.05.22	OB	198,18	154,36	114,90	5,23	37,70	1,76	38,59	9.732,86	1.986,09
21	12.06.22	OB	198,18	154,36	115,36	5,23	37,24	1,76	38,59	9.612,27	1.865,50
22	12.07.22	OB	198,18	154,36	115,82	5,23	36,78	1,76	38,59	9.491,22	1.744,45
23	12.08.22	OB	198,18	154,36	116,29	5,23	36,31	1,76	38,59	9.369,70	1.622,93
24	12.09.22	OB	198,18	154,36	116,75	5,23	35,85	1,76	38,59	9.247,72	1.500,95
25	12.10.22	OB	198,18	154,36	117,22	5,23	35,38	1,76	38,59	9.125,27	1.378,50
26	12.11.22	OB	198,18	154,36	117,69	5,23	34,91	1,76	38,59	9.002,35	1.255,58
27	12.12.22	OB	198,18	154,36	118,16	5,23	34,44	1,76	38,59	8.878,96	1.132,19
28	12.01.23	OB	198,18	154,36	118,63	5,23	33,97	1,76	38,59	8.755,10	1.008,33
29	12.02.23	OB	198,18	154,36	119,10	5,23	33,50	1,76	38,59	8.630,77	884,00
30	12.03.23	OB	198,18	154,36	119,58	5,23	33,02	1,76	38,59	8.505,96	759,19
31	12.04.23	OB	198,18	154,36	120,06	5,23	32,54	1,76	38,59	8.380,67	633,90
32	12.05.23	OB	198,18	154,36	120,54	5,23	32,06	1,76	38,59	8.254,90	508,13
33	12.06.23	OB	198,18	154,36	121,02	5,23	31,58	1,76	38,59	8.128,65	381,88
34	12.07.23	OB	198,18	154,36	121,51	5,23	31,09	1,76	38,59	8.001,91	255,14
35	12.08.23	OB	198,18	154,36	121,99	5,23	30,61	1,76	38,59	7.874,69	127,92
36	12.09.23	OB	198,15	154,23	122,56	5,36	30,04	1,63	38,56	7.746,77	0,00
			7.134,45	5.556,83	4.115,35	188,41	1.378,25	63,23	1.389,21		
	12.10.23	OV			7.407,62	339,15				0,00	0,00
			7.134,45	5.556,83	11.522,97	527,56	1.378,25	63,23	1.389,21		

## Slika 2. Plan otplate operativnog leasinga

Izvor: Izrada autora prema podacima iz ugovora o financijskom leasingu između ZUBAK GRUPA d.o.o, PBZ-a i Gideon brothers

Prema planu otplate vidljivo je da mjesečni obrok iznosi 198,18 eura, što bi u neto obliku bilo 154,36 eura. Ukupni zbroj glavnice na kraju 36. mjeseca je 7.407,62 eura, dok je glavnica posebnog poreza na promet vozila mjesečno 5,23 eura. Mjesečna kamata na vozilo je u ukupnom iznosu 1.378,25 eura. Dok je kamata na PPMV jednaka svaki mjesec i iznosi 1,76 eura. PDV je fiksna i iznosi 38,59 eura. Na samom početku otplate leasinga kamatna osnovica iznosila je 12.050,53 eura a na kraju 36. mjeseca 7.746,77 što je jednako iznosu ostatka vrijednosti, te njihovim oduzimanjem ostaje 0 na kraju odnosno leasing je nakon 36. mjeseca isplaćen i vraća se davatelju leasinga.

## 4. ZAKLJUČAK

Promatrajući financijski i operativni leasing kao dvije osnovne vrste leasinga jasno je da nije lako doći do zaključka koji je od ta dva leasinga „bolji“. Izuzetno je bitno leasing odabrati na temelju situacije u kojoj se trgovac nalazi, odabir također ovisi i o kupovnoj moći, stanju na tržištu te razlozima zbog kojih se leasing i uzimao.

Iako leasing i kredit imaju skoro pa istu namjenu a to je nabava određene imovine, ono što je karakteristično za kredit je da se on isključivo daje u novčanom obliku, uz obvezno postojanje jamca, dok leasing kao što je u radu i predstavljeno tako ne funkcionira te je zapravo besmisleno tražiti koji je od ta dva oblika najma bolji. No ono što je sigurno je to da leasing značajno olakšava poslovanje trgovcima.

Osim što je leasing oblik vanjskog financiranja, predstavlja i jako dobar alat koji poduzetnicima omogućuje nabavu i korištenje strojeva, alata, vozila i sličnog tome, bez da narušavaju vlastita sredstva. Samim tim sve više trgovaca okreće leđa klasičnom kreditu i prihvaća možda malo rizičniji oblik najma a to je leasing. Iz razloga što leasing miče teret neizvjesnosti oko mogućnosti prodaje za nekoliko godina, s obzirom da u koliko se uzme operativni leasing, predmet leasinga se vraća davatelju leasinga i ne predstavlja nikakvu brigu za sada već bivšeg vlasnika tog stroja. Naravno u koliko se nakon otplate leasinga osoba želi osigurati i postati vlasnikom određenog stroja ili vozila ona to može učiniti uzimanjem financijskog leasinga.

## LITERATURA

1. Braovac, I. i Jurić, M., (2009). Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik
2. Brkanić Pongračić, S.(2021) Računovodstvo i porezno motrište operativnog lizinga opreme. Dostupno na: <https://www.rrif.hr/clanakfull-21063/> (pristupljeno 23.4.2022)
3. Brkanić Pongračić, S.(2021) Računovodstvo i porezno motrište financijskog lizinga opreme. Dostupno na: <https://www.rrif.hr/clanakfull-20939/> (pristupljeno 23.4.2022)
4. Cinotti, K. et al. (2005). Leasing u praksi. Dostupno na:
5. HANFA, (2020.), dostupno na: <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/> (pristupljeno 21.4.2022)
6. History of leasing, (2022.), dostupno na: <https://leasing.addventure.bg/en/all-about-leasing/leasing-history/> (pristupljeno 3.6.2022)
7. Hrvatska književna enciklopedija (2010). Zagreb: Leksikografski zavod Miroslav Krleža. Dostupno na: <http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=35735>(Pristupljeno 15. 6.2022.)
8. Koprivica, B. (2021). Mala povijest leasinga. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/clanak/378482> (pristupljeno 20.4.2022)
9. Leasing u praksi (2005) Biblioteka računovodstvo i porezi u praksi
10. Leko, V., Mates, N.(1993). Rječnik bankarstva i financija. Zagreb: Masmedia
11. Matek, P-P., Pauković, H., Poljak, D. (2021). *Financijska regulacija*. Zagreb: EFFECTUS poduzetnički studij-visoko učilište
12. Milić Crnjac D. (2014): Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga, Praktični menadžment: stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, Vol. 5 No. 2 , str. 47.
13. Poljičak, A. (2010). Leasing kao izvor financiranja // Računovodstvo i financije, I 172-177 (domaća recenzija, članak, stručni)
14. Povijest leasinga, (2011.), dostupno na: <http://whatisaleasing.blogspot.com/p/history-of-leasing.html> (pristupljeno 3.6.2022)
15. Računovodstvo i porezi u praksi (2006). Vodič kroz leasing. Dostupno na: <https://www.racunovodstvo-porezi.hr/clanak-casopis/vodic-kroz-leasing> (pristupljeno 25.4.2022)
16. Šestanović, A. (2015.) Financijski i operativni leasing iz perspektive poduzetnika. Obrazovanje za poduzetništvo – E4E : Znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, 5 (2), 159-172.
17. Grupa autora (2012). Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja, Knjiga I., redaktor dr. sc. Vlado Brkanić, IX. izdanje (Zagreb: RRiF-plus d.o.o. za nakladništvo i poslovne usluge, 2012).
18. Srb, V. , Čulo, I. ( 2005.) Javno financiranje i monetarna ekonomija, Požega: Veleučilište u Požegi i GENO
19. Urukalović, D. et.al. (2003). Leasing, Zagreb: Računovodstvo i financije
20. Vašiček. V. (n.d.). Primjeri knjiženja najmov. Zagreb: časopis Računovodstvo i financije broj 10/08., HZRIFD
21. Zakon o leasingu (2013). Narodne novine br.: 141/13.



## Popis tablica

Tablica 1. Razlika između leasinga i kredita .....	17
Tablica 2. Usporedba leasinga i kredita.....	18
Tablica 3 Uvjeti financiranja.....	20
Tablica 4 Plan otplate financijskog leasinga.....	21
Tablica 5. Uvjeti financiranja operativnog leasinga.....	22

## Popis slika

Slika 1. Usporedba financijskog i operativnog leasinga.....	5
Slika 2. Plan otplate operativnog leasinga .....	23