LEASING NA PRIMJERU MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Bradarić Šljujo, Ana

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:352669

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

DIPLOMSKI RAD

LEASING NA PRIMJERU MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Mentor:

Prof.dr.sc. Ljiljana Vidučić

Student:

Ana Bradarić Šljujo

Split, studeni 2020.

SADRŽAJ:

1. UVOD 4

1.1. Problem istraživanja 4

1.2. Predmet istraživanja 6

1.3. Istraživačka pitanja 7

1.4. Cilj istraživanja 7

1.5. Metode istraživanja 7

1.6. Doprinos istraživanja 8

1.7. Struktura diplomskog rada 8

2. TEORIJSKE OSNOVE LEASINGA 9

2.1. Pojmovno određenje i uloga leasinga 9

2.2. Klasifikacija leasinga 12

2.3. Značaj leasinga za gospodarski razvoj 17

2.4. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom 19

3. FINANCIRANJE LEASINGOM U ODNOSU NA FINANCIRANJE BANKARSKIM KREDITOM 22

3.1. Poteškoće i rizici pristupa bankarskom kreditu za mala i srednja poduzeća 23

3.2. Leasing kao alternativa bankarskom kreditu 24

4. UPOTREBA LEASINGA U MALIM I SREDNJIM PODUZEĆIMA U REPUBLICI HRVATSKOJ: PRIMJER LEASINGA AUTOMOBILA 32

4.1. Specifičnosti malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj 32

4.2. Pitanje perspektive leasinga kao načina financiranja malog gospodarstva 36

4.3. Upotreba leasinga automobila na primjeru malih poduzeća 38

4.3.1. Avax d.o.o. 39

4.3.2. VU RENT d.o.o. 40

4.3.3. M.A.C.K. d.o.o.....41
4.3.4. Euro Media d.o.o. Zagreb.....42
4.3.5. Elifaz j.d.o.o. – u stečaju.....43
4.3.6. Millenium Car Rental d.o.o. – u stečaju.....44
4.4. Rasprava.....45
5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA.....48
SAŽETAK.....50
SUMMARY.....51
LITERATURA.....52
POPIS SLIKA.....56
POPIS TABLICA.....57
POPIS GRAFIKONA.....58
PRILOG.....59

1. UVOD

Leasing je tijekom posljednjih godina postao sve važniji izvor financiranja za operativne aktivnosti tvrtki i zaslužio je određenu pozornost u literaturi o korporativnim financijama. Slijedom toga, za temu ovog rada je odabran upravo leasing u kontekstu izvora financiranja za mala i srednja poduzeća (dalje MSP).

1.1. Problem istraživanja

Proučavanje financiranja leasingom privuklo je određenu pozornost i raspravu u literaturi o korporativnim financijama tijekom posljednjih nekoliko desetljeća. Glavni fokus ovakovih studija bio je na odluci tvrtke da stekne imovinu putem ugovora o leasingu ili akvizicijom, kao u knjizi „Leasing ili kupnja“[1] ili „Leasing vs. kupnja i posudba“.[2] Prvi i opsežno proučavani razlog korištenja leasinga za financiranje tvrtki povezan je s porezom. Zapravo, poreznim poticajima najviše je pažnje posvećena rana financijska literatura, kada se proučava odluka tvrtki o leasingu ili kupnji/posudbi.[3] Unatoč tome što je prepoznato da su porezna razmatranja doista vrlo važan čimbenik koji se mora uzeti u obzir pri odluci o leasingu, druge su studije pridodale i druge neporezne argumente i motive koji bi također mogli imati relevantnu ulogu u ovom pitanju.

Argumentirano je kako su manja poduzeća stalno prijavljivala više vrijednosti financiranja putem leasinga u odnosu na velika poduzeća. Nekoliko razloga je istaknuto vezanih uz ovu negativnu korelaciju. Prvo, asimetričnost informacija objašnjava kako veličina poduzeća je pozitivno povezana s dostupnošću i kvalitetom vanjskih informacija o trenutnim i budućim aktivnostima istog tog poduzeća te je posljedično tomu negativno vezana uz rizik.[4] Stoga aktivnosti leasinga mogu predstavljati pristupačniju alternativu financiranju u uvjetima ugovornih troškova, naročito za manja/netransparentna poduzeća radi zaštićenijeg financijskog položaja zajmoprimca. Drugo, velika poduzeća će za određenu imovinu naći više alternativnih rješenja korištenja kada se prestane koristiti za onu funkciju za koju je izvorno namijenjena te će je čak efikasnije i uspjeti prodati kasnije. Ovo još više potiče manja poduzeća da posegnu za financiranjem putem leasinga u odnosu na velika poduzeća.[5] Još

[1] Levy, H., Sarnat, M. (1979): Leasing, Borrowing, and Financial Risk, Financial Management, 8, str. 47-54.
[2] Brealey, R.A., Young, C.M. (1980): Debt, Taxes and Leasing-A Note, Journal of Finance, 35, str. 1245–1250.
[3] Brealey, R.A., Young, C.M., op.cit., Levy, H., Sarnat, M., op.cit., Franks, J.R., Hodges, S.D. (1978): Valuation of Financial Lease Contracts: A Note, Journal of Finance, 33, str. 657–669., Myers, S.C. et al. (1976): Valuation of Financial Lease Contracts, Journal of Finance, 31, str. 799–819.
[4] Schallheim, J.S. et al. (1987): The Determinants of Yields on Financial Leasing Contracts, Journal of Financial Economics, 19, str. 45–67.
[5] Sharpe, S.A., Nguyen, H.H. (1995): Capital market imperfections and the incentive to lease, Journal of Financial Economics, 39, str. 271–294.

jedan razlog za ovakvu razliku jest taj da velika poduzeća imaju komparativnu prednost u odnosu na manja poduzeća, naročito u izdavanju javnih obveznica, zbog visokih fiksnih troškova i ekonomije razmjera. Stoga preferiraju vrste financijskih instrumenata koji se izdaju javnosti, što nije slučaj kod leasinga.[6] Dodatno, može se reći da velika poduzeća su najčešće diverzificirana i posljedično tomu postižu stabilniji i konstantni novčani tok. To, nadalje, omogućava korištenje sredstava zaduživanja uz manje troškove u odnosu na mala poduzeća.[7]

Prikazani rezultati provedenog istraživanja Pinta Mendesa sugeriraju da se sklonost tvrtki da koriste leasing smanjuje s povećanjem njihove veličine. Veće tvrtke mogu iskoristiti ekonomiju razmjera prilikom izdavanja vrijednosnih papira kojima se trguje zbog fiksnih troškova u usporedbi s manjim poduzećima. Nadalje, obično je veća dostupnost informacija u vezi s poslovanjem i strateškim potezima kod većih nego kod manjih tvrtki. Veća su poduzeća obično raznolika i financijski stabilnija od manjih te lakše mogu pronaći alternativnu uporabu svoje imovine nego manja poduzeća. Te činjenice omogućuju većim tvrtkama da koriste izvore financiranja s boljim uvjetima i da preferiraju fleksibilnije izvore financiranja nego što je to leasing.[8]

S obzirom na to da sektor MSP predstavlja jedan od najvažnijih sektora države jer imaju velik utjecaj na rast zaposlenosti i rast bruto domaćeg proizvoda postoje različiti izvori financiranja koje ta poduzeća koriste. Nedostatak glede financiranja MSP-a ogleda se u činjenici da takva poduzeća ne mogu osigurati pristup izvorima financiranja po odgovarajućoj cijeni, iznosu i/ili rokovima. Stoga se rješenje može pronaći u eksternim izvorima financiranja, odnosno pribavljanjem financijskih sredstava izvan poduzeća. Ulaganja u sadašnjost radi ostvarivanja određenih efekata u budućnosti karakteristična za sva poduzeća nužno je povezano s određenim stupnjem rizika i neizvjesnosti da se očekivanja možda neće ostvariti.

U Republici Hrvatskoj (dalje RH) MSP prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva čine fizičke i pravne osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti, odnosno dohotka na tržištu. Ona nemaju više od 250 zaposlenih, ni više od 150 milijuna aktive te 300 milijuna kuna ukupnih prihoda. Može se napraviti podjela na mikro, mala i srednja poduzeća s obzirom na aktivu, broj zaposlenih i ostvarene prihode.

[6] Barclay, M.J., Smith, C.W. (1995): The Priority Structure of Corporate Liabilities, Journal of Finance, 50, str. 899–917.
[7] Graham, J.R. et. al. (1998): Debt, Leases, Taxes, and the Endogeneity of Corporate Tax Status, Journal of Finance, 53, str. 131–162.
[8] Pinto Mendes, R. (2015): The role of lease financing, Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, str. 35.

Europska Unija definira mala poduzeća kao poduzeća koja zapošljavaju manje od 50 zaposlenika te čiji godišnji prihod i/ili aktiva ne prelaze 10 milijuna eura. Srednja poduzeća su ona koja zapošljavaju manje od 250 osoba, a njihov godišnji prihod i/ili aktiva ne prelaze 50, odnosno 43 milijuna eura. Značaj izvora financiranja MSP proizlazi iz dinamičnih i promjenjivih gospodarskih uvjeta i borbom za opstanak poduzeća. Ona poduzeća koja brže, jednostavnije i povoljnije dolaze do izvora financiranja postižu znatnu prednost u usporedbi s konkurencijom, kao što izvori financiranja omogućavaju poduzećima ulaganja u razvoj i inovacije. MSP su iznimno bitna za gospodarstvo te čine većinu radnih mjesta u privatnom sektoru, stoga se kao problem istraživanja u ovom radu može navesti važnost izvora financiranja MSP-a. Danas je široko rasprostranjeno mišljenje da MSP imaju krucijalnu ulogu u razvoju većine zemalja. Na primjer, Europska komisija smatra da MSP ima krucijalnu ulogu u osiguranju ekonomskog rasta i inovacija te generiranju poslova i socijalne integracije u Europskoj uniji.

Da bi se stvorila puna podrška za razvoj MSP potrebno je stvoriti učinkovito i i poticajno okruženje, ali među temeljnim problemima s kojim se suočavaju je pristup financiranju. Postoje različiti oblici financiranja koji stoje na raspolaganju MSP-ima poput eksternih izvora financiranja koje pružaju financijske ustanove poput banaka i kreditnih institucija. Riječ je o izvorima financiranja koji uključuju kredite, leasing, faktoring, ili pak financijska sredstva na temelju raznih projekata. Financiranje je bitno za razvitak MSP-a i njihovo poslovno okruženje utječe na privlačenje sredstava iz vanjskih izvora.

Tvrtke različitih djelatnosti se razvijaju na način da sredstva iz dobiti investiraju u povećanje poslovanja. Vrlo često dobit ne može pratiti rast, posebice kod MSP-a gdje je rast vrlo brz, a društvo ga je prisiljeno financirati zadužujući se. Zaduživanje je moguće samo do neke određene mjere nakon čega tvrtke prelaze u prezadužene tvrtke pa im je daljnje zaduživanje onemogućeno. Zato leasing kao izvor financiranja predstavlja atraktivan oblik financiranja jer nudi financiranja bez zalaganja ostalih dobara. (obrisati:, a da pritom ne kvari financijski položaj društva.)

1.2. Predmet istraživanja

S obzirom na moguću ulogu leasinga kao alternative bankarskom kreditu sektoru MSP-a kao predmet ovog istraživanja postavlja se leasing. Istražit će se pojam i vrste leasinga, prednosti i nedostaci u odnosu na kreditno financiranje, zakonsko uređenje leasinga. Na kraju će se analizirati postojeća praksa te procijeniti perspektiva za daljnji razvoj leasinga u RH.

1.3. Istraživačka pitanja

Metoda analize i komparacije prikazati će uvid u funkcioniranje leasinga kao izvora financiranja na uzorku MSP-a koji obuhvaćaju *rent-a-car* tvrtke. Na temelju definiranog problema i predmeta istraživanja pokušat će se odgovoriti na postavljena istraživačka pitanja koja slijede:

1. Koje su prednosti i nedostaci leasinga u odnosu na kreditno financiranje?
2. Koje su prednosti leasinga kao alternativnog oblika kratkoročnog financiranja?
3. Koje vrste leasinga se najviše koriste i u kojim sektorima i/ili djelatnostima?
4. Kakva je perspektiva leasinga u financiranju malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj?

1.4. Cilj istraživanja

U teorijskom dijelu cilj je analizirati leasing kao alternativni oblik financiranja te odrediti njegove prednosti i nedostatke u odnosu na kreditno financiranje. U empirijskom dijelu rada, na osnovu studije slučaja i dostupnih podataka, cilj je doći do saznanja koje se vrste leasinga u praksi najviše koriste, i to s obzirom na različite djelatnosti i sektore.

1.5. Metode istraživanja

U istraživačkom radu će se koristiti sljedeće znanstvene metode:

- Metoda analize: da bi se lakše raščlanili složeni pojmovi, sudovi i zaključci na jednostavnije sastavne dijelove istih te radi proučavanja svakog dijela za sebe i u usporedbi s drugim dijelovima.
- Metoda deskripcije: posredstvom koje se očitavaju ili opisuju činjenice te potvrđuju empirijski odnosi i veze, no bez znanstvenog objašnjavanja.
- Metoda indukcije i dedukcije: pomoću kojih će se na osnovu pojedinih činjenica doći do zaključka o općem sudu; riječ je o načinu zaključivanja u kojem se iz općih sudova izvode pojedini i posebni zaključci. Odnosno, indukcijom i dedukcijom spoznaje se veza, odnos, jedinstvo posebnog i općeg.
- Metoda komparacije: pomoću koje će se usporediti iste ili slične pojave, činjenice, predmeti i utvrditi njihove sličnosti i razlike. Prvo će se utvrditi zajednička obilježja ispitivane pojave, zatim ona obilježja po kojem se te pojave razlikuju.
- Metoda sinteze: predstavlja postupak znanstvenog istraživanja spajanjem elemenata ili dijelova u cjelinu te sastavljanja jednostavnih misli u kompleksne i kompleksne u još kompleksnije.

- Metoda studije slučaja: predstavlja metodu istraživanja koja uključuje detaljno ispitivanje određenog slučaja.
- Metoda intervjua: predstavlja proces anketiranja(usmenog ili pismenog) prema unaprijed određenim pitanjima koja naposljetku dovode do određenih rezultata, s ciljem upotrebe u znanstvene svrhe.

1.6. Doprinos istraživanja

MSP predstavljaju 99% svih poduzeća u EU, osiguravaju dvije trećine radnih mjesta u privatnom sektoru te su zaslužna za više od polovice cjelokupne dodane vrijednosti koju ostvaruju poduzeća u EU. Kako su MSP vrlo bitna za rast gospodarstva, financiranje istih bitno utječe na razvitak poduzeća. Leasing predstavlja eksterni izvor financiranja MSP koji je odlična alternativa bankarskom kreditu.

Doprinos ovog rada je rasvjetljavanje uloge leasinga kao alternativnog oblika financiranja MSP u komparativnoj perspektivi- kako u odnosu na klasičan bankarski kredit, tako i u raširenosti/pogodnosti pojedinih vrsta oblika među različitim ssektorima/djelatnostima. Također, namjera je i ocjena trenutnog stanja i perspektive prisutnosti leasinga u izvorima financiranja malog gospodarstva u RH.

1.7. Struktura diplomskog rada

Rad se sastojati od pet dijelova:

U prvom, odnosno uvodnom dijelu definiraju se problem, predmet, istraživačka pitanja, ciljevi, metode istraživanja, doprinos istraživanja te struktura diplomskog rada.

Drugi dio rada bavi se pojmom, ulogom i vrstama leasinga što uključuje klasifikaciju leasinga, značaj leasinga za gospodarski razvoj te prednosti i nedostatke financiranja leasingom.

Treći dio rada bavi se analizom leasinga u odnosu na financiranje bankarskim kreditom. Osobito će se istražiti poteškoće MSP kod dobivanja kredita te rizici bankarskog kredita u pristupu malim i srednjim poduzećima.

Predmet istraživanja u četvrtom dijelu rada su obilježja financiranja leasingom u malim poduzećima u RH uz upotrebu studija slučaja tvrtke iz djelatnosti leasinga automobila. Pored analize specifičnosti malog gospodarstva u RH, ocijenit će perspektiva leasinga kao načina

financiranja malog gospodarstva, te istražiti leasing automobila u MSP, kao najvažniju vrstu leasinga prema objektu leasinga u RH..

Konačno, posljednji, peti dio rada, donosi zaključna razmatranja.

2. TEORIJSKE OSNOVE LEASINGA

Financiranje leasingom pruža tvrtkama način ulaganja u kapital uz istovremeno upravljanje svojim bilancama, novčanim tokom i tehnologijom. Leasing je jedan od važnih izvora srednjoročnog i dugoročnog financiranja gdje vlasnik imovine daje drugoj osobi pravo na korištenje iste uz periodične isplate. Prikladan je za pojedince ili tvrtke koji zbog nedostatka sredstava ne mogu prikupiti novac drugim metodama financiranja. U nastavku rada se detaljnije obrađuje teorija leasinga.

2.1. Pojmovno određenje i uloga leasinga

Pojam „leasing“ dolazi od engleske riječi „*leases*“ koja se u hrvatskom rječniku prepoznaje pod pojmom najam ili zakup. Pojam leasing, najam i zakup izgledaju vrlo slično, ali su u svojoj osnovi različiti te u hrvatskom jeziku ne postoji točan prijevod riječi „*leases*“ ili „*to lease*“ stoga se upotrebljava termin lizing/leasing. Smisao leasinga može se iščitati iz Aristetolove tvrdnje koja datira još iz 4. stoljeća prije Krista: “*Istinsko bogatstvo nije u vlasništvu nad imovinom, već u pravu njezina korištenja*.”[9] Filozofija leasinga proizlazi iz ideje o profitabilnom korištenju nekog investicijskog dobra uz fleksibilan način plaćanja koji omogućuje investiciju bez vezivanja osnovnog kapitala, uspješno poslovanje i najveću iskorištenost sredstava. Postoje različite definicije ovog pojma od velikog broja autora i različitih tijela, a u nastavku se opisuju neke od njih.

„Leasing je ugovor u kojem jedna strana, davatelj leasinga (vlasnik) imovine, pristaje odobriti upotrebu te imovine drugoj strani, primatelju leasinga, u zamjenu za periodično plaćanje rente.“[10]

„Leasing je posao tijekom kojeg davatelj leasinga pribavlja objekt leasinga na način da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva nad objektom leasinga te

[9] Online Leasing (2018): Great Thoughts, [Internet], raspoloživo na: http://addventure.bg/lcar/en/true-wealth-lies-not-in-ownership-of-property-but-in-the-right-to-use-it/, [14.09.2020.]
[10] Van Horne, J.C., Wachowicz, Jr., J.M. (2014): Osnove financijskog menadžmenta, Mate d.o.o., trinaesto izdanje, Zagreb, str. 559.

primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga obvezuje se za to plaćati naknadu.“[11]

„Leasing je poseban oblik srednjoročnog i dugoročnog financiranja koji je zasnovan na temeljnoj ideji koja smatra da je objekt leasinga bolje koristiti nego kupiti. Leasing daje mogućnost korisniku da neku opremu ili nekretninu dobije na korištenje za vrijeme koliko mu je potrebna, umjesto da je kupi.“[12]

„Leasing je ugovorni odnos koji omogućava korisniku leasinga korištenje nekog dobra (predmeta leasinga) koji je u vlasništvu davatelja leasinga u zamjenu za ugovorena periodična plaćanja. Korisnik sam bira predmet leasinga kod dobavljača i dogovara s njim sve elemente kupnje. Davatelj leasinga nema nikakvu odgovornost za funkcionalnost predmeta leasinga. Primatelj leasinga dužan je po prestanku ugovora o leasingu bez odgađanja objekt leasinga vratiti davatelju leasinga na način i u stanju određenim ugovorom o leasingu, osim ako je sukladno ugovoru o leasingu ispunio uvjete kojima stječe pravo vlasništva nad objektom leasinga, pravo produženja ugovora o leasingu ili je za taj objekt leasinga sklopljen novi ugovor o leasingu.“[13]

Ekonomska definicija leasinga tvrdi da je riječ o obliku financiranja nabave nepokretnih i pokretnih dobara koja se na osnovu posebnog ugovora daju na korištenje korisniku leasinga, uz određenu visinu naknade i na određeno vremensko razdoblje. Pravna definicija leasing smatra ugovorom o leasingu kojim se davatelj leasinga obvezuje predati stvari na korištenje primatelju leasinga na određeno vremensko razdoblje ili za određeni posao, a korisnik leasinga obvezuje se platiti određenu naknadu u ratama na način da po isteku ugovorenog roka stvar vrati davatelju leasinga, produlji njezino korištenje ili ju otkupi.[14]

Termin leasing se sve više upotrebljava umjesto termina najam ili zakup zbog činjenice da može poprimiti i značaj kupoprodaje. Treba imati na umu da su to ipak različiti pojmovi te da je leasing širi pojam jer za razliku od najma i zakupa ima naglašenu financijsku, robnu a često i kreditnu komponentu. Treba upozoriti i na to da se cijeli koncept leasinga temelji na suvremenom shvaćanju kako je važnija mogućnost nesmetanog korištenja predmeta leasinga nego činjenica da je netko vlasnik tog predmeta. Leasing daje mogućnost korisniku istog da

[11] Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13, čl. 4., st. 1.
[12] Vidučić, Lj. (2004): Financijski menadžment, RRiF, Zagreb, str. 125.
[13] Braovac ,I., Jurić, M. (2009): Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 19.
[14] Leksikografski zavod Miroslav Krleža, Leasing, [Internet], raspoloživo na: https://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=35735, [15.09.2020.]

ne kupi opremu/pokretninu/nekretninu, nego da ju uz neku određenu periodičnu naknadu koristi za vrijeme koje mu je potrebno. Značajka leasinga naspram najma je što je kod njega riječ o trostranom odnosu čiji su sudionici proizvođač odnosno dobavljač opreme, primatelj leasinga i leasing društvo odnosno davatelj leasinga.[15]

Dakle, poslovima leasinga kao subjekti se pojavljuju:[16]

- davatelj leasinga,
- primatelj leasinga i
- dobavljač objekta leasinga.

Pri tom je davatelj leasinga svaka osoba koja, u skladu s odredbama Zakona o leasingu, ima pravo obavljati poslove leasinga.[17] Primatelj leasinga je svaka osoba koja na osnovi ugovora o leasingu stječe pravo korištenja objekta leasinga uz obvezu plaćanja ugovorene naknade.[18] On je dužan preuzeti objekt leasinga kao i plaćati davatelju leasinga naknadu u iznosima, rokovima i prema načinu koji je određen u ugovoru o leasingu. Sve dok se ne ispune obveze isporuke shodne ugovoru o leasingu, najmoprimac ne mora plaćati naknadu koju bi temeljem ugovora o leasingu morao plaćati po isporuci objekta leasinga. Dobavljačem objekta leasinga smatra se pravna ili fizička osoba koja sklapa ugovor s davateljem leasinga na temelju kojeg davatelj leasinga stječe pravo vlasništva nad objektom leasinga. Iznimka je situacija u kojoj davatelj leasinga i dobavljač objekta leasinga nisu ista osoba.[19]

Prilikom posla leasinga primatelj leasinga obraća se davatelju leasinga sa zahtjevom za financiranje određenog objekta leasinga. Objekt leasinga može biti pokretna ili nepokretna stvar u skladu s propisima koji uređuju vlasništvo, odnosno druga stvarna prava. Da bi neka stvar bila objekt leasinga, mora imati upotrebnu vrijednost kako bi se temeljem ugovora o leasingu moglo prenijeti pravo njezina korištenja na primatelja leasinga. U praksi se kao objekt leasinga najčešće pojavljuju osobni automobili, gospodarska vozila, strojevi, oprema, postrojenja, nekretnine i plovila.

Uloga leasinga je omogućavanje korištenja visoko vrijedne i kvalitetne opreme od onih koji s takvom raspolažu ka onima koji ju nemaju ostvarujući tako prihod uz određenu nakonadu

[15] Matić, B. (2004): Međunarodno poslovanje, Sinergija nakladništvo, Zagreb, str. 208.
[16] HANFA (2006): Leasing priručnik, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=39203, [15.09.2020.]
[17] Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13, čl. 2., st. 7.
[18] Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13, čl. 2., st. 8.
[19] Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13, čl. 2., st. 9.

vlasnicima opreme. Posao leasinga se odvija na način da primatelj istog izabere odgovarajući predmet leasinga kod proizvođača opreme i ugovori sve potrebne elemente poput cijene, nakon čega se obraća određenom leasing društvu da kupi odgovarajuću opremu i iznajmi ju primatelju na dogovoreno vrijeme uz obvezu plaćanja najamnine.

2.2. Klasifikacija leasinga

Najvažnija podjela leasinga je ona prema vrsti od kojih se razlikuju dvije vrste leasinga, a zajednička karakteristika im je da korisnici leasinga sami određuju predmet leasinga, isporuku predmeta, te pronalazi dobavljača opreme na temelju kojeg leasing kuća vrši ostale obveze kupoprodaje i plaćanja:

- Financijski leasing - oblik financiranja vozila, opreme, pokretnina, nekretnina kod kojeg se plaća mjesečna rata te obično traje sve do pune amortizacije opreme i pretpostavlja se da je amortizacija u potpunosti ispunjena na kraju ugovorenog razdoblja. „Primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta leasinga plaća davatelju leasinga naknadu koja uzima u obzir cjelokupnu vrijednost objekta leasinga, snosi troškove amortizacije tog objekta leasinga i opcijom kupnje može steći pravo vlasništva nad tim objektom leasinga po određenoj cijeni koja je u trenutku izvršenja te opcije manja od stvarne vrijednosti objekta leasinga u tom trenutku, a rizici i koristi povezani s vlasništvom na objektu leasinga većim dijelom prenose se na primatelja leasinga.“[20] Obilježja financijskog leasinga su vrlo slična kupnji na kredit odnosno kupoprodaji, ali razliku ipak čini to što pravno vlasništvo predmeta prelazi na primatelja leasinga tek na kraju ugovorenog roka trajanja ugovora. Također, dolazi do razdvajanja gospodarskom i pravnog obilježja vlasništva. Dok traje ugovor, davatelj leasinga ostaje pravni vlasnik , a primatelj leasinga kao gospodarski vlasnik snosi sve koristi i rizike poput održavanja, ostvarivanja prihoda i obavljanja djelatnosti.
- Operativni leasing - također predstavlja oblik financiranja vozila, opreme, nekretnina, pokretnina, ali za razliku od financijskog leasinga ima puno sličnosti s najmom te davatelj leasinga ostaje vlasnikom predmeta ugovora i nakon isteka ugovorenog roka. U slučaju operativnog leasinga davatelj leasinga snosi sve troškove vezane uz amortizaciju predmeta, dakle rizici i koristi predmeta ne idu korisniku leasinga već davatelju leasinga koji je pravni i gospodarski vlasnik predmeta leasinga. Velika prednost ovog leasinga je što se u svako doba može otkazati.

[20] Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13

Međunarodni računovodstveni standard - MRS17 bavi se klasifikacijom najmova ovisno o tome koliko rizici i koristi vezani vezani za predmet leasinga koji se daje u najam pripada korisniku leasinga ili davatelju leasinga. Koristi su očekivanja od poslovanja u smislu povećanja vrijednosti, a rizici gubitak prihoda zbog nedovoljne neiskorištenosti kapaciteta ili tehnološke zastarjelosti. „Financijskim najmom klasificira se najam kojim se prenose s najmodavatelja na najmoprimatelja gotovo svi rizici i koristi povezani s vlasništvom. Operativnim najmom klasificira se najam kojim se ne prenose gotovo svi rizici i koristi povezani s vlasništvom s najmodavatelja na najmoprimatelja.“[21] MRS 17 također navodi pokazatelje stanja koji mogu dovesti da se najam klasificira kao financijski poput:

- ako korisnik najma može poništiti najam, gubitak davatelja najma snosi korisnik najma;
- na teret korisnika najma padaju dobici i gubici iz fluktuacije;
- korisnik najma ima mogućnost nastavljanja najma u nekom drugom razdoblju za cijenu koja je općenito manja od tržišne cijene.

Općenito je klasifikaciju najma potrebno napraviti na samom početku. Ukoliko u bilo kojem trenutku dok traje ugovor o najmu davatelj ili korisnik istog odluče promijeniti odredbe iz ugovora na način da dođe do promjene klasifikacije najma, promijenjeni ugovor smatra se novim za predviđeno vrijeme trajanja.

U okviru postojećih 39 Međunarodnih računovodstvenih standarda pod brojem 17 nalazi se mjerodavni standard koji regulira računovodstvo leasinga. MRS 17 je nastao kao potreba za rješavanjem budućih problema i pitanja vezanih uz leasing: unapređenje objavljivanja davatelja i korisnika leasinga, leasing naknade iz podleasinga, rashodi za leasing naknade, opis odredbi leasinga, korištenje metode neto ulaganja i metode neto novčanog ulaganja za raspored financijskih prihoda u različitim razdobljima.[22] Prema MRS 17 leasing se smatra sporazumom na osnovu kojeg davatelj leasinga vrši prijenos na korisnika leasinga, u svrhu zamjene za leasing naknadu, pravo na uporabu određenog sredstva za dogovoreno vremensko razdoblje. Očito je da se financijski i operativni leasing razlikuju po mnogočemu, a sažeti prikaz istih na temelju njihovih obilježja prikazan je u tablici 1.

[21] Urukalović, D. et al. (2003): Leasing financiranje, oporezivanje, računovodstvo i pravo, RriF, Zagreb, str. 45.
[22] Cairns D.(1996), Vodič za primjenu Međunarodnih računovodstvenih standard, Faber & Zgombić Plus, Zagreb, str. 543.

Tablica 1. Najznačajnija obilježja razlikovanja financijskog i operativnog leasinga

OBILJEŽJE	FINANCIJSKI LEASING	OPERATIVNI LEASING
Koristi i rizici glede vlasništva	Prijenos na najmoprimca	Nema prijenosa na najmoprimca
Vlasništvo nad objektom leasinga	Ne vrši se prijenos vlasništva na najmoprimca nakon završetka trajanja najma	Nema prijenosa vlasništva na najmoprimca
Opcija povoljne kupovine sredstva	Opcija povoljne kupovine sredstva	Nepostojanje opcije povoljne kupovine sredstva
Razdoblje najma	Pokriva većinu ekonomskog vijeka trajanja sredstva	Ne pokriva većinu ekonomskog vijeka trajanja sredstva
Usluge održavanja i servisiranja predmeta	Najmoprimac vodi brigu o servisiranju i održavanju	Najmodavac preuzima odgovornost potpunog servisiranja predmeta ugovora
Ukupna leasing naknada	Veća od vrijednosti predmeta leasinga	Manja od vrijednosti predmeta leasinga
Evidencija predmeta leasinga	Najmoprimac evidentira predmet leasinga u svoju dugotrajnu imovinu	Sredstvo ostaje u evidenciji dugotrajne materijalne imovine najmodavca
Amortizacija sredstva leasinga	Najmoprimac obračunava amortizaciju sredstva	Najmodavac obračunava amortizaciju sredstva

Izvor: Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M.(2015): Financijski menadžment, RriF, Zagreb, str.402.

Osim podjele leasinga prema vrsti, postoje drugi kriteriji podjele leasinga koji će se navesti u nastavku.

Podjela leasinga prema modelu:

- Leasing s punom amortizacijom – koristi se kod financijskog leasinga, ali ne i kod leasinga vozila. Korisnik leasinga otplaćuje cijelo dugovanje sa kamatama, a tijekom trajanja leasinga amortiziraju se svi troškovi davatelja leasinga poput nabave, refinanciranja.
- Leasing s djelomičnom amortizacijom - drugim imenom leasing s ostatkom vrijednosti podrazumijeva da se pri sklapanju ugovora odredi fiksni iznos, odnosno ostatak vrijednosti koji se ne otpisuje tijekom trajanja ugovora. Na kraju isteka ugovorenog roka, za korisnika leasinga postoji mogućnost otplate ostatka vrijednosti i postajanja vlasnikom predmeta.

Podjela leasinga prema vrsti predmeta leasinga:

- Leasing nekretnina - financiranje proizvodnih pogona, poslovnih zgrada, trgovačkih centara, mostova. Usluge koje pruža leasing društvo uključuje i uslugu nabave objekta, organizaciju i upravljanje izgradnjom te sve do predaje ključa u ruke.
- Leasing pokretnina - financiranje svih dobara poput informatičke opreme, strojeva, građevinskog materijala, jedrilica i jahta.
- Leasing motornih vozila – financiranje svih vrsta motornih vozila, teretnih vozila, autobusa.

Podjela leasinga prema vrsti učešća:

- Leasing s avansnim plaćanjem - pod avansnim plaćanjem govori se o akontaciji mjesečne naknade, ali ta akontacija ne smije iznositi više od 30% ukupnih troškova nabave. Davatelj leasinga za iznos akontacije umanjuje iznos financiranja i mjesečno umanjuje iznos akontacije s dospijećem leasing naknade.
- Leasing s plaćanjem depozita odnosno jamčevinom - poseban oblik leasinga s ostatkom vrijednosti koji predstavlja buduću vrijednost predmeta leasinga na kraju isteka ugovorenog roka. Postotak od ostatka vrijednosti skoncentriran je na pad vrijednosti predmeta leasinga s obzitom na vrstu predmeta leasinga i trajanje ugovora. Razlika između neto kupovne cijene i ostatka vrijednosti osnova je za računanje mjesečne rate. Depozit tj.jamčevina se nakon isteka ugovorenog roka vraća korisniku leasinga te se tijekom trajanja ugovora pokrivaju potencijalne štete i potraživanja.
- Leasing s plaćanjem učešća - korisnik leasinga koji se odluči za financijski leasing može na početku ugovora sudjelovati sa učešćem prilikom kupnje predmeta kako bi na kraju ugovora bio moguć prijenos vlasništva te se na taj način iznos financiranja smanjuje. Taj iznos učešća ne smije biti više od 50% ukupnih troškova nabave određenog predmeta.

Podjela leasinga prema načinu iznajmljivanja:

- Izravni najam - ovakav način najma sadrži dvije strane; proizvođala/dobavljača opreme koji izravno iznajmljuje predmet najma korisniku najma. Na taj način dolazi do izbjegavanja troškova posredovanja.
- Neizravni najam - za razliku od izravnog najma, neizravni najam sadrži tri strane; proizvođač/dobavljač prodaje opremu leasing društvu, nakon čega to društvo

iznajmljuje opremu korisniku leasinga uz plaćanje određene najamnine u određenom vremenskom periodu.

Posebne vrste leasinga:

- *Sale and lease back*/prodaja i povratni najam - korisnik leasinga prodaje leasing društvu predmet dugotrajne imovine iz svog vlasništva, da bi nakon toga leasing društvo sa istom strankom koja je prodala predmet sklopilo ugovor o leasingu za taj isti predmet leasinga. Na taj način, korisnik leasinga ostvaruje likvidnost i u bilanci aktivira tihe rezerve. Što se tiče cijene predmeta utvrđuje se uz pomoć sudskog vještaka te bi kupoprodajna cijena trebala odgovarati tržišnoj.
- *Leveraged leasing*/Najam uz korištenje financijske poluge - koristi se na objekte čiji je ekonomski vijek trajanja 30 godina i više i zahtijevaju velike izdatke. U ovom slučaju mogu sudjelovati četiri strane: dobavljač opereme, korisnik leasinga, davatelj leasinga, kreditor.

Sa stajališta korisnika leasinga i dobavljača predmeta leasinga ne postoji nikakva razlika između bilo kojeg drugog oblika najma i najma uz korištenje financijske poluge. Korisnik leasinga sklapa ugovor te ugovoreni iznos plaća u ratama za vrijeme trajanja ugovora uz mogućnost korištenja predmeta u tom trajanju, dok se uloga davatelja leasinga mijenja. „Najmodavac stječe imovinski objekt u skladu s odredbama sporazuma o najmu i financira to stjecanje djelomice pomoću investiranja u dionice u visini, na primjer 20 posto (iz toga potječe naziv sudionik u vlasništvu nad trajnim kapitalom). Preostalih 80 posto osigurava jedan ili više dugoročnih zajmodavaca. Zajam je obično osiguran pomoću hipoteke, odnosno zaduživanja na sredstva jednako kao i prijenosom najma i njegova plaćanja.“[23]

Kako je leasing sličan, ali opet različit od ostalih vrsta najma, tako je i njegov ugovor spoj više ugovora poput kupoprodajnog, zakupa, najma i ugovora o kreditiranju.

Sadržaj ugovora o leasingu uključuje:

- Trajanje ugovora (ugovara se s obzirom na pretpostavljeni vijek trajanja predmeta leasinga, kreditnu sposobnost korisnika leasinga. Kada je ugovor na određeno vrijeme, ugovor prestaje s unaprijed dogovorenim datumom. Kada je ugovor utvrđen na

[23] Van Horne, J.C. (1993): Financijsko upravljanje i politika (Financijski menadžment), deveto izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, str. 528.

neodređeni datum, korisnik leasinga otkazuje svoje pravo korištenja predmeta leasinga).

- Naknada za leasing (određuje se s obzirom na troškove nabave predmeta leasinga te se korisnik obvezuje plaćati dogovorenu mjesečnu ratu. Udio kamata ovisi i može se mijenjati zbog stanja na tržištu kapitala i novca).
- Korištenje, održavanje, snošenje rizika (davatelj leasinga je obvezan kupiti predmet leasinga i dati ga na korištenje korisniku leasinga, dok korisnik leasinga ima za zadaću održavati predmet leasinga i snositi rizik predmeta).
- Davanje predmeta leasinga u podnajam (davatelj leasinga mora dati pismenu izjavu da korisnik leasinga može predmet leasinga dati u podnajam te također može zabraniti ili odbiti isti zahtjev ako postoji razlog za to).
- Raskid ugovora (do raskida ugovora sa strane davatelja leasinga može doći kada korisnik leasinga ne plaća ili kasni s dogovorenim ratama, ako se korisnik leasinga ne pridržava dogovorenih odredbi iz ugovora, ako korisnik leasinga ne koristi predmet leasinga i ne vrši održavanje predmeta leasinga. Sa strane korisnika leasinga do raskida ugovora može doći samo kada se dogovori sa davateljem leasinga u slučaju preuzimanja ugovora od treće osobe ili zamjene predmeta).
- Povrat predmeta leasinga (nakon isteka ugovora ili nekog drugog otkaza ugovora korisnik leasinga je obvezan vratiti predmet leasinga davatelju leasinga u urednom stanju s odgovarajućom amortizacijom, svim dokumentima te dokazima o servisiranju i održavanju).

2.3. Značaj leasinga za gospodarski razvoj

Gospodarski ili ekonomski razvoj podrazumijeva porast proizvodnje, proizvodnih kapaciteta te predstavlja porast ukupnog gospodarstva jedne države što na kraju dovodi do napretka društva. Upravo faktori poput stanovništva, tehnologije, infrastrukture, organizacije nastoje ostvariti što je moguće bolji rast i razvoj uz raspoložive resurse. Proizvodnja nekog dobra predstavlja stvaranje neke određene vrijednosti koja na kraju vodi do dodatnog povećanja koji je pojam gospodarskog razvoja. Pitanje gospodarskog rasta i razvoja postalo je glavno istraživačko pitanje ekonomista u posljednjih nekoliko desetljeća. U današnje vrijeme potreba istraživanja ekonomskog rasta podupire se sa svojom važnošću u smanjenju siromaštva u svijetu, poboljšanju životnog standarda i pružanju napretka. Znanstvenici teže dubljem

razumijevanju čimbenika rasta, kako ekonomskih (promjena tehnologije i čimbenici inputa), tako i neekonomskih odrednica (politička sloboda, razvoj ljudskog kapitala, itd.)[24]

Ekonomska važnost financijskog najma očita je iz koncepta ugovora o najmu koji su proizašli i raširili se u svijetu zbog iznimno ograničenih tržišta kredita na srednji i dugi rok gdje su metode financiranja koje banke pružaju (klasični krediti) postale težak teret projektima i poslovnim organizacijama. Stoga proces leasinga pomaže poduzećima da koriste resurse koji su im potrebni, bez potrebe za kupovanjem istih. Postupci najma su od globalne važnosti, kao što je vidljivo iz različitih zakonodavnih stajališta vezanih uz ugovore o financijskim zajmovima. Važnost financijskog leasinga proizlazi iz važnosti financijskih procesa koji su osnovica bilo kakvog procesa ekonomskog razvitka kroz važnu i prominentnu ulogu koju ima u financijskom procesu. To vodi k ubrzanom ekonomskom razvitku i povećanju ekonomskih stopa rasta s obzirom na to da financiranje leasingom povećava imovinu poduzeća i ekonomskih institucija bez povećanja troškova. Tomu je tako jer poduzeća u slučaju financijskog leasinga koriste imovinu bez plaćanja pune cijene za to sredstvo, stoga plaćaju anuitetno dio izvorne cijene na određeni period vremena prema uvjetima ugovora sklopljenima između dviju strana (najmodavca i najmoprimca).[25]

Leasing ima mnoge važne funkcije u gospodarskoj praksi. Prije svega, to je instrument financiranja prikladan za niz investicijskih potreba poduzeća s minimalnim angažmanom vlastitih sredstava i značajnim, jednokratnim investicijskim troškovima. Podržava razvoj poduzetničkih stavova i aktivnosti povećanjem fleksibilnosti djelovanja, inovativnosti i konkurentnosti poduzeća. Pozitivno utječe na financijsku likvidnost. Također je korisno sa stajališta bilance i poreza zbog izravnog prevođenja svih ili dijela leasing stopa na porezno priznate troškove.[26]

Leasing se kao izvor financiranja iskazao u rastu i razvoju poduzeća, posebice kod malih i srednjih poduzeća ali i u razvoju gospodarstva države. Postoji pozitivna korelacija između razvijenosti gospodarstva neke države i korištenja leasinga. Leasing u posljednjih nekoliko godina postaje značajan financijski instrument te sve poslovni subjekti i obrtnici sve više odlučuju za ovakav oblik financiranja s obzirom na niz prednosti koje nudi.

[24] Vakhitov, D.R., Zamaletdinov, A. (2015): Leasing as A Factor of Economic Growth, Procedia Economics and Finance, No. 23, str. 840.
[25] Khalaf Alkhazaleh, A.M. (2018): To What Extent Does Financial Leasing Has Impact on the Financial Performance of Islamic Banks: A Case Study of Jordan, Academy of Accounting and Financial Studies Journal, Vol 22, No 1, str. 2.
[26] Matejun, M., Walecka, A. (2013): Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues, Lodz University of Technology Press, Lodz, str. 73.

Leasing povećava konkurenciju na financijskom tržištu te smanjuje kamatnu stopu koja je iznimna prednost jer poduzeća teško dolaze do sredstava potrebnih za pokretanje poslovanja putem bankarskih kredita zbog visokih kamatnih stopa i kolaterala. Leasing je vrlo pogodan za poduzeća koja tek započinju svoje poslovanje poput MSP-a koji su važni pokretači gospodarkog razvoja a imaju vrlo težak pristup izvorima financiranja zbog toga što su na samom početku poslovanja i nemaju dovoljno kapitala i kreditne sposobnosti. Leasing koji je zastupljen kod financiranja nekretnina zaslužan je za financiranje poslovnih zgrada, poslovnih prostora, trgovačkih centara te upravo kod financiranja nekretnina leasingom trošak postaje investicija.

S obzirom na to da je jedna od glavnih karakteristika nedovoljno razvijenih zemalja nedostatak kapitala leasing je vrlo dobar model financiranja. Banke općenito drže visoke kamatne stope za bankarske kredite što predstavlja problem za poduzetnike a posebno mala i srednja poduzeća. Leasing u ovakvim zemljama doprinosi razvoju poduzetništva, osiguravanju opreme za pokretanje poslovanja i primjenu novih tehnoloških dostignuća. Također, leasingom je moguće financirati razna tehnološka postrojenja što ima velik utjecaj na rast gospodarstva. MSP nemaju dovoljno kolaterala odnosno dovoljno novčanih sredstava za pokretanje poslovanja da bi im se mogli odobriti bankarski krediti. Tako se razvijanjem sektora leasinga kao izvora financiranja povećava opseg financijskih proizvoda na tržištu i potrebnih sredstava koje poduzetnik drukčije ne može nabaviti. Na taj način dolazi do promidžbe domaćih proizvoda, ekonomskog rasta i otvaranja novih radnih mjesta.

2.4. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom

Leasing je u posljednjih nekoliko godina nadjačao ostale modele financiranja i postao značajan financijski instrument kojeg sve više upotrebljavaju poslovni subjekti. Kao i kod drugih oblika financiranja financijski menadžer mora poznavati i odvagati prednosti i nedostatke leasinga koje ga izdvajaju leasing od drugih izvora financiranja, kako bi na temelju njihove ocjene mogao donijeti kvalificiranu preporuku/odluku.

Prednosti financiranja leasingom su:[27]

- ušteda kapitala jer postoji mogućnost neulaganja vlastitih sredstava na poočetku najma, već se taj kapital može iskoristiti za financiranje tekućeg poslovanja poduzeća;
- operativni najam omogućava izvanbilančno financiranje kada pokazatelji zaduženosti korisnika leasinga pokazuju nepovoljne koeficijente i ne povećava zaduženost korisnika leasinga kao što je slučaj kod kredita;
- nakon istega najma korisnik najma može kupiti unajmljenu opremu po nižoj cijeni;
- omogućava fleksibilan način financiranja odnosno izvanbilančno financiranje;
- nabava opreme putem leasinga omogućava veću likvidnost korisnika;
- omogućava bržu procjenu boniteta u odnosu na kredit i brže sklapanje ugovora;
- prebacuje rizik zastarijevanja na davatelja leasinga;
- prebacuje zakonsko vlasništvo i odgovornost na davatelja leasinga;
- obično se plaća iz operativnog budžeta;
- pobljašavaju se pokazatelji profitabilnosti, likvidnosti i solventnosti;
- porezne olakšice mogu se prebaciti stranci koja će ih bolje iskoristiti;
- manji iznos novčanog toka za dobivanje imovine;
- raste fleksibilnost (pri razmjeni, obrtajima, itd.);
- zaštita od inflacije;
- zaobilaženje ograničenja kapitalnog proračuna;
- odgađanje plaćanja poreza;
- manje restrikcija;
- niži troškovi itd.

Nedostaci su:[28]

- skuplji izvor financiranja ukoliko se najmom financira 100% vrijednosti imovine jer to znači i veći izdatak za kamate koje su uključene u najam;
- porezna korist može biti privremena;
- korisnik leasinga nema vlasništvo za predmet leasinga;

[27] prema Vlašić D. (2005): Pregled računovodstvenih metoda obuhvaćanja leasinga, Tourism and hospitality management, Vol. 11 No. 1, str.111. i Lalli, R. W. (2005): Handbook of Budgeting, Fifth edition, John Wiley & Sons, New Jersey

[28] prema Vlašić D. (2005): Pregled računovodstvenih metoda obuhvaćanja leasinga, Tourism and hospitality management, Vol. 11 No. 1, str.113. i Lalli, R. W. (2005): Handbook of Budgeting, Fifth edition, John Wiley & Sons, New Jersey

- korisnik leasinga preuzima i obveze osiguranja i održavanja predmeta leasinga;
- obveza korisnika leasinga za plaćanje najamnine je fiksna čije neplaćanje možebitno rezultira raskidom ugovora ili oduzimanjem predmeta leasinga;
- prilika dobivanja ostatka vrijednosti prebacuje se na davatelja leasinga;
- odluke kapitalnog budžetiranja su prikrivene i često nisu analizirane;
- amortizacija i trošak kamata obično nisu na raspolaganju za smanjenje iznosa novčanih tokova;
- tehnike koje analiziraju je li isplativiji leasing od kupnje nisu svima poznate i ne primjenjuju ih svi;
- trendovi mogu sugerirati da je leasing razumna opcija i u slučaju kada to nije itd.

Dakle, leasing, poput svih ostalih oblika financiranja, ima svoje prednosti i nedostatke koje potencijalni najmoprimatelj mora uzeti u obzir prije donošenja odluke o leasingu. U nastavku rada osobitosti leasinga se rasvjetljuju u komparativnoj dimenziji: istražuju se razlike između financiranja leasingom i financiranja bankarskim kreditom.

3. FINANCIRANJE LEASINGOM U ODNOSU NA FINANCIRANJE BANKARSKIM KREDITOM

Financiranje putem leasinga je veoma slično financiranju bankarskim kreditima, a razlika se ogleda u tomu što primatelj leasinga prvo sam odabere predmet leasinga, a davatelj leasinga ne prebacuje novac primatelja leasinga, već izravno dobavljaču i to za konkretan objekt leasinga koji je predmet ugovora o leasingu. Kao što je rečeno, to je odnos u kojem se najčešće daju u zakup skupi strojevi, motorna vozila i građevni objekti.

Pogodan je malim poduzetnicima koji na taj način stječu pravo upotrebe skupe opreme odmah, iako vlasništvo nad tom imovinom mogu steći tek nakon konačne otplate duga. Putem leasinga poduzetnik može doći do različite opreme, strojeva velikih vrijednosti i visoke tehnologije, elektroničke i informatičke opreme, skupih građevnih strojeva i motornih vozila. Pored toga, predmet leasinga mogu biti i nekretnine, primjerice skladišta, poslovni i prodajni prostori, proizvodni pogon. Leasing, kao i najam, omogućuje korištenje tuđe imovine i stjecanje prihoda, a da poduzetnik nije uložio velike iznose za njezinu kupnju.

Poduzetnici se često suočavaju sa odabirom izvora financiranja što je u prošlosti uvijek bio bankarski kredit, a u posljednje vrijeme je to leasing. Bankarski kredit je aranžman u kojem se davatelj zajma najčešće banka, daje novac ili imovinu korisniku zajma, a korisnik zajma se obvezuje na povrat novca ili imovine uz određene kamate u nekom budućem vremenu na vrijeme. Davatelj zajma ipak preuzima rizik da korisnik zajma neće vratiti dug na vrijeme ili da uopće neće vratiti.

Izbor odgovarajućeg načina financiranja ovisi o više okolnosti. Dvije osnovne okolnosti koje utječu na izbor načina financiranja su vrsta projekta i mogućnost financiranja. Tablica 2. prikazuje najčešće uvjete za izbor leasinga i bankarskog kredita.

Tablica 2. Najčešći uvjeti za izbor leasinga i bankarskog kredita

Vrsta investicijskog ulaganja	**Mogućnost financiranja**
Izgradnja ili rekonstrukcija objekta	Dugoročni kredit
Kupnja opreme, strojeva	
Kupnja vozila (osobna i komercijalna)	Operativni/financijski leasing/dugoročni kredit

Izvor: Vrbošić, A., Princi Grgat, D. (2010): Tajne uspješnog poslovanja, vodič za srednja i mala poduzeća, Tisak d.o.o., Zagreb, str. 38.

Iz tablice je vidljivo kako je financijski leasing najpogodniji izbor kod osobne i komercijalne kupnje vozila. Konačna odluka o vrsti financiranja ovisit će o cijeni, roku otplate,

instrumentima osiguranja, itd. Tablica 3. prikazuje usporedbu leasinga i bankarskog kredita prema različitim uvjetima financiranja.

Tablica 3. Usporedba leasinga i kredita

Uvjeti financiranja	Leasing	Kredit
Vlastito učešće	10-30%	20-30%
Rok otplate /max/	20 godina	15 godina
Kamatna stopa	fiksna ili promjenjiva	fiksna ili promjenjiva
Instrument osiguranja	fiducijarno pravo	fiducijarno pravo/hipoteka

Izvor: Vrbošić, A., Princi Grgat, D. (2010): Tajne uspješnog poslovanja, vodič za srednja i mala poduzeća, Tisak d.o.o., Zagreb, str. 38.

Za leasing se poduzeće može odlučiti kada poslovna banka iziskuje sudjelovanje s većim udjelom u financiranju, posebno u slučaju kada su sredstva koja je potrebno uložiti u financiranje, npr. opreme, potrebna za ulaganje u drugi posao ili naravno ne postoji dovoljno vlastitih sredstava.

3.1. Poteškoće i rizici pristupa bankarskom kreditu za mala i srednja poduzeća

Da bi se MSP osnovala te da bi funkcionirala i razvila svoje poslovanje trebaju osigurati dovoljnu količinu financijskih sredstava pri čemu se javlja određeni problem pristupa bankarskom kreditu zbog njihove veličine i nedostatka potrebnog kapitala**.** Na financijskom tržištu u pokretanju poslovanja MSP-a ulogu u njihovu financiranju imaju vlastita sredstva, a potom razvitak poslovanja uglavnom nije moguć odsustvom eksternih izvora financiranja. Činjenica je da su banke još uvijek najvažniji vanjski izvor financiranja MSP-a. Financiranje MSP-a putem banaka determiniraju kreditna sposobnost poduzetnika, veličina poduzeća, regija u kojoj djeluju i djelatnost kojom se bave, kao i stanje na financijskom tržištu. Pristup financiranja MSP-a putem bankarskog kredita predstavlja skup i često kompliciran izvor financiranja. Bankarski kredit se razlikuje po roku dospijeća, namjeni i instrumentu osiguranja koji je najčešće hipteka.

MSP imaju poteškoće pri pronalasku adekvatnih izvora financiranja poradi svoje veličine. Primjeri grupa prema koje imaju teži pristup izvorima financiranja uključuju MSP u ranijoj fazi, početnike, MSP u vlasništvu žena te MSP iz nerazvijenih područja. Također, razlozi zbog kojih je teško MSP-ima omogućiti pristup vanjskim izvorima financiranja u adekvatnim iznosima jesu veća neizvjesnost i nesavršene informacije, nedostatna imovina za pokriće odnosno kolateral ili nedovoljan vlastiti kapital. birokratske procedure također mogu predstavljati smetnju optimalnom financiranju SME. Pored toga, prepreku za ostvarivanje kvalitetnog financiranja možebitno predstavljaju i nedostatno iskustvo i obrazovanje odnosno

financijska nepismenost te nedovoljno zadovoljavajuća razina znanja financijskog menadžmenta. [29]

Bankarski kredit je vrlo važan model financiranja za MSP, a kao poteškoće i razlozi zbog kojih ona nisu u mogućnosti dobiti bankarski kredit jesu nedostatak dovoljnog kolaterala te nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima i dostavljenim informacijama. Nedostatak kolaterala većinom je karakteristika mikro i malih poduzeća. Nedostatak koletrala zapravo je nedostatak novca kojeg poduzeće ostavlja banci kao osiguranje glede kredita da bi ukoliko dođe do blokade poduzeća i slično banka mogla naplatiti rate. nezadovoljstvo banke poslovnom rezultatima i dostavljenim informacijama karakteristično je za srednje velika poduzeća.

Brojne banke u RH u ponudi za male i srednje poduzetnike imaju sredstva za financiranje izvoza i za obrtna sredstva, a jednako tako raznovrsne građevinske i investicijske kredite te kredite za početnike, za turističke usluge, hipotekarne kredite i dr. Zbog slabije baze kapitala/transparentnosti (prošlosti dokazive financijskim izvješćima), te najnovijih kriznih događanja sektor MSP suočava se, napose poduzetnici početnici, sa restriktivnim pristupom banaka vidljivim kroz nametanje visokih kamatnih stopa.

Donedavno je bankama bila dovoljna pripremljena projekta dokumentacija od strane poduzeća te malo bolje obrazloženje projekta za dobivanje kredita. U današnje doba banke potražuju raznovrsna jamstva koja nerijetko uključuju hipoteke, mjenice vlasnika, a čak i privatne nekretnine vlasnika ili vrhovnog menadžmenta. MSP u Hrvatskoj oduvijek su, pa i danas, primorena tražiti alternativne izvore financiranja rasta svog poduzeća. [30] Ovakva situacija rezultira padom poslovanja poduzeća uslijed nepostojanja mogućnosti dobivanja financijske potpore što za posljedicu ima gubitak tržišta. Nadalje, uslijed nepostojanja mogućnosti dobivanja kredita poduzetnici nerijetko razmatraju opciju prodaje poduzeća trećim osobama.

3.2. Leasing kao alternativa bankarskom kreditu

Leasing kao alternativa bankarskom kreditu ima niz prednosti ako je njegova leasing naknada viša od bankarske stope. Ono što se kod leasinga ističe nasuprot kreditu je što leasing financira ukupnu investiciju, ima usklađen vijek trajanja dobra i ugovora leasinga te unapređuje likvidnost jer nije ovisan o kapitalu i kolateralu. Bankarski kredit ima niz

[29] Vidučić, Lj. et al. (2015): Financijski menadžment, RriF plus, Split, str. 488.
[30] Cvijanović, V. et al. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća, GIPA, Zagreb, str. 73.

ograničenja za MSP, a jedno od glavnih je nedostatak kolaterala. Prednost koju leasing ima naspram bankarskog kredita je dodatno i u brzini realizacije ugovora jer je procedura dobivanja leasinga brža i jednostavnija zbog osiguranja naplate. Tablica 4. prikazuje razlike između leasinga i bankarskog kredita.

Tablica 4. Razlike između leasinga i bankarskog kredita

	LEASING	**BANKARSKI KREDIT**
Ugovorne strane	Dobavljač predmeta, korisnik leasinga i davatelj leasinga	Davatelj leasinga i korisnik leasinga
Vlasnik financiranog predmeta	Davatelj leasinga	Korisnik kredita
Bilanciranje predmeta financiranja	Kod operativnog leasinga davatelj leasinga Kod financijskog leasinga korisnik leasinga	Korisnik kredita
Račun dobiti i gubitka	Kod operativnog leasinga leasing rate kao rashod Kod financijskog leasinga kamate kao rashod	Kamate po kreditu kao rashod
Vlastiti udio u financiranju	Avansko plaćanje ili depozit	Učešće
Rok financiranja	Ovisno o ekonomskom vijeku trajanja predmeta	Ne ovisi o ekonomskom trajanju predmeta
Kraj ugovora	1. Povrat predmeta leasinga davatelju leasinga 2. Kupnja predmeta leasinga 3. Daljnje iznajmljivanje	Predmet ostaje u vlasništvu korisnika kredita
Otkaz za vrijeme trajanja financiranja	Samo uz suglasnost obiju strana ili davatelja leasinga	Okončanje kreditnog odnosa prijevremenom otplatom
Dodatne usluge	Moguće, osobito kod leasinga nekretnina	Nije uobičajeno

Izvor: 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.

Banke osnivaju leasing kuća kao poduzeća kćeri kako bi se popunio financijski jaz za MSP. Najčešće su predmet leasinga automobili i oprema. Suština leasinga zasniva se na ekonomskoj i pravnoj logici da u generiranju profita dominira pravo korištenja nad pravom vlasništva, da

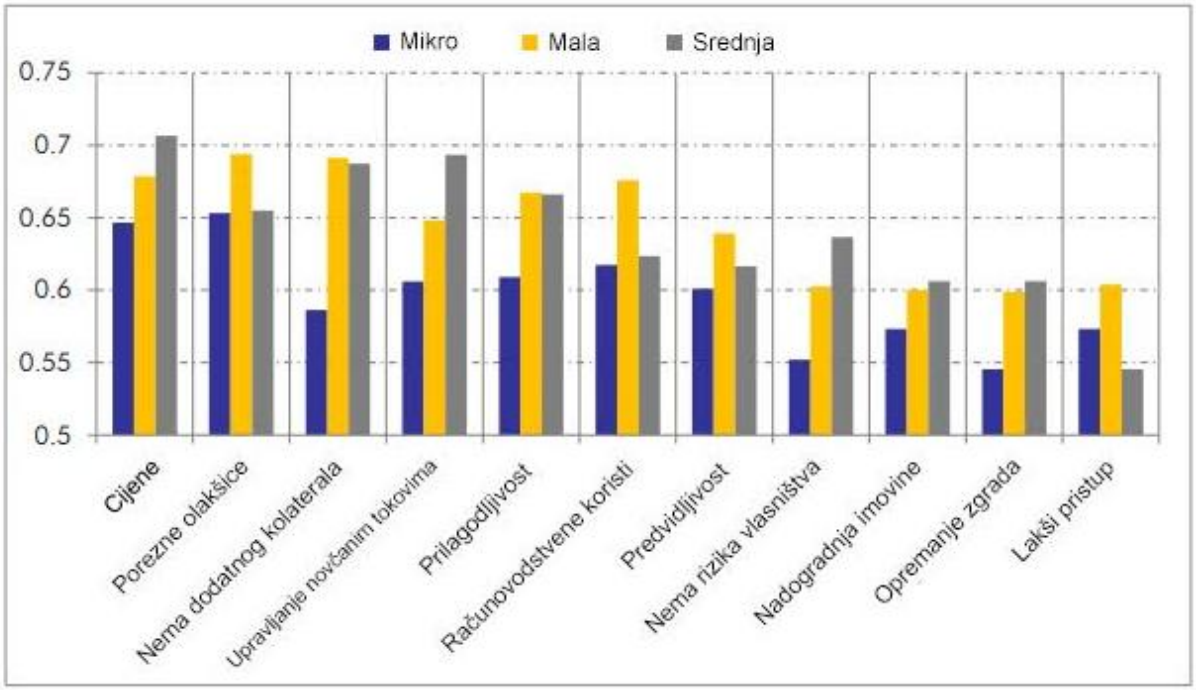
se samo korištenjem generiraju koristi (profit), a vlasništvo generira samo troškove.[31] Kod korištenja operativnog leasinga poduzećima nije smanjena kreditna sposobnost korisnika.[32]

MSP ključni su dio europskog gospodarstva čineći dvije trećine ukupnog broja zaposlenika u privatnom sektoru u EU. Pristup financiranju presudan je čimbenik za MSP koji im omogućuje financiranje ulaganja i rast poslovanja. Leasing je posebno pogodan za europska MSP omogućujući im financiranje do 100% nabavne cijene imovine (što nije uvijek slučaj s drugim oblicima financiranja). To je izuzetno povoljno za MSP jer omogućava bolje upravljanje obrtnim kapitalom s obzirom na to da se isplate raspodjeljuju tijekom vijeka trajanja imovine. Davatelji leasinga imaju veću sigurnost zbog svog vlasništva nad imovinom, stoga često mogu ponuditi bolje uvjete od ostalih oblika financiranja koji zahtijevaju manje ili nikakvo dodatno osiguranje. Za manje tvrtke koje imaju visok potencijal rasta leasing je možda jedini način financiranja njihovog razvoja. Leasing pomaže više od 9 milijuna europskih MSP u postizanju njihovih poslovnih ciljeva.[33]

Prema rezultatima ankete koju je proveo Oxford Economics 2011. godine među europskim zemljama, MSP u prosjeku imaju razne razloge za svoju odluku o zakupu imovine (grafikon 1.). Međutim, čini se da je glavni razlog razmatranja leasinga cijena (cijena leasinga u odnosu na druge oblike financiranja). Važnost različitih razloga korištenja leasinga postaje jasnija kada se gledaju različite klase veličina MSP. Na primjer, čini se da srednja poduzeća koriste leasing zbog cijene, boljeg upravljanja novčanim tokovima i nepostojanja potrebe za osiguravanjem kolaterala. Suprotno tome, mikro poduzeća su navela kao glavne razloge za korištenje leasinga porezne olakšice uz cijene. Zanimljivo je da se čini da je nepostojanje zahtjeva za kolateralom manje važno za mikro poduzeća nego za mala ili srednja poduzeća.

[31] Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
[32] Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF, Zagreb
[33] Leaseurope, Supporting SMEs, [Internet], raspoloživo na: https://www.leaseurope.org/our-focus/supporting-smes, [1.10.2020.]

Grafikon 1. Razlozi zbog kojih MSP koriste leasing



* (0 = nije uopće važno, 1 = vrlo važno)

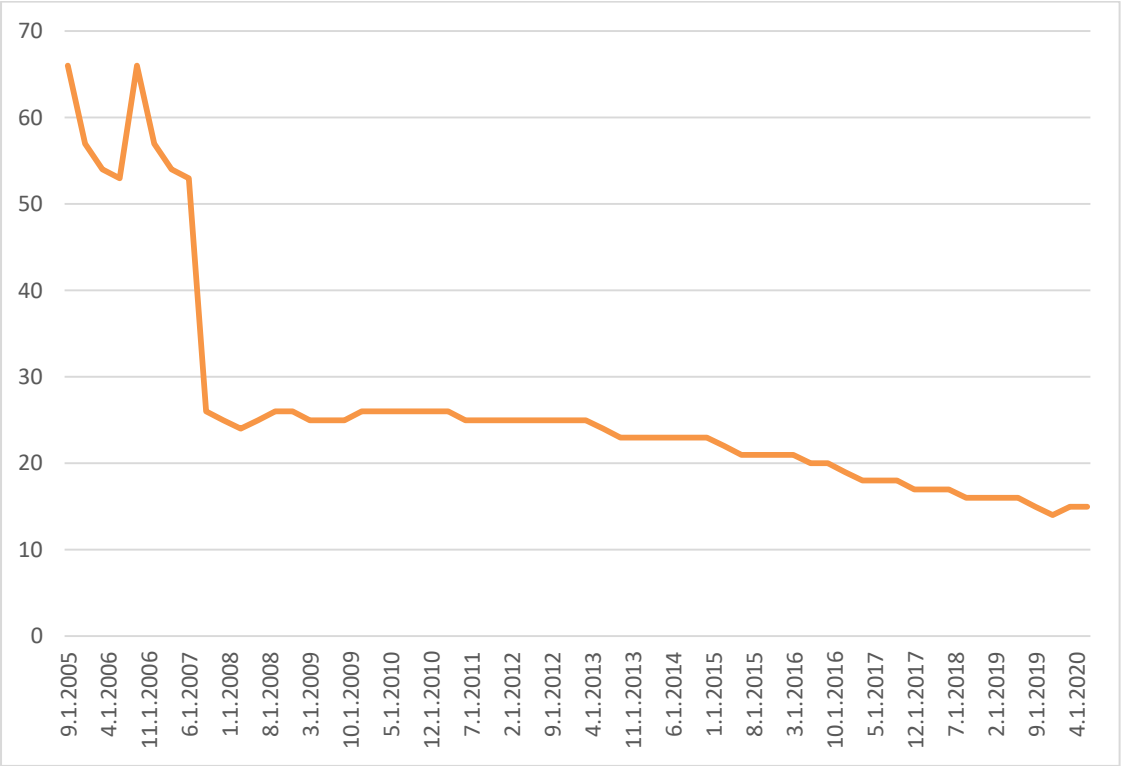
Izvor: European Investment Fund (2012): The importance of leasing for SME finance, [Internet], raspoloživo na: https://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_August_2102.pdf, [1.10.2020.]

Sudionici istraživanja također su upitani zašto nisu koristili leasing ili, u slučaju korisnika leasinga, zašto leasing nisu koristili u većoj mjeri. Dva su glavna razloga bila: želja za izravnim posjedovanjem imovine, te bolja cijena u slučaju kupnje imovine nego u slučaju najma. Međutim, kao što je ranije rečeno, razmatranja cijena također mogu dovesti do pozitivne odluke o najmu, ovisno o okolnostima financiranja projekta.

Leasing je interesantan i povoljan način financiranja MSP u Hrvatskoj i postoji velika ponuda istog, većinom kod banaka u stranom vlasništvu. Leasing se u RH vrlo kasno počeo koristiti kao način financiranja. Danas predstavlja jedan od značajnijih modela financiranja, ali još uvijek je bankarski kredit prevladavajući, a leasing predstavlja odličnu alternativu. Leasing je u modernom svjetskom poslovanju prisutan već više od 40 godina, dok se u RH pojavljuje u drugoj polovici 90-tih godina. Od 2001. godine tržište leasinga u Hrvatskoj bilježi snažan i dinamičan rast te financiranje putem leasinga postaje najznačajnija zamjena za bankovni kredit.

Grafikon 1. prikazuje kretanje broja leasing društva u RH u razdoblju od 2005. do 2020. godine.

Grafikon 2. Kretanje broja leasing društava u Republici Hrvatskoj (2005.-2020.)



Izvor: obrada autorice prema HANFA, Statistika, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/, [23.09.2020.]

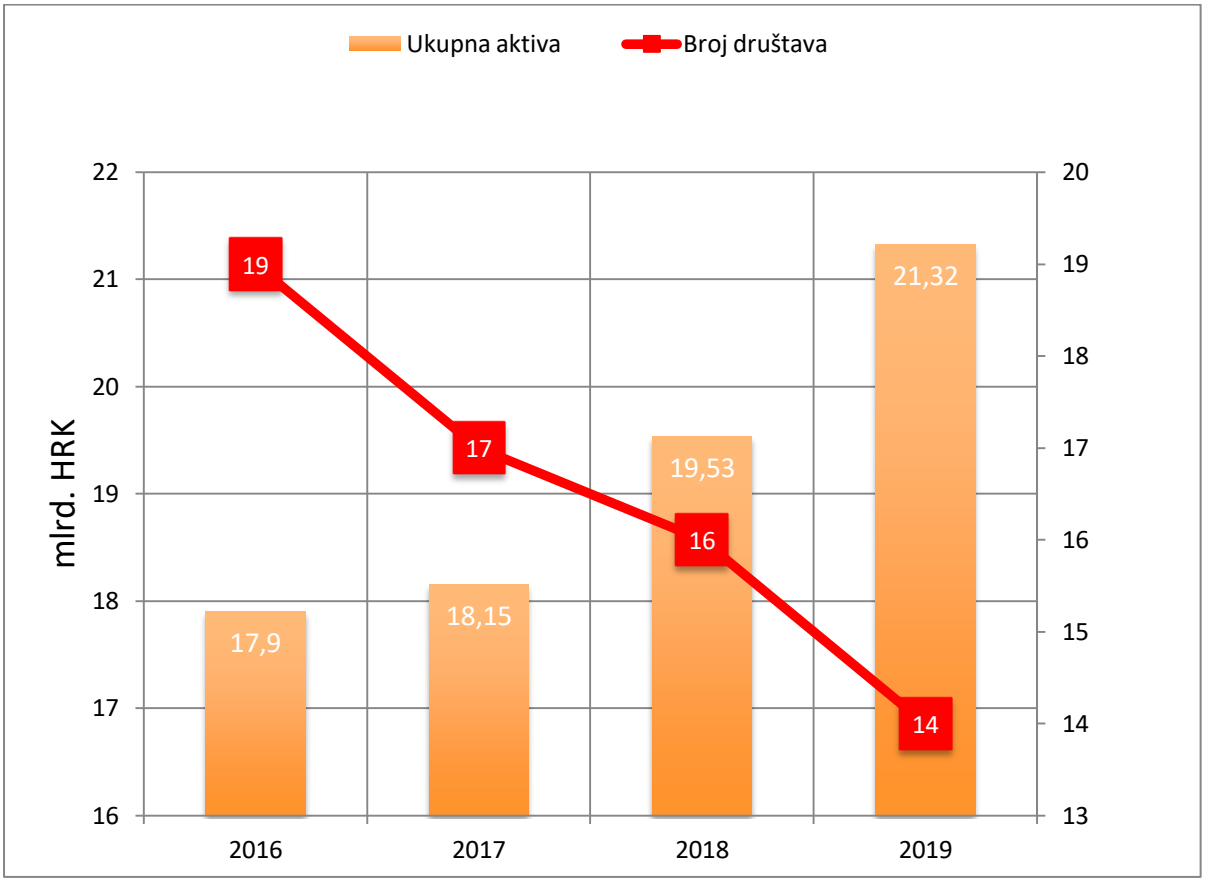
Iz grafikona 1. vidljivo je kako je broj leasing društava u RH u promatranom razdoblju imao rastući trend do 2007. godine od kada taj udio bilježi osjetan pad. Taj se pad može pripisati obvezi usklađivanja poslovanja leasing društava s odredbama Zakona o leasingu kojima brojna društva nisu mogla odgovoriti. Razina broja leasing društava se od tada do 2013. godine se relativno stabilizirala i održala na približno istoj razini. Od 2013. godine do 2019. godine broj leasing društava u RH kontinuirano pada, dok 2020. godine na tržištu djeluje jedno društvo više u odnosu na 2019. godinu. Uzrocima pada broja aktivnih leasing društava mogu se smatrati i financijska kriza te slijedom toga opadajuća potražnja građana za leasingom. Nerijetko su građani ostajali bez imovine stečene putem leasinga zbog nemogućnosti plaćanja rata istog.

Prema godišnjem izvješću HANFE iz 2018. godine u RH poslovalo je 16 leasing društava s ukupnom aktivom 19,5 mlrd. HRK. Kod financijskog leasinga došlo je do porasta vrijednosti novih ugovora od 1,6 mlrd. HRK u odnosu na 2017. godinu, a kod operativnog leasinga je

došlo do pada od 101,5 milijuna kuna u odnosu na prethodnu godinu. Prema godišnjem izvješću HANFE iz 2019. godine u RH postoji 14 leasing društava sa ukupnom aktivom od 21,3 mlrd. HRK. Najznačajnija su stavka imovine potraživanja po osnovi financijskog leasinga u iznosu od 14,4 mlrd. HRK, što predstavlja rast od 15,7 % u odnosu na prethodnu godinu s obzirom na to da se rast gospodarske aktivnosti pozitivno odrazio na leasing vozila posebno povezanih s djelatnosti prijevoza putnika.[34]

Grafikon 2. prikazuje broj leasing društava u RH i vrijednosti njihove aktive za razdoblje od 2016. do 2019. godine.

Grafikon 3. Aktiva i broj leasing društava



Izvor: prema HANFA, Statistika, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/, [23.09.2020.]

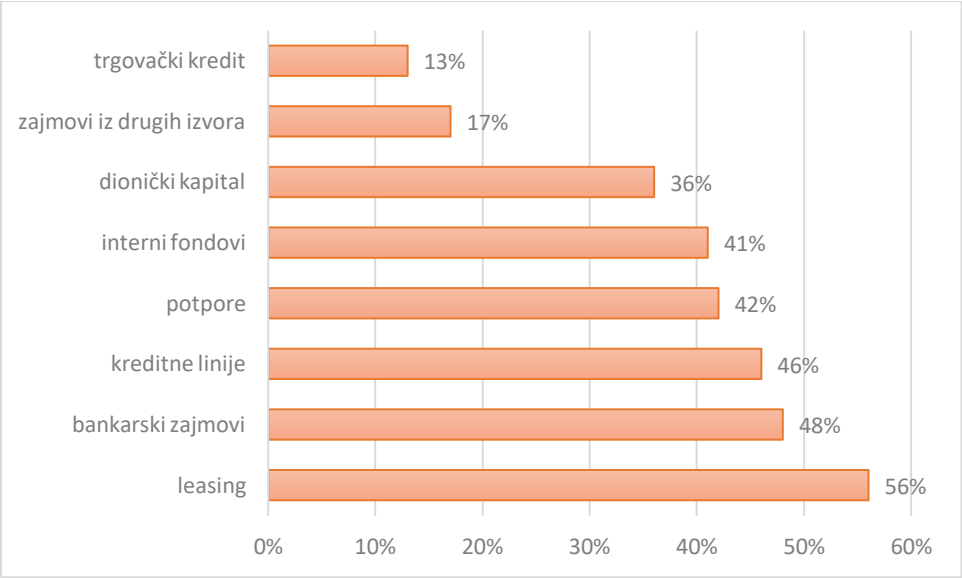
U 2019. godini je nastavljen pozitivan trend rasta leasinga na financijskom tržištu te je vrijednost novih ugovora porasla za 15,5% s vrijednošću od 10,2 mlrd. HRK. Jači porast leasing ugovora se dogodio kod financijskog leasinga 16,7% u usporedbi s operativnim

[34] HANFA, Statistika, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/, [23.09.2020.]

leasingom koji je iznosio 9,8 % što je posljedica turističke sezone gdje su prijevozna vozila bila glavni predmet leasinga.[35]

Valja spomenuti kako prema istraživanju Kneževića i Has (2018), poduzetnici u RH smatraju kako je leasing veoma značajan izvor financiranja. Tako 54% hrvatskih poduzeća iz MSP sektora ističe njegov značaj te se time leasing tumači kao najznačajniji oblik financiranja za poduzetnike u RH. Poduzetnici u EU iznijeli su slične stavove glede značaja leasinga gdje njih 48% isitče njegovu važnost.[36] Grafikon prikazuje najrelevantnije izvore financiranja za MSP u RH 2019. godine prema rezultatima SAFE ankete koju provodi Europska komisija.

Grafikon 4. Najrelevantniji izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj 2019. godine

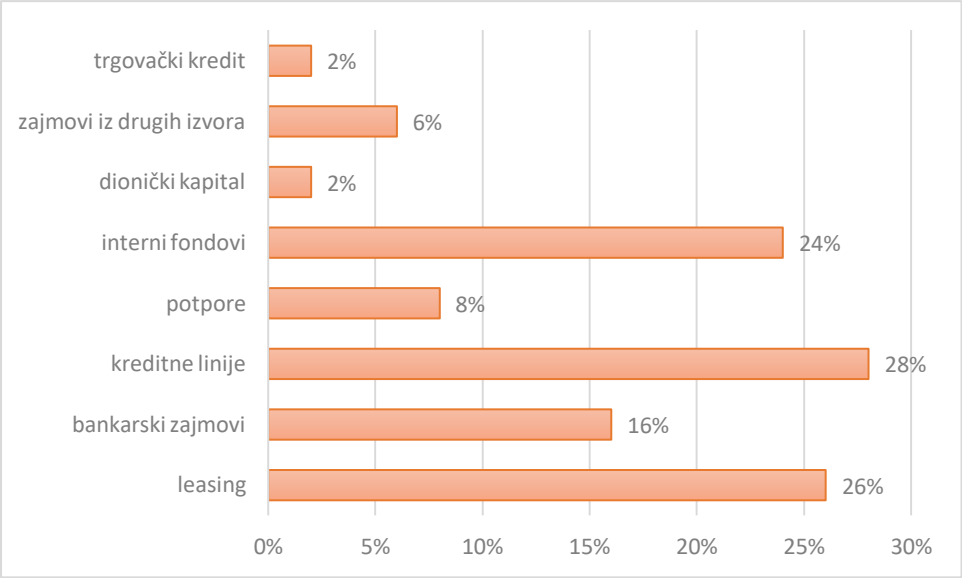


Izvor: Europska komisija (2019): SME access to finance in the EU countries 2019, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442/, [23.09.2020.]

Iz priloženog je grafikona vidljivo kako je 2019. godine za MSP u RH najrelevantniji odnosno najvažniji izvor financiranja bio upravo leasing, a potom redom bankarski zajmovi, kreditne linije, potpore, interni fondovi, dionički kapital, zajmovi iz drugih izvora te trgovački kredit. Grafikon 5. prikazuje nedavno najkorištenije izvore financiranja za MSP u RH 2019. godine prema istom istraživanju.

[35] HANFA, Statistika, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/, [23.09.2020.]
[36] Knežević, D., Has, M. (2018): FInanciranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, Obrazovanje za poduzetništvo/Education for Entrepreneurship Vol 8 Nr 1, str. 171.

Grafikon 5. Nedavno najkorišteniji izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj 2019. godine



Izvor: Europska komisija (2019): SME access to finance in the EU countries 2019, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442/, [23.09.2020.]

Nedavno su se najviše koristile kreditne linije kao izvor financiranja MSP u RH 2019. godine, a potom redom leasing, interni fondovi, bankarski zajmovi, potpore, zajmovi iz drugih izvor te dionički kapital i trgovački kredit.

Nakon istraženih teorijskih postavki o leasingu slijedi usporedba financiranja leasingom i bankarskim kreditom, s posebnim naglaskom na MSP u narednom poglavlju rada.

4. UPOTREBA LEASINGA U MALIM I SREDNJIM PODUZEĆIMA U REPUBLICI HRVATSKOJ: PRIMJER LEASINGA AUTOMOBILA

Ovaj dio rada je empirijski. Uz primjenu metode studije slučaja i metode intervjua istražit će se korištenje leasinga kao oblika financiranja MSP u RH i to na primjeru leasinga automobila. Kao uvod u ovu analizu razmotrit će se specifičnosti malog gospodarstva u RH.

4.1. Specifičnosti malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj

MSP se sve više istražuju naspram velikih poduzeća zbog svojih specifičnosti. Kako s vremenom dolazi do gospodarskih promjena, globalizacije i povećane konkurencije na tržištu važna je i funkcija MSP kao poveznice gospodarskog i socijalnog napretka koji zahtjeva visoke investicije, a investicije, pak, traže financijska sredstva. U svijetu se MSP oslovljavaju raznim kraticama. U Europskoj uniji se koristi poznata kratica SME što na engleskom jeziku znači *small and medium enterprises*.

Klasifikaciju MSP u Republici Hrvatskoj donosi Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20) te Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva (NN 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16). Prema Zakonu o računovodstvu klasifikacija MSP je kako slijedi:[37]

- Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:
  - ukupna aktiva 2.600.000,00 kuna;
  - prihod 5.200.000,00 kuna;
  - prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10 radnika.
- Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:
  - ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna;
  - prihod 60.000.000,00 kuna;
  - prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika.
- Mali poduzetnici su oni koji nisu ni mikro ni mali poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:
  - ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna;
  - prihod 300.000.000,00 kuna;

[37] Narodne novine (2020): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/2, čl. 5.

- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 250 radnika.

Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva klasificira mala i srednje poduzeća kao:[38]

- Mikro subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:
  - prosječno imaju zaposleno manje od 10 radnika;
  - ukupni prihod im ne prelazi iznos od 2.000.000,00 kuna, a ukupna aktiva iznos od 2.000.000,00 kuna.
- Mali subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe koje:
  - prosječno imaju zaposleno manje od 50 radnika;
  - ukupni prihod im ne prelazi iznos od 54.000.000,00 kuna, a ukupna aktiva iznos od 27.000.000,00 kuna.
- Srednji subjekti malog gospodarstva su fizičke i pravne osobe čiji je:
  - godišnji prosječni broj radnika manji od 250;
  - ukupni godišnji prihod do 216.000.000 kuna i ukupna aktiva do 108.000.000 kuna.

Također, MSP se mogu klasificirati po različitim kriterijima:

- prema veličini (mikro, mala, srednja);
- životnoj fazi (tek osnovana poduzeća, zrelija poduzeća);
- području/grupi (razvijena i nerazvijena područja);
- sektoru.

MSP se mogu priključiti na tržište poslujući kao trgovci pojedinci, javna trgovačka društva, komanditna trgovačka društva, dionička društva i društva s ograničenom odgovornošću, obrt, poljoprivredno gospodarstvo i obiteljski hotel.[39] Brojna mala poduzeća, koja su osnovana početkom devedestih godina, su nakon nekoliko godina poslovanja postala nelikvidna i nesolventna i otišla u stečaj i likvidaciju ili su jednostavno zamrla, a da vlasnici nisu uspjeli saznati koliko su na tu pojavu utjecali objektivni, a koliko subjektivni činitelji.

Prepreke s kojima se susreću MSP u Hrvatskoj mogu biti neefikasnost pravosuđa, neprofitabilnost sektora, nerazvijenost financijskog tržišta za zadovoljavanje potreba malog gospodarstva, regionalna različitost u poduzetničkim aktivnostima, korupcija i dr.[40] Kao jedan od glavnih ograničenja poslovanja MSP je nemogućnost ostvarivanja potrebnog kapitala za

[38] Narodne novine (2016): Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16, čl. 3.
[39] Vidučić, Lj. et al., op.cit.
[40] Vukičević, M., op.cit.

pokretanje poslovanja, a kako su MSP od iznimne važnosti za rast gospodarstva i povećavanje broja zaposlenih vrlo je potrebno da im se omogući pristup financijama, osiguranje potrebnog materijala i potpora poput kredita kako bi se ubrzalo restrukturiranje. U svim zemljama svijeta mala poduzeća imaju problem nelikvidnosti, nesolventnosti, prezaduženosti, stečaja, a rješenje tih problema se očituje u stabilnom makroekonomskom okruženju i uz dobre kompetencije malih poduzetnika odnosno znanja, sposobnosti i poduzetničke intuicije.

Mala poduzeća imaju veliku manu što se tiče odnosa s dobavljačima i kupcima zbog svog malog opsega proizvodnje i prodaje proizvoda što im onemogućuje ostvarivanje nižih troškova. Kod malih poduzeća vlasnik je zaslužan za sve poslovne funkcije što baš i ne potiče efikasnost, ali također vlasnik ima potpuno pravo odlučivanja i samostalnosti u procesu donošenja odluka, veliku fleksibilnost i kreativnost te niže cijene proizvoda na tržištu. Kao jedan od glavnih ciljeva osnivanja malih poduzeća je povećanje vrijednosti imovine poduzeća, ali često se taj cilj anulira u zadovoljavanje potreba kupaca. Kako svako poduzeće ili vlasnik teži stalnom povećanju svog kapitala tako i mala poduzeća teže maksimizaciji profita/dobiti.[41]

Prije samog početka osnivanja malih poduzeća važno je uspostaviti racionalan odnos bilance poduzeća odnosno voditi računa o ukupnom prihodu, troškovima i stanju imovine. U kontekstu RH, MSP predstavljaju kamen temeljac gospodarstva te je najdinamičniji dio istog. Ovo opravdava činjenica da je riječ o segmentu poduzetništva koji čini 99,7% ukupnih poduzeća. Detaljniji prikaz strukture poduzeća shodno veličini prikazuje tablica 5. za razdoblje između 2014. i 2018. godine na temelju posljednje dostupnih podataka Centra za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR). Podaci iz te tablice upućuju na činjenicu da MSP u RH tijekom promatranog razdoblja imaju udio od 99,7% u odnosu na ukupni broj poduzeća, a velika poduzeća imaju udio od tek 0,3%. Vidljiv je i stalan rast sektora MSP u istom razdoblju, a to nije slučaj i kod velikih poduzeća. Tablica 6. prikazuje podatke o zaposlenosti, ukupnom prihodu i izvozu prema veličini poduzeća 2017. i 2018. godine (što su posljednje dostupni podaci CEPOR-a).

[41] Ibid.

Tablica 5. Struktura poduzeća u Republici Hrvatskoj shodno veličini (2014.-2018.)

	2014.		2015.		2016.		2017.		2018.	
	Broj subjekata	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**	**Broj subjekata**	**%**
Sektor malih i srednjih poduzeća	104.116	99,7	106.221	99,7	114.156	99,7	119.752	99,7	130.757	99,7
Mikro i mala poduzeća	102.895		105.029		112.809		118.352		129.259	
Srednja poduzeća	1.221		1.192		1.347		1.400		1.498	
Velika poduzeća	354	0,3	348	0,3	327	0,3	329	0,3	360	0,3
Ukupno	**104.470**	**100**	**106.569**	**100**	**114.483**	**100**	**120.081**	**100**	**131.117**	**100**

Izvor: CEPOR (2019): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019, [Internet], raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf, [7.10.2020.]

Tablica 6. Zaposlenost, ukupan prihod i izvoz shodno veličini poduzeća u Republici Hrvatskoj 2017. i 2018. godine

Ekonomski kriterij vrednovanja sektora	**Veličina poduzeća**							
	Mikro		**Mala**		**Srednja**		**Velika**	
	2017.	**2018.**	**2017.**	**2018.**	**2017.**	**2018.**	**2017.**	**2018.**
Broj zaposlenih	242.867	255.819	229.752	238.392	173.713	184.278	236.552	261.465
Zaposlenost (udio)	27,50%	27,20%	26%	25,40%	19,70%	19,60%	26,80%	27,80%
Ukupan prihod (mil. Kn)	94.384	102.094	161.307	172.766	148.281	161.166	274.423	315.134
Ukupan prihod (udio)	13,90%	13,60%	23,80%	23%	21,80%	21,40%	40,50%	42%
Izvoz (000 kn)	10.121.387	10.431.958	26.989.911	29.670.621	35.254.300	37.874.363	65.477.447	69.204.745
Izvoz (udio)	7,30%	7,10%	19,60%	20,20%	25,60%	25,70%	47,50%	47%

Izvor: CEPOR (2019): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019, [Internet], raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf, [7.10.2020.]

Iz tablice 6. je moguće vidjeti da MSP sektor 2018. godine zauzima udio od 58 posto u ukupno ostvarenom prihodu u RH odnosno za 2,5 posto manje nego u prethodnoj godini. Pri tom se ukupni prihod mikro poduzeća povećao za 8,2 posto, malih poduzeća za 7,1 posto, srednjih poduzeća za 8,7 posto, a velikih poduzeća za 14,8 posto u usporedbi s prethodnom godinom. Godine 2018. MSP sektor sudjelovao je u ukupnom izvozu hrvatskih poduzeća s udjelom od 53 posto. Pri tom je u istoj godini vrijednost izvoza mikro poduzeća zabilježila rast od 3,1 posto, malih poduzeća rast od 9,9 posto, srednjih poduzeća rast od 7,4 posto te velikih poduzeća rast od 5,7 posto u usporedbi s godinom ranije. Što se tiče broja zaposlenih, razvidno je kako je udio zaposlenih u MSP-ima 2018. godine iznosio 72,2 posto u ukupnom broju zaposlenih u RH, od čega je broj zaposlenih u mikro poduzećima zabilježio rast od 5,06 posto, u malim poduzećima od 3,6 posto, u srednjim poduzećima od 5,7 posto te u velikima od 9,5 posto u usporedbi s 2017. godinom.

Smatra se da su MSP pokretači gospodarskog razvoja, a svugdje u svijetu pa tako i u RH spadaju u najdinamičniji dio gospodarstva. Oni čine većinu ukupno registriranih poduzeća, generiraju zapošljavanje, povećavaju proizvodnju, pokreću razvoj i inovacije te pružaju doprinos povećanju gospodarske konkurentnosti. Veliki značaj MSP u cjelokupnom gospodarstvu prepoznale su EU i RH pa im posvećuju osobitu pažnju. Međutim, niz analiza pokazao je da egzistira trajni nedostatak financiranja MSP pa određeni broj MSP u RH nije u mogućnosti osigurati financiranje od strane banaka, posredstvom tržištu kapitala ili iz ostalih izvora financiranja. Nadalje tržište rizičnog kapitala skoro i ne postoji te raspolaže zanemarivim kapitalom, a mreža poslovnih anđela i fondova za rizični kapital nije dovoljno razvijena. EU je prepoznala sektor MSP kao prioritet za rast i razvoj te konkurentnost gospodarstva, kao i za generiranje novih radnih mjesta. U tu su svrhu kreirani brojni akcijski planovi i raznovrsni programi financiranja MSP.

4.2. Pitanje perspektive leasinga kao načina financiranja malog gospodarstva

Inovativno društvo budućnosti je društvo koje pored dobre i razvijene informacijske infrastrukture osigurava i značajne investicije u znanost i obrazovanje te potiče kreativnost. U funkciji preobrazbe Hrvatske u takvo društvo je i podrška inovacijama, edukaciji i informatizaciji u malom gospodarstvu. Smisao leasinga u ekonomskom i financijskom pogledu određen je financiranjem nabave određene nepokretne i pokretne imovine dugotrajne materijalne vrijednosti te kupnje određene stvari radi iznajmljivanja u svrhu ostvarivanja prihoda, a ne vlasništva. Malo poduzeće je najčešći korisnik odnosno primatelj leasinga. Kako je broj malih poduzeća velik može se reći da se u njima skriva mnogo poduzetničkih

ideja u koje treba uložiti, ali nedostaje financijski kapital za nabavu dugotrajne materijalne imovine koja pomaže u realizaciji tih ideja da bi se stvorio novi kapital za pokrivanje glavnice i kamata.[42]

Da bi leasing postao povoljan način financiranja MSP, Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) je na početku 2015. godine započela suradnju u poslovnom smislu s nekolicinom leasing društava da bi se osigurale jednostavnije procedure za nabavu neophodnih pokretnina po najviše povoljnim tržišnim uvjetima. Već tijekom prve godine od uspostavljanja suradnje posredstvom leasing društava MSP-ima je sklopljeno ukupno 990 ugovora o leasingu u vrijednosti od skoro 300 milijuna kuna.[43] Leasing društva uključena u suradnju jesu AGRAM LEASING d.o.o., Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o., PBZ-LEASING d.o.o., PORSCHE LEASING d.o.o., Raiffeisen Leasing d.o.o. i UniCredit Leasing Croatia d.o.o.[44]

Ova se suradnja zasniva na okvirnim kreditima odobrenim leasing društvima za financiranje MSP putem financijskog leasinga. Time HBOR nastoji poduzetnicima omogućiti jednostavniju proceduru nabavljanja neophodnih pokretnina po povoljnijim uvjetima. Prihvatljivi objekti leasinga su pri tome oprema, strojevi, gospodarska vozila i plovila. Izuzeci su sljedeće djelatnosti i namjene:[45]

- kladionice, kockarnice i slične djelatnosti,
- proizvodnja (izuzev primarne poljoprivrede),
- prerada i distribucija duhana i duhanskih proizvoda,
- djelatnosti izdavanja novina i drugih povremenih izdanja, djelatnosti proizvodnje i emitiranja televizijskog i radijskog sadržaja, djelatnosti novinskih agencija kao i uslužnih djelatnosti agencija za oglašavanje i odnosa s javnošću,
- aktivnosti koje uključuju životinje u znanstvene i eksperimentalne svrhe,
- aktivnosti koje negativno utječu na okoliš, a nisu u bitnijoj mjeri kompezirane ili ublažene,
- javnobilježnička djelatnost.

[42] Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća: Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Splitu, Split, str. 2.
[43] Ploh, M. (2017): Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, FIP - Financije i pravo, Vol. 5 No. 1, str. 87.
[44] HBOR, Leasing za malo i srednje poduzetništvo, [Internet], raspoloživo na: https://www.hbor.hr/leasing-za-malo-i-srednje-poduzetnistvo/, [7.10.2020.]
[45] HBOR, Financiranje malih i srednjih poduzetnika u suradnji s leasing društvima, [Internet], raspoloživo na: https://eurobus.hr/datafiles/Leasing-za-MSP-hbor.pdf/, [7.10.2020.]

Iznos financiranja i rokove otplate utvrđuje leasing društvo. Kamatna stopa za leasing društvo definira se najmanje u visini osnovne stope uvećane za maržu koja se definira na temelju ocjene kreditnog ranga leasing društva i ponuđenih instrumenata osiguranja (kolateralizacija) shodno HBOR-ovom Pravilniku o utvrđivanju referentne i diskontne stope. Kamatnu stopu i naknade za primatelja leasinga definira leasing društvo. Primatelj leasinga dogovora instrumente osiguranja s leasing društvom.

Značajno je imati na umu da ulogu ima i stalno ulaganje u edukaciju u svrhu onjašnjavanja prednosti leasinga svim tipovima klijenata (nerijetko se pogrešno percipira kao način nabavljanja vozila isključivo u osobne svrhe) u usporedb s drugim oblicima financiranja. Drugim riječima, trebale bi im se približiti prednosti koncepta „korištenja“ u usporedbi s konceptom „vlasništva“. Upravo bi s time trebli biti upoznati potencijalni korisnici financijskih usluga pri odlučivanju o financiranju. U svrhu uspješnog budućeg poslovanja leasing industrije, ali i cjelokupne financijske industrije, veoma važnu ulogu ima digitalizacija poslovanja, tim više što se javlja veoma ozbiljna konkurencija odnosno ulazak nefinancijskih tehnoloških tvrtki na tržište. Prva faza je već počela, a uključuje optimizaciju procesa, automatizaciju poslovanja i bespapirno poslovanje. Time nastaju preduvjeti za otvaranje digitalnih prodajnih kanala za klijente kojima rastu preferencije prema ovakvom načinu poslovanja. Ovim putem se leasing industrija usklađuje s trendovima i osigurava se konkurentnost u novonastalim tržišnim uvjetima, a otvaraju se i nove razvojne mogućnosti inovativnih usluga i proizvoda.[46]

Sposobnost MSP da pristupe financijskom tržištu važna je za financiranje poslovnih ulaganja, osiguravanje da tvrtke postignu svoj potencijal rasta, kao i za olakšavanje novih poslovnih pokretanja. S druge strane, nedostatak financija može ograničiti novčani tok i otežati šanse za opstanak poduzeća. Iz tog je razloga perspektiva leasinga kao načina financiranja MSP od velikog značaja i trebalo bi se kretati u smjeru što većeg olakšavanja pristupa ovom izvoru financiranja za MSP.

4.3. Upotreba leasinga automobila na primjeru malih poduzeća

Leasing je popularan među tvrtkama svih veličina koje se oslanjaju na vozila, pa tako i među MSP, bez obzira radi li se o jednom vozilu ili cijelom voznom parku. Na primjer, startup tvrtka koja treba nekoliko vozila možda neće imati kapital za izravnu kupnju

[46] Privredni vjesnik (2018): Leasing je atraktivan i dobro pozicioniran, [Internet], raspoloživo na: https://issuu.com/nestar/docs/pv-4037/3/, [7.10.2020.]

vozila. Vjerojatno jedan od najočitijih praktičnih primjera u kojima MSP koriste leasing kao vanjski izvor financiranja jesu *renta-a-car* kuće. Rijetkost je da neka tvrtka može platiti cijenu vozila bez vanjskog financiranja preko leasing društava.

4.3.1. Avax d.o.o.

Za *rent-a-car* tvrtku Avax d.o.o. to je ujedno i jedina opcija te su gotovo sva vozila financirana putem leasing društava. Riječ je o hrvatskoj tvrtki za iznajmljivanje automobila koja nudi svoje usluge na preko 40 lokacija širom Hrvatske. Konkretno, tvrtka nudi uslugu najma automobila u svim većim gradovima i zračnim lukama: Zagreb, Split, Dubrovnik, Zadar, Šibenik, Opatija, Rijeka i Korčula. Ponuda tvrtke uključuje prelazak vozilom preko granice, dodatnog vozača te osnovno osiguranje.[47]

Slika 1. Vizualni identitet tvrtke Avax d.o.o.



Izvor: AVAX rent a car, [Internet], raspoloživo na: https://avaxrent.com/hr/, [11.10.2020.]

Tvrtka koristi financijski leasing jer iz iste tvrde kako im se upravo on pokazao najboljim, a po isplati zadnje rate vozilo ostaje u vlasništvu trvtke. Održavanje vozila je zakonska regulativa. Svako 6 mjeseci minimalno vrši se pregled vozila tako da ona radi garancije i tehničkih uvijeta moraju biti u ovlaštenom servisu. U ovoj *rent-a-car* kući 100% je vozila u leasing vlasništvu dok se ne isplate zadnje rate, a 3 do 5 godine je prosjek uzimanja vozila na leasing. Kako je riječ o mladoj tvrtki većina vozila iste je iz mini ili *economy* segmenta jer je to najuspješniji segment tvrtke. U floti Avaxa nema luksuznih vozila. Iz tvrtke smatraju da prepreke u dobivanju leasinga nema ukoliko banka dobiva dobru garanciju. Ukoliko nema garancije mala je vjerojatnost da će banka odobriti veći broj vozila. Nadalje, prosječan broj automobila koji se u ovoj tvrtki uzima na leasing na godišnjoj razini ovisi o sezoni i procjeni sezone. Zbog korone tekuće godine nisu uzimali nova vozila putem leasinga, već su koristili vozila od jedne godine do tri godine starosti.

[47] AVAX rent a car, [Internet], raspoloživo na: https://avaxrent.com/hr/, [11.10.2020.]

4.3.2. VU RENT d.o.o.

VU RENT d.o.o. je mikro tvrtka sa sjedištem u Vukovaru osnovana 2019. godine. Lokacija tvrtke je na idealnom položaju u odnosu na zračne luke Osijek-Klisa, Zagreb, Beograd, Tuzla, Budimpešta, Beč i dr. U dogovoru s klijentima tvrtka dostavlja i preuzima vozila na željenim lokacijama i zračnim lukama. VU RENT nudi samo novija vozila s bogatom opremom: tri manja gradska vozila, sedam vozila za putovanje, tri kombi vozila i dva luksuzna vozila. U floti su dostupna vozila s ručnim i automatskim mjenjačem, a sva su potpuno osigurana što ulazi u osonovnu cijenu vozila.[48]

Slika 2. Vizualni identitet tvrtke VU RENT d.o.o.



Izvor: VU RENT, [Internet], raspoloživo na: https://vukovar-rentacar.com/, [12.10.2020.]

Iz tvrtke tvrde kako su uzeli leasing bez održavanja vozila jer iako je sigurnije uzeti s održavanjem za tvrtku je to bilo preskupo i neisplativo. Vlasnica tvrtke je se povodila mišlju da kad već uzima nova auta da ne mogu biti neki preveliki troškovi održavanja. Kasko se svakako plaćalo tako da ukoliko bi došlo do neke prometne nesreće tvrtka je osigurana s te strane. Od 15 vozila u floti, 4 su uzeta na leasing. Vozila uzeta na leasing su skuplja vozila, dok jeftinija i starija vozila nisu uzeta na leasing.

U tvrtki su samo novija vozila uzeta na leasing odnosno ona najskuplja u floti. Cijena najma luksuznih vozila po jednom danu se kreće od 1.000- 2.500 kn. Vlasnica tvrtke pri osnivanju nije imala nikakvih bankovnih garancija, već osobnu zadužnicu i 20% učešća za leasing od vrijednosti vozila. Kao najveću prepreku navodi činjenicu da je njezin otac prije posjedovao jednu tvrtku u kojoj nije bio redoviti platiša što joj je stvaralo najviše problema. Naposlijetku je odustala od uzimanja vozila na leasing jer to ne smatra isplativim budući da joj svu zaradu oduzme kamata. Umjesto toga, kupuje samo starija vozila jer su isplativija i rentabilnija.

[48] VU RENT, [Internet], raspoloživo na: https://vukovar-rentacar.com/, [12.10.2020.]

4.3.3. M.A.C.K. d.o.o.

M.A.C.K. d.o.o. je mala *rent-a-car* tvrtka osnovana 2001. godine sa sjedištem u Dubrovniku. Moglo bi se reći da je riječ o manjoj tvrtki u *rent-a-car* grani u Hrvatskoj, ali koja ima svoju tržišnu nišu gdje može dobro poslovati.

Slika 3. Vizualni identitet tvrtke M.A.C.K. d.o.o.



Izvor: M.A.C.K., [Internet], raspoloživo na: https://mack-concord.hr/, [12.10.2020.]

Što se odluke za leasing tiče, ne postoji puno izbora za oblike financiranja. Iz tvrtke procjenjuju da imaju otprilike 30-40% od ukupnog broja vozila na leasing na financijskom leasingu. Pri tome vozilo ostaje u vlasništvu tvrtke nakon otplate te se povećava imovina društva i amortizacija te omogucuje povrat PDV-a u jednom iznosu. Ostala vozila su na operativnom leasingu što znači da se nakon "najma" vozilo vraća leasing društvu uz dogovoreni ostatak vrijednosti. Između 30 i 40% ljetne flote *rent-a-cara* se financira operativnim leasingom na 4-6 mjeseci te se ta vozila zatim vraćaju.

Iz iskustva tvrtke slijedi da su uvjeti za leasing poprilično strogi, a penali za bilo kakvo nepoštivanje uvjeta ili kašnjenje su dosta visoki. Svake godine je potrebno s leasing društvom odgovoriti okvir financiranja za tu godinu, u slučaju ove tvrtke to je oko 3 milijun EUR. U taj okvir ulaze cijele vrijednosti svakog vozila koje je nabavljeno preko leasinga. Na primjer, ukoliko je na 4 mjeseca ljeti na operativni leasing nabavljeno vozilo vrijednosti 50.000 EUR, cijeli iznos se odbija od okvira, bez obzira na to da su rate znatno manje. Okvir se odobrava na osnovu financijskih izvještaja prethodne godine (bilance, računa dobiti i gubitka itd) te zahtjeva zadužnice te ostale instrumente osguranja od strane kompanije i odgovorne osobe. Uglavnom je odobrenje okvira proces koji zahtjeva puno vremena i formulara, a nakon toga odobrenje svakog drugog ugovora unutar okvira ne predstavlja veliki problem i dosta se brzo odvija.

Priroda uvjeta leasinga koji će biti odobren ovisi o izvještajima i bonitetu tvrtke. Ti uvjeti uključuju hoće li okvir biti revolving, koji se ponovno aktivira kako se plaćaju rate za vozilo,

ili obični okvir za čitavu godinu. Također ti uvjeti određuju hoće li učešća biti na početku i koliko će ono biti itd. Što se tiče utjecaja na poslovanje, ovo je u principu jedini način da bi *rent-a-car* tvrtka mogla imati dovoljan broj vozila za ljetnu sezonu, u kojoj je 2-3 mjeseca potrebno znatno više vozila nego cijeli ostatak godine. Prednosti su brojne poput manjeg opterećenja na bilancu, boljeg rasporeda troškova tijekom radnog vijeka vozila i amortizacije te lakša priprema flote. Nedostatci su, svakako, velika procedura, troškovi kamata, okviri i tako dalje.

4.3.4. Euro Media d.o.o. Zagreb

Euro Media d.o.o. Zagreb mikro je poduzeće osnovano 1997. godine koje se bavi djelatnošću iznajmljivanja i davanja u zakup automobila i motornih vozila. Usprkos činjenici da se tvrtka bavi iznajmljivanjem nekretnina, kombija, jahti, iznajmljivanje vozila (*rent-a-car*) je, međutim, njena temeljna djelatnost. Slijedom toga, najviše se pažnje i truda ulaže u flotu osobnih vozila. Modernim i novim vozilima najviše kvalitete nastoje se zadovoljiti potrebe i onih najzahtjevnijih klijenata.

Slika 4. Vizualni identitet tvrtke Euro Media d.o.o. Zagreb



Izvor: Euro Media rent-a-car, [Internet], raspoloživo na: http://rent.hr/, [12.10.2020.]

Iz tvrtke tvrde da leasing uzimaju isključivo radi toga što omogućuje brže i lakše financiranje. Financijski leasing se uzima u slučajevima kada im je potreban brži ulazak PDV-a odnosno kada imaju veći broj izlaznih faktura. Operativni leasing im je češći oblik financiranja kojeg traže i većinom se uzima na duži period financiranja kao i u slučajevima kada je skuplje vozilo i to do 48 mjeseci. Leasing se uzima većinom bez uključenih troškova održavanja radi toga što se mogu postići niže cijene održavanja u manjim servisima, kao i veći rabati na rezervne dijelove.

Postotak automobila u većini rent-a -car kuća, pa tako i u ovoj, je 70tak posto u udjelu obnavljanja voznog parka kako tvrde. Pod stara auta smatraju vozila do najviše 2 godine starosti ili 50 tisuća prijeđenih kilometara. Kada bi predviđeni rok rabljenja bio dodatne 3,4 godine, a da ne prijeđe više od 150-180 tisuća kilometara, tada bi to počelo biti neisplativo korištenje radi većeg troška održavanja. Prilikom uzimanja vozila na leasing bez obzira na klasu većim brojem se dobije i veći rabat. Kod takvih kupnji se kupuju auti do otprilike 6-12

mjeseci starosti, a prethodno su bila u nekom "*buyback*" najmu ili prodaji. Znači, bilo koja marka ima svoju klasu: mala/srednja/velika/luksuzna klasa. Neovisno o marki, cijene iznjamljivanja su slične. Leasing se dobiva uz lošije poslovne knjige i uz veću jamčevinu, tvrde iz tvrtke. Najveća prepreka dobivanja leasinga je kada *rent-a-car* poduzeće ima blokadu računa zadnjih 6 mjeseci. Ova tvrtka posjeduje do 50-ak auta od čega se 10-ak godišnje provlači kroz leasing.

4.3.5. Elifaz j.d.o.o. – u stečaju

Zanimljiv primjer je i *rent-a-car* tvrtka Elifaz koja je sada u stečaju. Tvrtka se bavila prijevozom putnika, iznajmljivanjem vozila s vozačem, iznajmljivanjem osobnih vozila te iznajmljivanjem kombi i dostavnih vozila. Riječ je o obiteljskoj tvrtki koja je s radom započela 2016. godine s tek pet automobila. Svakodnevno su širili da bi na kraju raspolagali sa sto vozila: 70 osobnih, 10 luksuznih i 20 kombi vozila. Tvrtka je poslovala u Zagrebu, Rijeci, Splitu, Zadru i Dubrovniku. Posao tvrtke vodio je poduzetnik i vlasnik *rent-a-car* kuće sa svojim sinom u sklopu kojeg se vršilo iznajmljivanje spomenutih vozila turistima, poslovnim korisnicima te Uberu.[49]

Slika 5. Vizualni identitet tvrtke Elifaz j.d.o.o.



Izvor: Elifaz, O nama, [Internet], raspoloživo na: https://elifaz.hr/rentacar/#o-nama, [13.10.2020.]

Tvrtka je otvorena kao j.d.o.o. na što je potrošeno oko 1.000 kuna. No, jedino je papirologija bila jeftina. Nemoguće je osnovati *rent-a-car* tvrtku s jednim autom. Neophodno je raspolagati s najmanje pet do deset vozila da bi se uopće moglo započeti s takvim poslom. U tvrtki je sklopljen ugovor s Opelom i prvih 10 vozila naručeno je od njih i to ne kupnjom jer je to veliko ulaganje koje većina ne može sebi priuštiti. Automobili se ne kupuju, već samo koriste. U tvrtki Elifaz je na mjesečnoj bazi rata leasinga bila skuplja od rate koja bi bila da u leasing nije uključeno potpuno održavanje (pneumatika, registracije, kaska, zamjensko vozilo u slučaju nezgode, dvije pokrivene štete u slučaju prometne nezgode itd.) za 800-900 kuna po

[49] Elifaz, O nama, [Internet], raspoloživo na: https://elifaz.hr/rentacar/#o-nama, [13.10.2020.]

vozilu. Događalo se da bude i po deset razbijenih automobila u tjedan dana. Kada bi se u tom kontekstu štedjelo na ratama, opteretilo bi se sa 100-tinjak tisuća kuna troškova popravaka. Mjesečni troškovi održavanja su veliki. Za jedan auto srednje klase, troškovi na mjesečnoj bazi se kreću u rasponu od od 2.500 do 4.000 kuna što uključuje rate, disk pločice, dolijevanje tekućina i dr. Najveći troškovi otpadaju na pneumatike odnosno zamjenu guma zimi i ljeti te kasko osiguranje koje pokriva rizike na koje *rent-a-car* kuće većinom nemaju utjecaja. Iz tog razloga plaćaju i skuplje osiguranje. Tvrtka je rasla polako naručivanjem po pet auta pa opet po pet ili deset. Zahvaljujući leasingu nije postojao teret velike obveze davanja odjednom velike sume novca za učešće, već po stotinjak tisuća kuna čime je tvrtka rasla i obnavljala vozni park.[50] Iz ovog je primjera vidljivo kako je za uspjeh u ovom poslu potrebna i sreća, uz upornost i znanje te kako je posao *rent-a-car* tvrtki težak i zahtjevan.

4.3.6. Millenium Car Rental d.o.o. – u stečaju

Dakle, evidentno je da postoje i primjeri MSP-ova s poteškoćama u poslovanju u djelatnosti *rent-a-car-a*. Jedan od takvih primjera jest i tvrtka Millenium Car Rental d.o.o. osnovana 2010. godine sa sjedištem u Dubrovniku koja je u stečaju. Tvrtka je nudila širok izbor automobila, skutera i motora. Uredi za iznajmljivanje automobila Milenium nalazili su se u svim glavnim odredištima u Hrvatskoj, poput Zagreba, Dubrovnika, Makarske, Splita, Pule, kao i Bosne i Hercegovine te Crne Gore.[51]

Slika 6. Viuzalni identitet tvrtke Millenium Car Rental d.o.o.

Izvor: Millenium Car Rental, [Internet], raspoloživo na: https://milenium-rent.hr/, [13.10.2020.]

Najveći problem kod leasinga, pogotovo kad je riječ o manjim tvrtkama, jest bonitet tvrtke. Traži se ekstremno dobar bonitet, a ukoliko ga već imate onda vam nije ni potreban leasing, smatraju u tvrtki te tvrde kako je to jedna od nelogičnosti glede leasinga. Traže se prevelika učešća za leasing (u startu 20 do 30%), a posebno su visoke kamate. Iz tvrtke tvrde da im se više isplati financijski leasing zbog povrata PDV-a odnosno pretporeza. Što se tiče održavanja

[50] Trstenjak, J. (2018): Sve unosniji biznis u Hrvatskoj: Sa sinom sam prije dvije godine otvorio rent-a-car. S relativno malo novca s 10 smo već narasli na 100 auta, evo kako, [Internet], raspoloživo na: https://www.jutarnji.hr/life/zivotne-price/sve-unosniji-biznis-u-hrvatskoj-sa-sinom-sam-prije-dvije-godine-otvorio-rent-a-car-s-relativno-malo-novca-s-10-smo-vec-narasli-na-100-auta-evo-kako-6933159, [13.10.2020.]

[51] Millenium Car Rental, About Us, [Internet], raspoloživo na: https://milenium-rent.hr/content/about-us/, [13.10.2020.]

vozila, to se ne isplati uzimati u sklopu leasinga jer je to preveliki trošak, a nema neke funkcionalnosti. U tvrtki se na leasing većinom uzimaju vozila niže i srednje klase jer rijetko kad ima potrebe za visokom i luksuznom klasom. Uzima se u prosjeku 30-ak auta na leasing na godišnjoj razini. Najveći su problem vozila koja se uzimaju na *buy back* odnosno na najam od 6 mjeseci kada se po isteku tog vremena vozila vraćaju trgovcu. To je jedna velika nepravilnost koja se događa u RH, a potom i oštećivanje državnog proračuna registracijom vozila na Daruvar i sl. To predstavlja ogroman gubitak za državu jer su stope osiguranja u tim gradovima puno manje nego u gradovima u kojima je sjedište tvrtke.

Dodatna mana leasinga jest što po isteku istog većina vozila ne smije biti starija od sedam godina. Većinom su prinuđeni uzimati nova vozila tako da se koriste dvije do tri godine kada se moraju prodati, mora se platiti leasing društvu ostatak te neka razlika ostaviti sebi za izvor prihoda. Rabljena vozila bi bila puno isplativija, ali kod njih je problem što po danu isteka leasinga ne smiju biti starija od sedam godina i onda to leasing društva jako puno gledaju. Da bi tvrtka dobila leasing, ukoliko ima dobar bonitet i poslovanje, mora dati *bianco* zadužnice leasing društvu kod kojeg uzima vozilo tako da je to još jedna otežavajuća okolnost jer većina ljudi ima kredite i sl. pa je komplicirano dobiti leasing u RH, a pogotovo za MSP. Dodatan problem u poslovanju svih *rent-a-car* kuća jest osiguranje vozila jer za svako vozilo treba platiti puno osiguranje te na obvezno osiguranje treba platiti doplatak od 125% budući da je vozilo za *rent-a-car*, a i na kasko policu treba nadoplatiti 100% doplatka za *rent-a-car* pa samo osiguranje vozila bude jako skupo.

4.4. Rasprava

Na temelju provedenih istraživanja metodom intervjua i studije slučaja konačno se mogu prikazati sudovi autorice po pitanju financiranja *rent-a-car* poslovanja leasingom među MSP u RH. Tablica 7. prikazuje zaključke o razlikama između leasinga i kupnje vozila s financijskog aspekta za primatelja leasinga.

Tablica 7. Leasing vs. kupnja vozila s financijskog aspekta

Leasing	**Kupnja**
Fiksna mjesečna plaćanja.	Nema mjesečnih plaćanja.
Niski početni troškovi što oslobađa novac za druge poslovne aktivnosti.	Visoki početni troškovi; novac uložen u vozilo. Ukoliko se koristi bankarski kredit mjesečna plaćanja na bankovni zajam obično su veća nego kod leasinga.
Česta pojava uzimanja vozila na leasing svake godine svjedoči o mogućoj boljoj vrijednost za novac.	Nabavna cijena se može otpisati.
Manje opterećenje na bilancu, bolji raspored troškova tijekom radnog vijeka vozila i amortizacije.	Zadržavanje novca od prodaje.
Leasing društvo snosi troškove zastarijevanja imovine shodno činjenici da on posjeduje objekt leasinga. Primatelj leasinga može uzeti novi objekt na leasing kada tekući ugovor istekne.	Kupac snosi troškove s obzirom da je on vlasnik imovine.

Izvor: istraživanje autorice

Tablica 8. prikazuje zaključke o rizicima leasinga i kupnje vozila za *rent-a-car* MSP.

Tablica 8. Rizici leasinga i kupnje vozila

Leasing	**Kupnja**
Vrijednost amortizacije automobila problem je leasing društva, a ne tvrtke.	Vozila brzo gube vrijednost.
Pokriće za održavanje može se uključiti u plaćanja leasinga kako bi se pokrilo servisiranje i neočekivani popravci pomažući novčanom toku kada su u pitanju neočekivani računi.	Troškovi održavanja povećavaju se kako vozilo stari.
Visoki penali za nepoštivanje uvjeta ili kašnjenje u plaćanjima.	Sloboda prodaje vozila kada se to poželi.

Izvori: istraživanje autorice

Naposlijetku na kraju ugovora o leasingu vraća se vozilo natrag, a leasing društvo prodaje automobil dalje, ukoliko je riječ o operativnom leasingu. Kod kupnje vozila pronalazak kupca i pregovaranje o cijeni rabljenog vozila odgovornost je poduzeća. Kod leasinga poduzeće može biti kažnjeno ako premaši unaprijed dogovorenu naknadu za kilometražu. Kod kupnje

vozila nema pravila o tome koliko se kilometara može prijeći niti o stanju vozila. Evidentno je da jedno od najčešćih pitanja koje se nameću prilikom planiranja ulaganja u imovinu jest hoće li se imovina kupiti ili uzeti u najam, odnosno leasing. Odgovor na to pitanje ovisi o nizu čimbenika. Pribavljanje imovine putem leasinga možebitno je bolja opcija za MSP koja imaju ograničeni kaital ili trebaju imovinu koja se mora unaprijeđivati svakih pet godina, što je slučaj kod *rent-a-car* tvrtki. S druge strane, kupnja je možebitno bolja opcija za poduzeća koja imaju dovoljno kapitala ili za imovinu koja ima dug životni vijek. Svaka od ovih situacija je jedinstvena stoga se odluka mora donijeti detaljnom analizom kod svakog od njih. Prije donošenja takve odluke trebalo bi odrediti ukupne troškove za svaku od opcija.

Rezimirajući, treba ukazati da je provedeno istraživanje pokazalo da ono što je zajedničko svim ispitanim tvrtkama jest da su trebale imati dobar bonitet kako bi im se uopće odobrio leasing, te su se suočavale s poprilično strogim uvjetima za dobivanje leasinga. Nadalje, sve promatrane tvrtke morale su proći kompliciranu proceduru za dobivanje leasinga, suočavale su se s prevelikim učešćima za leasing te su morale platiti visoke kamate i visoke troškove osiguranja vozila.

Iz te činjenice, kao i iz prethodno iznesenih podataka o iskustvima pojedinih promatranih tvrtki, moguće je zaključiti kako osnovna ograničenja leasinga predstavljaju kompleksna procedura i strogi uvjeti prilikom odobravanja i dobivanja leasinga, nužnost da tvrtka treba imati iznimno dobar bonitet kako bi joj se leasing odobrio, nužnost pokrivanja prevelikih učešća kod dobivanja leasinga, visoki troškovi financiranja (visoke kamate), visoki troškovi osiguranja leasinga te visoke kazne u slučaju nepoštivanja uvjeta ili kašnjenja. Također je potrebno spomenuti da su za uspjeh poduzeća u ovome poslu potrebni sreća, znanje i upornost te da je općenito posao *rent-a-car* tvrtki težak i zahtjevan.

Osim navedenog, uočeno je i niz prednosti financiranja tvrtki u ovoj djelatnosti leasingom poput manjeg opterećenja na bilancu, boljeg rasporeda troškova tijekom radnog vijeka vozila i amortizacije, lakše priprema flote i dr. Novija MSP u ovoj djelatnosti imaju poteškoća s leasingom i nerijetko ga smatraju konačno neisplativim.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Jedan od načina financiranja nabave dugoročne imovine predstavlja financiranje leasingom. Ovaj instrument financiranja je sve popularniji među poduzećima u suvremeno doba i ima svoje određene prednosti i nedostatke. Leasing je moguće klasificirati na veći broj različitih vrsta. Temeljna podjela kao kriterij uzima stupanj i karakter ugovorne obveze te kao takva leasing dijeli na operativni i financijski leasing. Pri tome kriteriji njihova razlikovanja jesu stjecanje vlasništva nad predmetom leasinga, uvjeti odobravanja i način obračuna troškova najma te porezni tretman. Izbor između ove dvije vrste leasinga ovisi o konkretnim potrebama poduzeća i uvjetima u kojima ono posluje.

Započinjanje poduzetničkih aktivnosti kao dio vođenja vlastitog posla u mnogim slučajevima zahtijeva angažiranje resursa koji znatno premašuju mogućnosti MSP-ova. To se posebno odnosi na financijske resurse što dovodi do potrebe za korištenjem vanjskih izvora financiranja. Jedan od vanjskih izvora financiranja koji stoje na raspolaganju MSP-ima je leasing. Njegova je priroda korištenje definiranog materijalnog dobra, uz određenu naknadu od strane tvrtke (najmoprimca), bez potrebe za njegovom izravnom kupnjom od najmodavca. Predmet leasinga može biti pokretna ili nepokretna immovina. Često se događa da je pristup leasingu za MSP lakši od pristupa bankovnom kreditu. To proizlazi iz činjenice da leasing društvima treba pružiti daleko manje sigurnosti nego što je to slučaj u slučaju kredita. Štoviše, leasing je vrlo često jedina mogućnost financiranja ulaganja za mlade poduzetnike kojima je potrebna financijska podrška u početnim fazama poslovanja.

MSP u RH jesu segment poduzetništva koji čini 99,7% ukupnih poduzeća pa je od vitalnog značaja osigurati da ona kao pokretači gospodarstva mogu financirati ulaganja u proizvodnu imovinu. Jasno je da je važno podržati MSP kao sredstva za generiranje gospodarskog rasta i radnih mjesta. Međutim, treba ukazati da je provedeno istraživanje pokazalo kao zajedničko svim ispitanim tvrtkama da su trebale imati dobar bonitet kako bi im se uopće odobrio leasing, te su se suočavale s poprilično strogim uvjetima za dobivanje leasinga. Nadalje, sve promatrane tvrtke morale su proći kompliciranu proceduru za dobivanje leasinga, suočavale su se s prevelikim učešćima za leasing te su morale platiti visoke kamate i visoke troškove osiguranja vozila.

Iz te činjenice, kao i iz prethodno iznesenih podataka o iskustvima pojedinih promatranih tvrtki, moguće je zaključiti kako osnovna ograničenja leasinga predstavljaju kompleksna procedura i strogi uvjeti prilikom odobravanja i dobivanja leasinga, nužnost da tvrtka treba

imati iznimno dobar bonitet kako bi joj se leasing odobrio, nužnost pokrivanja prevelikih učešća kod dobivanja leasinga, visoki troškovi financiranja (visoke kamate), visoki troškovi osiguranja leasinga te visoke kazne u slučaju nepoštivanja uvjeta ili kašnjenja. Također je potrebno spomenuti da su za uspjeh poduzeća u ovome poslu potrebni sreća, znanje i upornost te da je općenito posao *rent-a-car* tvrtki težak i zahtjevan.

Osim navedenog, uočeno je i niz prednosti financiranja tvrtki u ovoj djelatnosti leasingom poput manjeg opterećenja na bilancu, boljeg rasporeda troškova tijekom radnog vijeka vozila i amortizacije, lakše priprema flote i dr. Novija MSP u ovoj djelatnosti imaju poteškoća s leasingom i nerijetko ga smatraju konačno neisplativim.

Nameće se zaključak kako tek dugovječnije tvrtke s dobrim bonitetom uspješno ovladavaju zahtjevima ovog posla i leasinga što bi svakako trebalo korigirati u korist novih MSP i olakšavanju njihova poslovanja shodno tomu. Prema provedenome istraživanju, pri tome je leasing vitalni izvor financiranja za njih.

Kreatori razvojnih i poreznih politika ne bi trebali imati fokus samo na novoosnovana MSP i olakšavanje pristupa leasingu, već treba postojati potencijal za veći fokus na ulogu leasinga u svrhu osiguravanja MSP-ima mogućnost ulaganja i širenja u budućnosti. Zabrinjava činjenica da je broj leasing društava u RH u padu, a jedan od uzroka tomu smatra se i prethodna financijska kriza te posljedično tomu opadajuća potražnja građana za leasingom. Ostaje tek da se vidi kakve će posljedice biti po leasing društva uslijed krize nastale pandemijom koronavirusa.

SAŽETAK

Predmet istraživanja ovog rada jest leasing kao vanjski izvor financiranja za sektor malih i srednjih poduzeća kao alternativa bankarskom kreditu. Pri tome se analizirala postojeća praksa i to na primjeru odabranih *rent-a-car* kuća s kojima je provoden intervju o obrađivanoj temi. Rijedak je slučaj da neka tvrtka ima mogućnosti platiti cijenu vozila bez vanjskog financiranja preko leasing društava. Mala i srednja poduzeća čine 99,7% ukupnih poduzeća u Republici Hrvatskoj iz čega je očigledna njihova gospodarska važnost. Iz tog je razloga važno omogućiti što lakši pristup izvorima financiranja što se odnosi i na leasing kao veoma privlačnu opciju za male poduzetnike koji često nemaju mogućnost pristupa bankarskom kreditu. Osnovna podjela leasinga za kriterij uzima stupanj i karakter ugovorne obveze pa kao takva leasing dijeli na operativni i financijski. Važno je podržati mala i srednja poduzeća zbog njihova gospodarskog značaja, a pri tome treba postojati potencijal za veći fokus na ulogu leasinga u svrhu osiguravanja MSP-ima mogućnost ulaganja i širenja u budućnosti.

Ključne riječi: *leasing, mala i srednja poduzeća, rent-a-car, financijski leasing, operativni leasing*

SUMMARY

The subject of this paper is leasing as an external source of financing for the SME sector as an alternative to bank credit. In doing so, the existing practice was analyzed on the example of selected car rental companies with which an interview was conducted on the topic. It is rare for a company to be able to pay the price of a vehicle without external financing through leasing companies. Small and medium enterprises make up 99.7% of the total enterprises in the Republic of Croatia, which makes their economic importance obvious. For this reason, it is important to provide as easy access as possible to sources of financing, including leasing as a very attractive option for small businesses that often do not have access to a bank loan. The basic division of leasing takes the degree and character of the contractual obligation as a criterion, and as such divides leasing into operational and financial. It is important to support SMEs because of their economic importance, and there should be the potential for a greater focus on the role of leasing in order to provide SMEs with the opportunity to invest and expand in the future.

Keywords: *leasing, small and medium enterprises, rent-a-car, financial leasing, operating leasing*

LITERATURA

KNJIGE:

1. Braovac ,I., Jurić, M. (2009): Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb
2. Cairns D. (1996): Vodič za primjenu Međunarodnih računovodstvenih standarda, Faber & Zgombić Plus, Zagreb
3. Cvijanović, V. et al. (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća, GIPA, Zagreb
4. Lalli, R. W. (2005): Handbook of Budgeting, Fifth edition, John Wiley & Sons, New Jersey
5. Marković, I. (2000): Financiranje, Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RriF, Zagreb
6. Matejun, M., Walecka, A. (2013): Modern Entrepreneurship in Business Practice: Selected Issues, Lodz University of Technology Press, Lodz
7. Matić, B. (2004): Međunarodno poslovanje, Sinergija nakladništvo, Zagreb
8. Pinto Mendes, R. (2015): The role of lease financing, Universidade Católica Portuguesa, Lisbon
9. Urukalović, D., Briški, D., Terek, D., Cutvarić, M. (2003): Leasing financiranje, oporezivanje, računovodstvo i pravo, RriF, Zagreb
10. Van Horne, J.C. (1993): Financijsko upravljanje i politika (Financijski menadžment), deveto izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
11. Van Horne, J.C., Wachowicz, Jr., J.M. (2014): Osnove financijskog menadžmenta, Mate d.o.o., trinaesto izdanje, Zagreb
12. Vidučić, Lj. (2004): Financijski menadžment, RRiF, Zagreb
13. Vidučić, Lj. et al. (2015): Financijski menadžment, RriF plus, Split
14. Vidučić, Lj. (2012): Mala i srednja poduzeća: Financijska politika i ekonomsko-financijski okvir podrške, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Splitu, Split
15. Vrbošić, A., Princi Grgat, D. (2010): Tajne uspješnog poslovanja, vodič za srednja i mala poduzeća, Tisak d.o.o., Zagreb
16. Vukičević, M. (2000): Financiranje malih poduzeća, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb

ČLANCI

1. Barclay, M.J., Smith, C.W. (1995): The Priority Structure of Corporate Liabilities, Journal of Finance, 50, str. 899–917.
2. Brealey, R.A., Young, C.M. (1980): Debt, Taxes and Leasing-A Note, Journal of Finance, 35, str. 1245–1250.
3. Franks, J.R., Hodges, S.D. (1978): Valuation of Financial Lease Contracts: A Note, Journal of Finance, 33, str. 657–669.
4. Graham, J.R. et. al. (1998): Debt, Leases, Taxes, and the Endogeneity of Corporate Tax Status, Journal of Finance, 53, str. 131–162.
5. Khalaf Alkhazaleh, A.M. (2018): To What Extent Does Financial Leasing Has Impact on the Financial Performance of Islamic Banks: A Case Study of Jordan, Academy of Accounting and Financial Studies Journal, Vol 22, No 1, str. 2. 1-14.
6. Knežević, D., Has, M. (2018): FInanciranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom, Obrazovanje za poduzetništvo/Education for Entrepreneurship Vol 8 Nr 1, str. 165-180.
7. Levy, H., Sarnat, M. (1979): Leasing, Borrowing, and Financial Risk, Financial Management, 8, str. 47-54.
8. 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. 43-47.
9. Myers, S.C. et al. (1976): Valuation of Financial Lease Contracts, Journal of Finance, 31, str. 799–819.
10. Ploh, M. (2017): Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj, FIP - Financije i pravo, Vol. 5 No. 1, str. 79-106.
11. Schallheim, J.S. et al. (1987): The Determinants of Yields on Financial Leasing Contracts, Journal of Financial Economics, 19, str. 45–67.
12. Sharpe, S.A., Nguyen, H.H. (1995): Capital market imperfections and the incentive to lease, Journal of Financial Economics, 39, str. 271–294.
13. Vakhitov, D.R., Zamaletdinov, A. (2015): Leasing as A Factor of Economic Growth, Procedia Economics and Finance, No. 23, str. 839-845.
14. Vlašić D. (2005): Pregled računovodstvenih metoda obuhvaćanja leasinga, Tourism and hospitality management, Vol. 11 No. 1, str.101-119.

INTERNETSKI IZVORI:

1. AVAX rent a car, [Internet], raspoloživo na: https://avaxrent.com/hr/, [11.10.2020.]
2. CEPOR (2019): Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019, [Internet], raspoloživo na: http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf, [7.10.2020.]
3. Elifaz, O nama, [Internet], raspoloživo na: https://elifaz.hr/rentacar/#o-nama, [11.10.2020.]
4. European Investment Fund (2012): The importance of leasing for SME finance, [Internet], raspoloživo na: https://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_August_2102.pdf, [1.10.2020.]
5. Europska komisija (2019): SME access to finance in the EU countries 2019, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38442/, [23.09.2020.]
6. HANFA (2006): Leasing priručnik, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=39203, [15.09.2020.]
7. HANFA, Statistika, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/, [23.09.2020.]
8. HBOR, Financiranje malih i srednjih poduzetnika u suradnji s leasing društvima, [Internet], raspoloživo na: https://eurobus.hr/datafiles/Leasing-za-MSP-hbor.pdf/, [7.10.2020.]
9. HBOR, Leasing za malo i srednje poduzetništvo, [Internet], raspoloživo na: https://www.hbor.hr/leasing-za-malo-i-srednje-poduzetnistvo/, [7.10.2020.]
10. Leaseurope, Supporting SMEs, [Internet], raspoloživo na: https://www.leaseurope.org/our-focus/supporting-smes, [1.10.2020.]
11. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, Leasing, [Internet], raspoloživo na: https://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=35735, [15.09.2020.]
12. M.A.C.K., [Internet], raspoloživo na: https://mack-concord.hr/, [12.10.2020.]
13. Millenium Car Rental, About Us, [Internet], raspoloživo na: https://milenium-rent.hr/content/about-us/, [13.10.2020.]
14. Online Leasing (2018): Great Thoughts, [Internet], raspoloživo na: http://addventure.bg/lcar/en/true-wealth-lies-not-in-ownership-of-property-but-in-the-right-to-use-it/, [14.09.2020.]

15. Privredni vjesnik (2018): Leasing je atraktivan i dobro pozicioniran, [Internet], raspoloživo na: https://issuu.com/nestar/docs/pv-4037/3/, [7.10.2020.]
16. Trstenjak, J. (2018): Sve unosniji biznis u Hrvatskoj: Sa sinom sam prije dvije godine otvorio rent-a-car. S relativno malo novca s 10 smo već narasli na 100 auta, evo kako, [Internet], raspoloživo na: https://www.jutarnji.hr/life/zivotne-price/sve-unosniji-biznis-u-hrvatskoj-sa-sinom-sam-prije-dvije-godine-otvorio-rent-a-car-s-relativno-malo-novca-s-10-smo-vec-narasli-na-100-auta-evo-kako-6933159, [11.10.2020.]
17. VU RENT, [Internet], raspoloživo na: https://vukovar-rentacar.com/, [12.10.2020.]

PRAVNI IZVORI:

1. Narodne novine (2013): Zakon o leasingu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 114/13
2. Narodne novine (2016): Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16
3. Narodne novine (2020): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/2

POPIS SLIKA

Slika 1. Vizualni identitet tvrtke Avax d.o.o. 39
Slika 2. Vizualni identitet tvrtke VU RENT d.o.o. 40
Slika 3. Vizualni identitet tvrtke M.A.C.K. d.o.o. 41
Slika 4. Vizualni identitet tvrtke Euro Media d.o.o. Zagreb.....42
Slika 5. Vizualni identitet tvrtke Elifaz j.d.o.o.....43
Slika 6. Viuzalni identitet tvrtke Millenium Car Rental d.o.o. 44

POPIS TABLICA

Tablica 1. Najznačajnija obilježja razlikovanja financijskog i operativnog leasinga 14
Tablica 2. Najčešći uvjeti za izbor leasinga i bankarskog kredita 22
Tablica 3. Usporedba leasinga i kredita.....23
Tablica 4. Razlike između leasinga i bankarskog kredita.....25
Tablica 5. Struktura poduzeća u Republici Hrvatskoj shodno veličini (2014.-2018.) 35
Tablica 6. Zaposlenost, ukupan prihod i izvoz shodno veličini poduzeća u Republici Hrvatskoj 2017. i 2018. godine 35
Tablica 7. Leasing vs. kupnja vozila s financijskog aspekta 46
Tablica 8. Rizici leasinga i kupnje vozila 46

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Razlozi zbog kojih MSP koriste leasing 27
Grafikon 2. Kretanje broja leasing društava u Republici Hrvatskoj (2005.-2020.) 28
Grafikon 3. Aktiva i broj leasing društava.....29
Grafikon 4. Najrelevantniji izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj 2019. godine.....30
Grafikon 5. Nedavno najkorišteniji izvori financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj 2019. godine.....31

PRILOG

Prilog br. 1 – intervju

Poštovani,

možete li prepričati Vaše iskustvo s leasingom kao vanjskim izvorom financiranja u Vašoj tvrtki za potrebe dipolomskoga rada? Pripomoći mogu sljedeća pitanja:

1. Jeste li se opredijelili na opciju s održavanjem ili bez održavanja automobila kod leasinga? Zašto?
2. Koliki je postotak uzetih automobila na leasing u ukupnom broju automobila kojih rentate?
3. Uzimate li stara ili nova auta na leasing i koju klasu auta najčešće uzimate na ovaj način? Imate li u svojoj ponudi luksuznih auta uzetih na leasing i pod kojim uvjetima ste dobili takva auta (dobro poslovanje, bankovne garancije i sl.)?
4. Što smatrate najvećom preprekom u procesu dobivanja leasinga kao vanjskog izvora financiranja prema iskustvu u Vašoj tvrtki?
5. Koliko u prosjeku automobila uzimate na leasing na godišnjoj razini?

Slobodno možete dodati nešto što nije obuhvaćeno pitanjima, a što smatrate bitnim.