

ZNAČAJ LEASINGA U STRUKTURI EKSTERNOG FINANCIRANJA HRVATSKIH PODUZEĆA

Dumanić, Jerko

Master's thesis / Diplomski rad

2019

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://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:484836>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-13**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET



DIPLOMSKI RAD

ZNAČAJ LEASINGA U STRUKTURI
EKSTERNOG FINANCIRANJA HRVATSKIH
PODUZEĆA

Mentor:

prof. dr. sc. Ljiljana Vidučić

Student:

Jerko Dumanić 2170698

Split, rujan, 2019

SADRŽAJ:

1. UVOD	3
1.1. Problem istraživanja	3
1.2. Predmet istraživanja	4
1.3. Istraživačke hipoteze	4
1.4. Ciljevi istraživanja	4
1.6. Metode istraživanja.....	5
1.7. Struktura diplomskog rada.....	6
2. LEASING KAO IZVOR FINANCIRANJA	7
2.1. Pojam i definicija leasinga.....	7
2.2. Povijesni razvoj leasinga	8
2.3. Vrste leasinga i njihova obilježja.....	10
2.3.1. Ostale podjele leasing ugovora	14
2.4. Usporedba leasinga i bankovnog kredita: prednosti i nedostaci za poslovne subjekte .	16
2.5. Leasing u funkciji gospodarskog razvoja	18
3. POLOŽAJ LEASINGA U RH	20
3.1. Pregled financijskog sustava RH i položaj leasinga u njemu	20
3.1.1. Pojam financijskog sustava.....	20
3.1.2.Financijski sustav RH	22
3.2. Izvori eksternog financiranja poduzeća u RH	24
3.3. Zakonska regulativa leasinga u RH i institucije nadzora	26
4. ZNAČAJ LEASINGA U STRUKTURI EKSTERNOG FINANCIRANJA PODUZEĆA U RH.....	29
4.1. Razvoj leasinga i leasing društva u RH	29
4.2. Analiza tržišta leasinga u RH	34
4.2.1. Usporedba leasinga i bankovnih kredita kao izvora eksternog financiranja poduzeća	43
4.3. Trendovi na razini EU	47
4.4. Perspektiva leasinga u RH.....	50
5. ZAKLJUČAK.....	52
Literatura:.....	54
Popis tablica:.....	57
Popis grafikona:.....	57

Popis slika:	58
Sažetak	59
Abstract	59

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Financiranje, kao jedna od najvažnijih funkcija poduzeća, obuhvaća dinamičan proces pribavljanja novca, odnosno kapitala, ulaganja novca u materijalnu, finansijsku i drugu imovinu, vraćanje novca te dinamičan proces usklađivanja izvora financiranja s ulaganjima po obujmu i roku (Marković, 2000). Financiranje prožima sve faze poslovnog procesa, a planiranje, upotreba i naplata finansijskih sredstava omogućava kontinuirano obavljanje djelatnosti poduzeća.

Odluke o finansijskim sredstvima i finansijskim tijekovima donosi finansijski menadžment. Pravodobno osiguravanje kao i efikasno upravljanje sredstvima od strane finansijskog menadžmenta, dovodi do smanjenja troškova, pravodobne naplate, povećane likvidnosti i solventnosti, povećanja dobiti i sl., a u suprotnom može se govoriti o finansijskim štetama koje kao posljedica imaju gubitke, pad likvidnosti i solventnosti, stečaj, likvidaciju poduzeća itd.

Poduzeća se u financiranju poslovanja koriste različitim izvorima financiranja, a suvremeni svjetski trendovi, u prvom redu globalizacija i dinamično poslovno okruženje u kojem je važno osigurati stabilno finansijsko poslovanje i ostati konkurentan, utjecali su na pronalaženje različitih novih načina financiranja koji će zadovoljiti specifičnosti pojedinih poduzeća i koji će im omogućiti ostvarenje ovih ciljeva. Zato je, u cilju osiguravanja optimalne kombinacije izvora financiranja, od iznimne važnosti znati prednosti i nedostatke svih izvora financiranja.

Među različitim novim oblicima financiranja, posebno se ističe leasing, kao alternativa klasičnom bankovnom kreditu.

Leasing je vrsta srednjoročnog odnosno dugoročnog financiranja, kojim davatelj leasinga prenosi na primatelja leasinga pravo korištenja određene imovine u određenom razdoblju i uz određenu naknadu (Braovac i Jurić, 2009). Temelji se na konceptu „korištenja“, umjesto koncepta „vlasništva“ pa zbog ovog svojstva, a u vezi sa sve bržim razvojem tehnologije i sve kraćim vijekom zastarijevanja opreme, pruža mogućnost profitabilnijeg načina financiranja. Primjenu pronalazi u uvjetima nedostatka vlastitih izvora financiranja te ima mnoge prednosti pred financiranjem bankovnim kreditima jer predstavlja jednostavniji, brži i fleksibilniji način nabave potrebne imovine.

U svijetu se leasing kao oblik financiranja poduzeća odavno uspješno koristi. Financijski sustav u RH bankovno je orijentiran i, u skladu s tim, najrašireniji oblik financiranja predstavljaju bankovni krediti, dok se leasing počeo koristiti relativno kasno (krajem 90-tih godina) i u znatno manjoj mjeri. Odgovor na pitanje kako izgleda tržište leasinga u RH i kakav je njegov značaj u financiranju poduzeća, pitanje je na koje se namjerava dati odgovor ovim radom.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja predstavlja leasing kao jedan od mogućih i danas sve značajnijih izvora financiranja koji se primjenjuje, u većoj ili manjoj mjeri, u svim suvremenim gospodarstvima.

Kao predmet istraživanja, posebno je zanimljiv jer utječe ne samo na razvoj i uspješnije poslovanje poduzeća, nego i na gospodarski razvoj u cjelini.

Predmet istraživanja su i obilježja tržišta leasinga u RH te značaj leasinga u strukturi eksternog financiranja hrvatskih poduzeća. U tu svrhu, istražiti će se razvoj i dosadašnja primjena leasinga u RH te posebno njegova primjena u odnosu na bankovne kredite kao prevladavajući oblik financiranja u RH.

1.3. Istraživačke hipoteze

Polazeći od naprijed navedenog, u ovom se radu postavlja temeljna hipoteza:

H1: Leasing, kao izvor financiranja, nije dovoljno zastupljen u eksternom financiranju poduzeća u RH.

Pomoćne hipoteze su:

H11: Najčešće korišten oblik leasinga u RH je financijski leasing.

H12: Leasing se u RH najčešće koristi u sektoru nefinancijskih institucija (trgovačkih društava).

Definiranim hipotezama ispituje se zastupljenost leasinga u financiranju poduzeća, s ciljem utvrđivanja postojećeg stanja, primjenom odgovarajućih znanstvenih metoda.

1.4. Ciljevi istraživanja

Iz prethodno postavljenog problema i predmeta istraživanja, te postavljenih hipoteza, proizlaze i ciljevi istraživanja.

U teorijskom dijelu cilj je analizirati leasing kao jedan od mogućih izvora financiranja, ukazati na njegove specifičnosti te prednosti i nedostatke u odnosu na druge načine financiranja poduzeća.

U empirijskom dijelu, na temelju dostupnih podataka, osnovni cilj je utvrditi obilježja leasinga u RH, odnosno utvrditi kako i pod utjecajem kojih faktora se razvijao te kakav je značaj leasinga, kao relativno novog oblika financiranja, u financiranju poduzeća u RH. Cilj je i istražiti koji se oblici leasinga i u kojim sektorima i djelatnostima najviše koriste. Usporedbom s bankarskim kreditima, preciznije će se utvrditi stvarno mjesto leasinga kao izvora financiranja poduzeća. Također, cilj istraživanja je i ukazati na važnost ostvarivanja značajnije uloge leasinga u financiranju, kao faktora koji može utjecati na ukupan gospodarski rast i razvoj u RH.

1.5. Doprinos istraživanja

Višestruke su koristi koje leasing kao oblik financiranja pruža pojedincima, poduzećima, ali posredno i gospodarstvu države u cjelini. Kao takav, predmet je mnogih istraživanja. Iako se kao izvor financiranja više koristi u zemljama razvijenog tržišnog gospodarstva, valja ukazati na potrebu ostvarivanja značajnijeg udjela financiranja leasingom i u gospodarski nedovoljno razvijenim zemljama, zemljama u tranziciji i posttranzicijskim zemljama u kojima, u nedostatku adekvatnih sredstava za investicije, leasing kao dodatni izvor financiranja, pridonosi pokretanju gospodarskog rasta i razvoja.

Doprinos ovog rada je pružanje potpunijeg uvida u stanje na tržištu leasinga u RH, što uključuje razvoj, način korištenja leasinga u dosadašnjem periodu, posebno analizu trenutnog stanja na tržištu leasinga te perspektive za dalji razvoj leasinga u RH.

1.6. Metode istraživanja

U radu će se koristiti ove znanstvene metode:

- metoda indukcije - zaključivanje temeljem analize o pojedinim činjenicama u cilju formiranja zaključka o općem sudu, zapažanje konkretnih pojedinačnih slučajeva i izvođenje općih zaključaka iz njih.

- metoda dedukcije - zaključivanje u kojem se iz općih sudova izvode pojedinačni zaključci
- metoda analize - raščlanjivanje složenih pojmova, sudova i zaključaka na jednostavnije, sastavne dijelove i elemente
- metoda sinteze – postupak znanstvenog istraživanja putem spajanja dijelova ili elemenata u cjelinu, sastavljanje jednostavnih misaonih tvorevina u složene
- metoda deskripcije - opisivanje činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu, bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.
- metoda komparacije - postupak kojim se proučavaju odnosi, sličnosti i razlike između dva predmeta ili pojave, s ciljem da se izvedu određeni zaključci.
- metoda kompilacije - postupak preuzimanja rezultata tuđih znanstvenih i istraživačkih radova, odnosno tuđih opažanja, stavova, zaključaka i spoznaja.

1.7. Struktura diplomskog rada

Strukturno, rad će se sastojati od pet poglavlja.

U prvom, uvodnom dijelu, definirat će se problem, predmet, ciljevi, hipoteze, metode, doprinos istraživanja te struktura diplomskog rada.

U drugom dijelu, pojmovno će se odrediti leasing kao oblik financiranja, njegov nastanak i povijesni razvoj. Bit će opisane vrste leasing poslova, analizirane sličnosti i razlike dviju osnovnih vrsta leasing poslova, financijskog i operativnog. Također, usporedit će se kredit i leasing i u tom kontekstu izložiti prednosti i nedostaci financiranja leasingom. Na kraju će se izložiti pozitivni efekti koje leasing može imati na gospodarstvo u cjelini.

U trećem dijelu, ukratko će biti opisana obilježja financijskog sustava RH i utvrđeno mjesto leasinga u njemu, kao i utvrditi značaj leasinga u eksternom financiranju poduzeća u RH. Izložiti će se i zakonska regulativa leasinga u RH.

U četvrtom dijelu, istražiti će se razvoj leasing poslovanja u RH te analizirati primjena leasinga po pojedinim relevantnim obilježjima (broj i vrijednost ugovora, predmet leasinga, primjena po sektorima i djelatnostima i dr.). Usporedit će se i financiranje leasingom s financiranjem bankarskim kreditima. Također, kratko će se izložiti trendovi u primjeni leasinga u EU, a potom i perspektiva razvoja leasinga u RH.

U posljednjem, petom dijelu, iznijet će se zaključci do kojih se došlo temeljem teorijskog i empirijskog dijela.

Na kraju rada, bit će prikazana korištena literatura s pripadajućim popisom korištenih slika, tablica, grafikona te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku o provedenom istraživanju.

2. LEASING KAO IZVOR FINANCIRANJA

2.1. Pojam i definicija leasinga

Izraz „leasing“ izvedenica je engl. glagola „to lease“ što znači iznajmiti, dati u najam. U međunarodnoj ekonomskoj praksi koristi se u izvornom obliku (Vlašić, 2005), a označava oblik financiranja nabavke pokretnih i nepokretnih dobara (strojevi, industrijska oprema, automobili, zemljišta, građevinski objekti itd.) koji se temeljem ugovora daju na uporabu korisniku leasinga, uz određenu naknadu i na određeno vrijeme. Naknada, odnosno rata leasinga u sebi sadrži dio kojim se pokrivaju troškovi amortizacije, odnosno otplaćuje glavnica objekta leasinga te dio koji se odnosi na troškove financiranja (kamate). Istekom roka leasinga, korisnik leasinga može otkupiti predmet leasinga, vratiti predmet dobavljaču ili produžiti ugovor, ovisno o vrsti ugovorenog leasinga.

U ekonomsko-financijskom smislu, leasing predstavlja poslove financiranja nabavke pokretnih i nepokretnih dobara trajne vrijednosti, u prvom redu mobilne investicijske opreme i to ne zbog stjecanja vlasništva (pravno vlasništvo), već zbog korištenja dobra i stjecanja dobiti (ekonomsko vlasništvo) koja iz toga nastaje (Piplica, 2014 prema Brkanić, Franjić i Suhina, 1990). Leasing se temelji na pravnoj i ekonomskoj logici po kojoj je pravo korištenja jače od prava vlasništva, jer se korištenjem stvara dobit (profit), dok vlasništvo stvara samo troškove (Crnjac Milić, 2014).

Pojam leasinga često se poistovjećuje s pojmom najma (i zakupa), iako su leasing, najam i zakup pojmovi koji označavaju različite pravne poslove.

Najam i **zakup** su bliski ugovori (zakup se razvio iz najma) kod kojih, prema Zakonu o obveznim odnosima (NN br.35/05,41/08,125/11, 78/15, 29/18) najmodavac (zakupodavac) daje određenu stvar na upotrebu (kod zakupa na korištenje) najmoprimcu (zakupoprimcu), a on se obvezuje na plaćanje određene najamnine (zakupnine). Bitna razlika je u tome što se najam

odnosi na upotrebu stvari (npr. najam stana), a zakup omogućava korištenje stvari, što osim upotrebe uključuje i tzv. plodouživanje ili ubiranje plodova (npr. zakup poslovnog prostora, poljoprivrednog zemljišta i sl.).

Leasing je, s druge strane, specifičan pravni posao koji, ovisno o ugovornim odredbama, može poprimiti obilježja najma (operativni leasing) ili obilježja kupoprodaje (financijski leasing). Osnovna razlika između najma (zakupa) i leasinga je što je najam (i zakup) dvostrani pravni posao između najmodavca i najmoprimca (ili zakupodavca i zakupoprimca), dok je leasing trostrani pravni odnos u kojem sudjeluju proizvođač opreme ili dobavljač, davatelj leasinga (leasing društvo ili financijska institucija) te korisnik (primatelj leasinga) (Urukalović et al., 2003).

Na taj način, leasing je i definiran u Zakonom o leasingu (NN br.141/13), po kojem je leasing „ ... pravni posao u kojem davatelj leasinga pribavlja objekt leasinga na način da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati naknadu.“

Međutim, treba naglasiti da se leasing zapravo razvio iz najma kao početnog oblika u razvoju leasinga.

2.2. Povijesni razvoj leasinga

Iako se čini da je leasing kao oblik financiranja novijeg datuma, počeci leasinga sežu daleko u prošlost. Naime, utvrđeno je da su mnoge stare civilizacije poznavale transakcije koje su imale obilježja leasinga. Neki autori smatraju da su prvi oblici leasing operacija nastali u starom Egiptu za vladavine faraona Mendesa (oko 3100 god. pr.Kr.) u obliku iznajmljivanja ratarskih alata, dok drugi smatraju da početke leasinga pronalazimo još i ranije, na glinenim pločicama pronađenim na mjestu drevnoga grada Ura u Mezopotamiji (3000. pr. Kr., blizu današnjeg Bagdada, u Iraku) na kojima su podaci o iznajmljivanju ratarskih alata i zemlje ratarima od strane svećenika koji su upravljali gradom. Slična praksa zabilježena je i u Hamurabijevom zakoniku (Babilon, oko 1780. god. pr.Kr.), u kojem postoje odredbe koje govore o iznajmljivanju alata, predmeta i razne druge imovine, dok su Feničani, poznati moreplovci i trgovci, prakticirali leasing brodova. Sličnu praksu razvijali su Grci, a potom i Rimljani (Poslovni.hr, 2008).

U novijoj povijesti, prva zemlja u kojoj se leasing koristio i uspješno razvijao bile su SAD. Tamo su se već od 18. st. na leasing uzimali konji i kola (kočije) za prijevoz putnika i robe. Krajem 19. st., kao rezultat industrijske revolucije, počinje leasing opreme za gradnju željeznica (također po prvi put i u Europi, u Velikoj Britaniji) te leasing riječnih teglenica i lokomotiva (Poslovni.hr, 2008). Značajnom godinom u povijesnom razvoju leasinga smatra se 1877. god., kada je poduzeće „Bell Telephone Co.“ uz prodaju, krenula u iznajmljivanje telefonske opreme, a ugovori kojim su se zaključivali ti poslovi dobili su naziv leasing (Urukalović et al., 2003).

U 20.st. leasing se u SAD-u i dalje snažno razvija, paralelno s općim tehnološkim razvojem te potrebom za investicijskim dobrima velike vrijednosti, a uz nedostatak kapitalnih sredstava za kupnju istih. U 30-im godinama 20. stoljeća došlo je do određene stagnacije (Velika ekonomska kriza), ali je popularnost leasinga ponovo narasla za vrijeme Drugog svjetskog rata, kada su poduzeća sklapala tzv. cost-plus ugovore s državom, koji su im omogućavali pokrivanje troškova uvećane za zaradu. Korištenje opreme koju je na leasing davala država, omogućavalo je kompanijama minimaliziranje troškova i zaštitu od zastarijevanja opreme za proizvodnju u ratne svrhe, a koja nakon rata ne bi više mogla biti korištena (Vlašić, 2005).

1952. godine u SAD se osniva i prvo leasing društvo pod imenom „US leasing Corp.“, nakon čega se osnivaju i druga slična društva (Poslovni.hr.,2008).

Početak 60-tih godina ovaj oblik financiranja širi se i u Europu (Velika Britanija, Njemačka, Francuska). Danas se leasing poslovi široko i uspješno primjenjuju u čitavom svijetu.

U RH, zbog neelastičnosti pravnih propisa (u bivšoj državi) leasing se počinje razvijati tek 70-ih godina prošlog stoljeća (prema Carinskom zakonu iz 1976. godine leasing s opcijom kupnje smatrao se kupoprodajom). Donošenjem Zakona o poduzećima (Službeni list SFRJ, br.77/88) pojavljuju se individualni pokušaji pokretanja leasing poslova - najviše od strane inozemnih tvrtki, proizvođača robe široke potrošnje (prodaja uz odgodu plaćanja, gdje je leasing predstavljao garanciju plaćanja). Nakon osnivanja RH, donošenjem novih pravnih propisa kao što je Zakon o trgovačkim društvima (NN br.11/93) te novih carinskih i poreznih propisa, stvorena je povoljnija poduzetnička klima za razvoj leasinga, pa se od 2001. godine bilježio značajan i dinamičan rast ovakvog načina financiranja (Vrdoljak, 2015 prema Braovac, 2015).Sustavno praćenje rada leasing društava omogućeno je tek donošenjem Zakona o Hanfi (NN br.140/05) i Zakona o leasingu (NN br.135/06). Danas u RH postoji 16 registriranih leasing društava (Hanfa.hr), ali se leasing još uvijek relativno malo koristi u odnosu na, u prvom redu, bankovne kredite.

2.3. Vrste leasinga i njihova obilježja

Suvremeni uvjeti zahtijevaju postojanje različitih vrsta leasing poslova zbog potrebe za regulacijom različitih ugovornih odnosa između strana ugovora. Postoje brojni kriteriji prema kojima se leasing poslovi razvrstavaju. Prema Urukaloviću (2003) leasing poslove možemo razvrstati:

1) prema vrsti (prema karakteru i stupnju ugovorne obveze)

- **financijski leasing**
- **operativni leasing**

Financijski leasing je takva vrsta leasinga u kojem, prema Zakonu o leasingu (NN br.141/13) „...primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta leasinga plaća davatelju leasinga naknadu koja uzima u obzir cjelokupnu vrijednost objekta leasinga, snosi troškove amortizacije objekta i opcijom kupnje može steći pravo vlasništva nad 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.“

Razvio se kao oblik financiranja nabavke skupe investicijske opreme. Kao takav, ima gotovo sva obilježja kupoprodaje tj. kupnje na kredit. Međutim, radi se o dva različita pravna posla, a osnovna razlika je u tome što se kod financijskog leasinga pravo vlasništva nad predmetom leasinga prenosi na primatelja leasinga tek nakon otplate posljednje rate leasinga, dok kod kupnje na kredit kupac stječe pravo vlasništva nad predmetom kupnje činom sklapanja ugovora o kreditu.

Pa iako korisnik leasinga ne postaje i formalnopravno vlasnikom predmeta leasinga, zbog činjenice da je prihvatio obvezu plaćanja iznosa koji je približno jednak vrijednosti predmeta, kao i zbog toga što ubire ekonomsku korist od tog predmeta tijekom većeg dijela njegovog korisnog vijeka trajanja, u ekonomskom smislu izjednačava se s kupoprodajom. Zbog toga, davatelj leasinga financijski leasing evidentira kao prodaju na kredit, a primatelj leasinga kao kupnju dugotrajne imovine na kredit .

Ova vrsta leasing ugovora traje sve do pune amortizacije predmeta leasinga, pa se ubraja u kategoriju dugoročnog najma. Međutim, za razliku od klasičnog ugovora o najmu, kod kojega sve obaveze i rizici (kao npr. održavanje predmeta najma, investicijski rizici (mogući gubitci zbog neiskorištenosti kapaciteta ili zbog tehnološke zastarjelosti i sl.), rizici oštećenja ili

uništenja predmeta) terete davatelja najma, kod financijskog leasinga terete primatelja leasinga. Zauzvrat, davatelj leasinga garantira primatelju leasinga isključivo pravo korištenja predmeta leasinga za vrijeme trajanja ugovora .

Operativni leasing je vrsta kratkoročnog ugovora o leasingu s trajanjem kraćim od vijeka trajanja predmeta leasinga, kojega stranke mogu raskinuti u svakom trenutku prema ugovorenim odredbama. Prema Zakonu o leasingu (NN br.141/13) podrazumijeva "... takav pravni posao u kojem primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta leasinga plaća davatelju leasinga određenu naknadu koja ne mora uzimati u obzir cjelokupnu vrijednost objekta, davatelj leasinga snosi troškove amortizacije tog objekta i primatelj leasinga nema ugovorenu opciju kupnje, a rizici i koristi povezani s vlasništvom na objektu leasinga većim dijelom ostaju na davatelju leasinga, odnosno ne prenose se na primatelja leasinga."

Operativni leasing obično se koristi kad su u pitanju predmeti leasinga kod koji postoji rizik brze tehničko-tehnološke zastare (računala, fotokopirni strojevi i sl.) budući da rizik zastarijevanja, između ostalih rizika, leži na davatelju leasinga, iako je moguće ugovoriti prijenos određenih rizika na primatelja leasinga.

Budući da je naknada koju korisnik leasinga plaća davatelju leasinga niža nego kod financijskog leasinga i ne pokriva ukupne troškove stjecanja predmeta leasinga, davatelj leasinga puni iznos amortizacije postiže sklapanjem ugovora na kraće razdoblje nego što je očekivani vijek trajanja predmeta leasinga te uzastopnim leasingom opreme ili njenom prodajom nakon isteka leasinga (Urukalović et al., 2003).

Operativni leasing ne uključuje ugovornu opciju kupnje predmeta leasinga i prijenos vlasništva na primatelja leasinga. Međutim, nakon isteka roka leasing ugovora, primatelj leasinga može otkupiti predmet leasinga (kupovna cijena odgovara ostatku vrijednosti), nastaviti leasing (sklapanjem novog ugovora) ili vratiti predmet leasinga davatelju.

Razlike između financijskog i operativnog leasinga, najbolje su vidljive iz **tablice 1**.

Tablica 1. Usporedba financijskog i operativnog leasinga

	FINANCIJSKI LEASING	OPERATIVNI LEASING
PRAVNO VLASNIŠTVO	Prenosi se na primatelja leasinga po isteku ugovora o leasingu (ali i ne mora)	Ne prenosi se na primatelja leasinga po isteku ugovora o leasingu (ali i može)
ROČNOST UGOVORA O LEASINGU	Srednji ili dugi rok	Kratki rok
GOSPODARSKO VLASNIŠTVO (RIZICI I KORISTI)	Prelazi na primatelja predmeta leasinga	Ne prelazi na primatelja predmeta leasinga, već ostaje na davatelju leasinga
OTKAZIVOST UGOVORA O LEASINGU	Ugovor se ne može otkazati tijekom trajanja ugovora o leasingu	Ugovor se može otkazati u svakom trenutku
TROŠKOVI ODRŽAVANJA	Troškove snosi primatelj leasinga	Troškove snosi davatelj leasinga
OPCIJA KUPNJE PO ISTEKU UGOVORA O LEASINGU	Na kraju razdoblja, predmet leasinga se može kupiti po nižoj cijeni od tržišne	Na kraju leasinga, predmet leasinga se može kupiti samo po tržišnoj cijeni
TRAJANJE UGOVORA O LEASINGU U ODNOSU NA EKONOMSKI VIJEK	Ugovor o leasingu traje najveći dio ekonomskog vijeka trajanja predmeta leasinga	Ugovor o leasingu traje kraće razdoblje od ekonomskog vijeka trajanja predmeta leasinga
EVIDENCIJA IMOVINE	Primatelj leasinga knjiži predmet u dugotrajnu imovinu	Predmet leasinga ostaje uknjižen kao imovina davatelja leasinga
EVIDENCIJA OBVEZE	Primatelj knjiži dugoročne obveze	Ne knjiže se dugoročne obveze, ne opterećuje se bilanca, već se knjiži izvanbilančno
OBRAČUN AMORTIZACIJE	Primatelj leasinga ima pravo na trošak amortizacije	Davatelj leasinga ima pravo na trošak amortizacije

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

2) prema modelu

- **leasing s punom amortizacijom** - tijekom osnovnog trajanja ove vrste leasinga amortiziraju se svi troškovi nabave tj. korisnik leasinga otplaćuje cjelovito dugovanje uključujući i kamate. Ova vrsta leasinga omogućava njegovom davatelju povrat ukupnih troškova nabave predmeta plus kamate. Koristi se samo kod financijskog leasinga.
- **leasing s djelomičnom amortizacijom** - naziva se i leasing s ostatkom vrijednosti. Pri sklapanju ugovora, kod ove vrste leasinga dogovora se određeni fiksni iznos koji se za vrijeme osnovnog trajanja leasinga ne otpisuje. Nakon isteka ugovora o leasingu primatelj ima mogućnost otplatom ostatka vrijednosti postati vlasnik predmeta leasinga. Kod leasinga s djelomičnom amortizacijom, mjesečna leasing rata (razlika između neto kupovne cijene i ostatka vrijednosti plus kamata) je niža, ali je ukupno zaduženje za vrijeme trajanja ugovora veće jer se fiksirani ostatak vrijednosti ne amortizira.

3) prema vrsti predmeta leasinga

- **leasing nekretnina** - način financiranja nepokretnih investicijskih dobara (proizvodni pogoni, poslovne zgrade, zemljišta i sl.)
- **leasing pokretnina** - financiranje pokretnih investicijskih dobara (uredska oprema, informatička oprema, strojevi za proizvodnju i dr.)
- **leasing motornih vozila** - izdvaja se kao posebna vrsta leasinga pokretnina (osobna vozila, teretna vozila i dr.)

4) prema vrsti učešća

- **leasing s avansnim plaćanjem** – kod obje vrste leasinga iz točke 2) tj. kod leasinga s punom amortizacijom kao i kod leasinga s djelomičnom amortizacijom, primatelj leasinga može sudjelovati u financiranju vlastitim sredstvima plaćanjem avansa tj. akontacije. Akontacija smije iznositi najviše 30% ukupnih troškova nabave, a davatelj leasinga umanjuje iznos financiranja za iznos uplaćene akontacije te proporcionalno mjesečno umanjuje iznos uplaćene akontacije s dospijećem naknade leasinga.
- **leasing s plaćanjem depozita tj. jamčevine** – poseban oblik leasinga s ostatkom vrijednosti, pri čemu ostatak vrijednosti predstavlja buduću vrijednost predmeta leasinga na kraju ugovornog razdoblja. Postotak ostatka vrijednosti orijentiran je na prosječni pad vrijednosti predmeta leasinga na tržištu (ovisno o predmetu i trajanju leasinga). Razlika između neto kupovne cijene i ostatka vrijednosti osnova je za izračun rate leasinga. Iznos depozita se po isteku ugovora vraća primatelju leasinga, ali se za vrijeme trajanja ugovora iz njega pokrivaju eventualne štete kao i neplaćena potraživanja.

Moguće je i kombinirati te ugovoriti avansno plaćanje i plaćanje s jamčevinom zajedno, pri čemu zbroj avansnih i depozitnih plaćanja ne smije premašivati više od 50% nabavnih troškova.

- **leasing s plaćanjem učešća** – kod financijskog leasinga, kod kojega se događa prijenos vlasništva na kraju leasing ugovora, primatelj leasinga može na početku ugovora platiti učešće čiji iznos ne smije prelaziti više od 50% ukupnih troškova nabave i tako smanjiti iznos financiranja.

5) prema načinu iznajmljivanja

- **izravni najam** – leasing kod kojega se pojavljuju samo dva subjekta ugovora - proizvođač predmeta leasinga koji je istodobno i davatelj leasinga te primatelj leasinga. Na taj se način izbjegavaju troškovi posredovanja. S druge strane, proizvođač mora osigurati dodatna financijska sredstva za financiranje leasinga zbog čega se ova vrsta leasinga rijetko koristi.
- **neizravni leasing** – leasing kod kojega proizvođač predmeta leasinga prodaje predmet davatelju leasinga koji ga iznajmljuje primatelju leasinga (uobičajen trostranopravni odnos ili leasing u užem smislu).

Posebne vrste leasinga (Urukalović et al., 2003):

- **prodaja uz povratni leasing (sale and lease back)** – leasing kod kojega je sadašnji vlasnik predmeta leasinga budući primatelj leasinga. Naime, ovdje primatelj leasinga najprije kupuje predmet leasinga, a nakon toga u svojstvu dobavljača predmeta leasinga prodaje predmet davatelju leasinga koji mu ga zatim daje u leasing, na ugovorom određeno vrijeme i uz određenu naknadu. Nastao je 60-tih godina u SAD-u te predstavlja način na koji kompanije prodajom vlastitih investicijskih dobara pribavljaju potreban novac i ostvaruju dodatnu likvidnost uz istovremeno zadržavanje prava korištenja te imovine putem leasing aranžmana.
- **leasing uz korištenje financijske poluge (leveraged leasing)** – kada se radi o leasingu čiji predmet iziskuje velike financijske izdatke, davatelj leasinga osigurava jedan dio sredstava za njegovu nabavku, a za financiranje ostatka nabavne vrijednosti oslanja se na zaduživanje. Pri tom koristi kredit neke financijske institucije (ili neki drugi oblik financiranja oblik npr. emitiranje obveznica ili nekih drugih vrijednosnih papira). Na taj način, u leasing ugovor uključuje, uz tri postojeće strane (dobavljač, davatelj i primatelj leasinga) i četvrtu stranu (kreditor).

2.3.1. Ostale podjele leasing ugovora

Moguće je, nadalje, prema nekim drugim kriterijima (Vlašić, 2005), leasing poslove razvrstati primjerice:

- **prema vremenu trajanja - kratkoročne (1-3-godine) i dugoročne (duže od tri godine)**

- **prema kriteriju održavanja predmeta leasinga - neto leasing** (za održavanje, servisiranje i osiguranje objekta leasinga od mogućih šteta tijekom trajanja ugovora odgovoran je primatelj leasinga) i **bruto leasing** (sve odgovornosti snosi davatelj leasinga, a moguće je ugovoriti i obvezu davatelja da predmet leasinga zamjeni novijim modelom ako to primatelj leasinga traži)
- **prema određenosti predmeta leasinga - individualni** (predmet leasinga je ugovorom točno određen) i **blanketni** (davatelj leasinga ima obvezu nabaviti predmet leasinga prema izboru korisnika, ali on nije precizno definiran)
- **prema vrsti leasing ugovora - standardni** (predmet leasinga se nakon isteka roka ugovora vraća davatelju leasinga), **ugovor s pravom opcije** (već u ugovoru se utvrđuje da primatelj leasinga može slobodno odlučiti želi li istekom ugovora vratiti predmet davatelju ili će leasing produžiti) i **ugovor s klauzulom prava otkupa** (davatelj leasinga zadržava pravo kupnje predmeta leasinga nakon isteka ugovora)
- **prema otkazivosti leasing ugovora - otkazivi** (ugovor se može otkazati u svakom trenutku uz plaćanje penala za otkazivanje, a obično se odnosi na kratkoročni leasing kod kojeg vijek trajanja predmeta leasinga ne prelazi ekonomski vijek trajanja predmeta) i **neotkazivi** (odnosi se na dugoročne leaseinge koji se poklapaju sa životnim vijekom trajanja predmeta leasinga i kod kojih se primatelj leasinga obvezuje plaćati leasing naknadu sve do isteka leasinga (osim u slučaju nepredviđenih događaja)).

Osim toga, mogu se spomenuti **revolving leasing** (istekom roka ugovora davatelj leasinga dužan je predmet leasinga zamijeniti novim, suvremenijim leasingom), **venture leasing** (koristi se pri osnivanju novog društva, kada društvo umjesto financijskih sredstava za udio u dionicama prihvaća određena dobra na korištenje (što je za dioničare manje rizično jer ostaju vlasnici dobra)), **franšizni leasing** (predmet leasinga uzima se na leasing po povoljnoj naknadi, ali se primatelj leasinga obvezuje na uzimanje sirovine i materijala koji se obrađuju predmetom leasinga od točno određenog proizvođača) te **cross border leasing** (davatelj leasinga je iz jedne zemlje, a primatelj iz druge te sklapanjem ugovora o leasingu dolazi do prijelaza predmeta leasinga iz jedne zemlje u drugu), itd. (Vlašić, 2005).

Kao što je moguće primijetiti, u skladu s velikim obujmom leasing poslova i potrebom da se specifični odnosi među sudionicima u leasing poslovima reguliraju, nastali su raznovrsni i modificirani oblici leasinga. Ovime se, naravno, lista mogućih podjela, ne iscrpljuje.

2.4. Usporedba leasinga i bankovnog kredita: prednosti i nedostaci za poslovne subjekte

Poduzetnici se u svom poslovanju redovito suočavaju s donošenjem odluka o načinu financiranja nabave dugoročnih sredstava potrebnih za poslovanje poduzeća. U RH dugo je jedini oblik ovakvog financiranja bio kredit, dok je danas prisutan i leasing, kao alternativa bankarskom kreditu. Koji će od njih biti korišten ovisi o potrebama i mogućnostima poduzeća, pri čemu je potrebno sagledati situaciju s različitih aspekata - ekonomskog, likvidonosno-poslovnog, fiskalnog, s aspekta politike financiranja (Vrdoljak, 2015).

Usporedni prikaz osnovnih karakteristika leasinga i kredita daje **tablica 2**.

Tablica 2. Usporedba leasinga i kredita

	LEASING	KREDIT
UGOVORNE STRANE	Dobavljač Davatelj leasinga Primatelj leasinga	Davatelj kredita Korisnik kredita
VLASNIŠTVO NAD FINANCIRANIM PREDMETOM	Davatelj leasinga	Korisnik kredita
BILANCIRANJE PREDMETA FINANCIRANJA	<u>Operativni leasing:</u> Davatelj leasinga <u>Financijski leasing:</u> Primatelj leasinga	Korisnik kredita
RAČUN DOBITI I GUBITKA	<u>Operativni leasing:</u> Leasing rate kao rashod <u>Financijski leasing:</u> Kamate kao rashod	Kamate po kreditu kao rashod
VLASTITI UDIO U FINANCIRANJU	Avansno plaćanje ili depozit	Učesće
ROK FINANCIRANJA	Ovisno o ekonomskom vijeku trajanja (roku otpisa) predmeta leasinga	Ne ovisi o ekonomskom vijeku trajanja
KRAJ UGOVORA I PREDMET UGOVORA	<u>Operativni leasing:</u> a) Povrat predmeta leasinga davatelju leasinga b) Daljnje iznajmljivanje predmeta leasinga c) Kupnja predmeta leasinga <u>Financijski leasing:</u> a) Kupnja predmeta leasinga	Predmet ostaje u vlasništvu korisnika kredita (korisnik postaje vlasnik trenutkom potpisivanja ugovora)
OTKAZ ZA VRIJEME TRAJANJA UGOVORA	Samo uz suglasnost obiju stana ili od strane davatelja leasinga	Okončanje kreditnog odnosa prijevremenom otplatom
DODATNE USLUGE	Moguće, posebno kod leasinga nekretnina	Nije uobičajeno

Izvor: Crnjac Milić D. (2014).: Analitički pristup financiranju dugotrajne imovne putem leasinga, Elektrotehnički fakultet, Osijek, dostupno na file:///C:/Users/Korisnik/AppData/Local/Temp/43_47_Crnjac-5.pdf (pristupljeno: 10.06.2019.)

Iz tablice je vidljivo da su financijski leasing i kredit u svojim glavnim obilježjima vrlo slični. Značajne razlike očituju se u vlasništvu, visini kamatne stope i momentu prijenosa vlasništva (Crnjac Milić, 2014), dok se npr. računovodstveno - financijski leasing evidentira kao prodaja odnosno kupnja na kredit.

Iz razlika proizlaze **prednosti** i **nedostaci** leasinga koje valja uzeti u obzir kod donošenja odluke o financiranju.

Prednosti leasinga: (Urukalović et al., 2003; Vlašić, 2005)

- brži i jednostavniji postupak odobravanja i sklapanja ugovora o leasingu nego što je to slučaj kod bankarskog kredita, budući da nema prijenosa vlasništva nad predmetom ugovora niti se zahtijevaju osiguranja u vidu kolaterala (u slučaju problema s plaćanjem rata, primatelj ugovora vraća predmet davatelju) što omogućava dostupnost leasinga većem broju mogućih korisnika
- mogućnost nabave predmeta leasinga bez angažiranja vlastitih sredstava. Također, koristeći se opcijom kupnje primatelj leasinga može dobiti investicijsko dobro koje je predmetom ugovora o leasingu jeftinije jer plaća cijenu prema preostaloj neamortiziranoj vrijednosti dobra. To povećava konkurentsku sposobnost kroz korištenje najnovije tehnologije koja je često, zbog visokih cijena, nedostupna.
- plan otplate leasinga može se uskladiti s očekivanim primitcima primatelja leasinga iz prihoda ostvarenih uporabom predmeta leasinga („zaradi pa plati“, „pay as you earn“)
- nakon isteka leasing ugovora korisnik leasinga može kupiti predmet leasinga po nižoj cijeni, može sklopiti novi leasing ugovor s nižom leasing naknadom ili uzeti noviji, tehnološko napredniji predmet u novi leasing
- primatelj leasinga ne snosi rizik zastarijevanja predmeta leasinga, već je na davatelju leasinga osigurati njegovu funkcionalnost, pa je leasing pogodan kada je u pitanju predmet koji brzo zastarijeva i kojeg treba relativno brzo mijenjati novijim, tehnološko razvijenijim modelima (operativni leasing)
- uz ugovor o leasingu idu i određene nefinancijske usluge kojih kod drugih načina financiranja nema, kao što su servis i održavanje predmeta leasinga, koje pruža davatelj leasinga

Nedostaci leasinga: (Urukalović et al., 2003; Vlašić,2005)

- skuplji način financiranja od bankarskog kredita (leasing naknada obuhvaća vrijednost dobra, dobiti davatelja leasinga i osiguranje od rizika), ukoliko se korisnik leasinga 100% financira leasingom to znači i veće kamate uključene u leasing
- obveza plaćanja najamnine je fiksna, a neplaćanje za sobom povlači prekid ugovora i oduzimanje predmeta najma
- mogućnost sklapanja nepovoljnog ugovora za primatelja ugovora zbog ekonomske premoći davatelja leasinga
- troškovi operativnog leasinga priznaju se u troškove poslovanja što je porezno odbitna stavka, ali ako fiskalna politika ne daje prednost leasingu, onda nepriznati troškovi poskupljuju leasing kao oblik financiranja

2.5. Leasing u funkciji gospodarskog razvoja

Gospodarski rast i razvoj cilj je svake nacionalne ekonomije.

Gospodarski rast predstavlja povećanje ukupne proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije i izražava se ukupnim bruto društvenim proizvodom.

Za razliku od gospodarskog rasta, koji predstavlja kvantitativnu kategoriju, **gospodarski razvoj** je kvalitativna kategorija, kojeg definiramo „... putem analize porasta materijalne proizvodnje i nacionalnog dohotka (gospodarski rast), inkorporirajući istovremeno i analizu brojnih složenih promjena u strukturalnom, institucionalnom i tehnološkom smislu koje su omogućile da se tako uvećana proizvodnja realizira i distribuiraju.“ (Mihailović, 2016).

Privredni razvoj je, dakle, širi pojam od privrednog rasta. Privredni razvoj „...za razliku od privrednog rasta, koji podrazumijeva kvantitativne promjene u gospodarstvu, pa i u društvu, pored njih, podrazumijeva i kvalitativne promjene (u strukturi proizvodnje, standardima, raspodjeli dohotka, pa čak i izmjene u svijesti čovjeka kao pokretača svih aktivnosti)“. (Mihailović, 2016). Privredni rast i razvoj, u konačnici dovode do društvenog napretka i povećanja društvenog blagostanja, kao osnovnog cilja svake zajednice.

Odgovarajućom kombinacijom faktora gospodarskog rasta i razvoja (stanovništvo, prirodni resursi, tehnološke promjene, instalirana osnovna sredstva i infrastruktura, organizacija i

poduzetništvo te informacije i znanje kao ključni razvojni resursi), svako nacionalno gospodarstvo nastoji ostvariti skladan gospodarski rast i razvoj, a kako se svjetska gospodarstva strukturno znatno razlikuju, svaka zemlja pronalazi vlastiti razvojni model, kombinirajući raspoložive faktore rasta i razvoja.

Primjena **leasinga** kao modela financiranja doprinosi ne samo razvoju poduzeća, već i razvoju gospodarstva u cjelini. Primjenjuje se u većini svjetskih gospodarstava, a istraživanja pokazuju postojanje korelacije između primjene leasinga i razvijenosti nekog gospodarstva na način - što razvijenije gospodarstvo, veća primjena leasinga kao izvora financiranja.

Leasing je zapravo i stvoren u zemljama razvijenog gospodarstva, kao parabankarski posao, „...s ciljem stimuliranja i daljnjeg generiranja poluge razvoja. Kao takav, leasing povećava konkurentnost na financijskom tržištu i potiče inovativnost u okviru ovog sektora. U razvijenim zemljama, utječe na nižu kamatnu stopu i ekspanziju financijskih aktivnosti kao osnove za daljnji razvoj poslovanja. Bez njega se ne bi mogao ostvariti plasman znatnog broja proizvođača gotovinski, niti uz pomoć klasičnog kredita.“ (Mihailović, 2016).

U nedovoljno razvijenim zemljama potrebe za investiranjem predstavljaju prioritet, a u uvjetima u kojima banke za odobravanje kredita potencijalnim klijentima traže visoke iznose kolaterala, visoke kamatne stope na kredite i sl., kojima klijenti ne raspolažu, nije moguće osigurati sredstva za nove investicijske projekte niti osigurati daljnju poduzetničku aktivnost. Uz to, neadekvatna pravna regulativa, dodatni je faktor koji doprinosi ovom problemu.

Leasing, kao izvor financiranja, omogućava prevladavanje ovog problema, a posebno je pogodan za razvoj poduzetništva tj. malih i srednjih poduzeća kao važnih pokretača gospodarskog razvoja, a koji općenito uzevši (u svim ekonomijama) imaju otežan pristup bankarskim kreditima kao izvorima financiranja iz već spomenutih razloga (zbog nedostatka kapitala, netransparentne kreditne sposobnosti, nepostojanja kreditne povijesti, nezadovoljstva banke poslovnim rezultatima poduzeća i sl, banke smatraju kreditiranje SME sektora rizičnim, pa od njih traže više razine kolaterala, više kamatne stope i sl.). Također, leasing omogućuje jednostavniju primjenu suvremenih tehničko-tehnoloških dostignuća i modernizaciju tehnoloških procesa, što ima multiplikativne efekte na razvoj gospodarstva. Na taj način, tranzicijskim, nedovoljno razvijenim ekonomijama, omogućava uključivanje u međunarodnu podjelu rada u na principima globalizacije ekonomije i tržišta. (Mihailović, 2016).

3. POLOŽAJ LEASINGA U RH

3.1. Pregled financijskog sustava RH i položaj leasinga u njemu

3.1.1. Pojam financijskog sustava

Financijski sustav neke zemlje predstavlja skup institucija, tržišta, pojedinaca, regulacije i tehnika kojima se upravlja vrijednosnicama. (Vidučić et al., 2015). Efikasan financijski sustav, koji uspješno mobilizira slobodna financijska sredstva i usmjerava ih prema ekonomski opravdanim investicijama (mobilizacija i alokacija sredstava kao temeljne funkcije svakog financijskog sustava), ključan je element za uspješno funkcioniranje te nesmetan rast i razvoj gospodarstva zemlje u cjelini. (valja napomenuti kako zbog međusobne zavisnosti financijskog i realnog sektora vrijedi i obrnuto, uspješno realni sektor utjecat će na efikasan i razvijen financijski sektor).

Financijska tržišta i financijske institucije (zajedno s financijskim instrumentima), međusobno povezani i uvjetovani, imaju bitnu ulogu u adekvatnom funkcioniranju cjelokupnog financijskog i gospodarskog sustava.

Financijska tržišta - predstavljaju ukupnost ponude i potražnje za financijskim sredstvima. (Olgić-Draženović, 2012). Osnovna im je funkcija alokacija novčanih sredstava, ali i stvaranje novih financijskih instrumenata putem transformacije primarnih vrijednosnih papira u sekundarne djelovanjem financijskih institucija, u prvom redu institucionalnih investitora u ulozi financijskih posrednika.

Osnovna podjela financijskih tržišta je podjela na **tržišta novca**, **tržišta kapitala** (i **devizna tržišta**). Na tržištu novca trguje se kratkoročnim vrijednosnim papirima (tržište novca u užem smislu) kao i kratkoročnim depozitima i kreditima banaka (tržište novca u širem smislu). Na tržištu kapitala trguje se srednjoročnim i dugoročnim vrijednosnim papirima (tržište kapitala u užem smislu) te srednjoročnim i dugoročnim bankarskim kreditima (tržište kapitala u širem smislu). (Vidučić et al., 2015).

Financijske institucije - su financijski posrednici koji vrše prijenos sredstava od štedno suficitarnih (najčešće sektor stanovništva), prema štedno deficitarnim jedinicama (poduzeća i država). Na taj način uravnotežuju ponudu i potražnju financijskih sredstava i prevladavaju nedostatke izravnog financiranja putem financijskih tržišta (kao npr. nedostatni oblici i vrste

potraživanja koje s nude na tržištu, nelikvidnost primarnih vrijednosnih papira, visoki transakcijski troškovi, nepostojanje nadzora nad korištenjem vlastitih sredstava, asimetrija informacija i dr.). Financijski posrednici na ovaj način vrše najvažniju funkciju financijskog sustava- alokaciju sredstava jer usmjeravaju kapital prema profitabilnim projektima i tim omogućuju uspješno funkcioniranje gospodarstva. Financijski posrednici zapravo pribavljaju sredstva (primarne vrijednosne papire), kreiraju nove financijske instrumente koje potom prodaju investitorima u obliku depozita, polica osiguranja, udjela u investicijskim ili mirovinskim fondovima (Olgić- Draženović, 2012).

Jedna od mogućih podjela financijskih institucija je ona na **depozitne** i **nedepozitne** financijske institucije. **Depozitne** financijske institucije (u prvom redu banke), prvenstveno su usmjerene na prikupljanje depozita koje plasiraju dalje u obliku kredita. Budući da svojom sekundarnom emisijom sudjeluju u procesu multiplikacije novca, izuzetno su važne za svaki financijski sustav te se nad njima provodi strogi institucionalni nadzor i kontrola. **Nedepozitne** financijske institucije štednju prikupljaju u obliku ugovornih obveza ne jamčeći pri tom za vrijednost investicija, a povrat zavisi o ponašanju sam investicije (Olgić-Draženović, 2012). Najznačajnije takve financijske institucije su osiguravajuća društva, mirovinski i investicijski fondovi.

Prelazak od banaka, tradicionalno najznačajnijim financijskih posrednika prema nebankovnim institucijama kao sve značajnijim akterima na financijskim tržištima, dio je evolutivnih promjena svakog financijskog sustava.

Tako razlikujemo tri faze (ili tri oblika) razvoja financijskog sustava (Olgić-Draženović, 2012):

Bankovna faza razvoja financijskog sustava - banka imaju glavnu ulogu u financijskom posredništvu, budući da drži glavninu štednje i glavni su oblik eksternog financiranja poduzeća. Tržište novca je nerazvijeno (na njemu s odvija gotovo isključivo međubankovni poslovi). Tržište kapitala je relativno slabo ili potpuno nerazvijeno. U okviru financijskog sustava ograničen je broj i vrsta financijskih posrednika, a u skladu s tim i broj i vrste financijskih instrumenata. Ovakav sustav karakterističan je za zemlje istočne i srednje Europe (tranzicijske i postranzicijske zemlje).

Tržišno orijentirana faza - iako banke i dalje predstavljaju najvažniji izvor financiranja nefinancijskog sektora u financijskom sustavu sve veću ulogu imaju institucionalni investitori. Počinje se razvijati tržište kapitala, najviše se trguje obveznicama, a manjim dijelom i dionicama. Smanjuje se uloga bankovnih depozita kod sektora stanovništva, kao i uloga kredita u financiranje poduzeća. Stanovništvo ulaže u vrijednosnice, neposredno ili posredno, preko

financijskih institucija. Povećavaju se ulaganja u investicijske, mirovinske fondove i osiguravajuća društva. Ovakav financijski sustavi karakterističan je za zemlje kontinentalne Europe (Francuska, Njemačka, Italija) i Japan.

Sekuritizirana faza – faza u kojoj glavnu ulogu igra tržište kapitala. Odlikuje ga brojnost i raznovrsnost oblika i tehnika financiranja. Financiranje nefinancijskog i financijskog sektora umjesto bankovnim kreditima financira se...“ korporativnim obveznicama i komercijalnim papirima, a hipotekarni i potrošački krediti mogu biti sekuritizirani. Prikupljanje i alociranje štednje, monitoring i kontrola provode se posredstvom tržišta odnosno najčešće putem rejting agencija, investicijskih banaka i institucionalnih investitora. Vrijednosni papiri u ovoj fazi evoluiraju i javljaju se u formi raznih derivativnih instrumenata.“ (Olgić-Draženović. 2012). Osim tradicionalnim bankarskim poslovima, banke se sve više bave pružanjem nebankovnih usluga kao što su trgovanje vrijednosnicama, savjetovanjem, potpisivanjem emisija i dr.

Ovakav sustav karakterističan je za anglosaksonske zemlje (Sad, Velika Britanija, Kanada).

Ovdje valja naglasiti da napredniji financijski sustav, nije jednako primjenjiv u svim nacionalnim ekonomijama. Optimalan financijski sustav svake zemlje je onaj koji odgovara njenim specifičnostima, a njegova efikasnost vrednuje se po dostupnosti financijskih usluga koje nudi, manje po načinu njegovog organiziranja.

3.1.2. Financijski sustav RH

Hrvatski financijski sustav karakterizira bankocentričnost, s relativno malom ulogom tržišta kapitala, koje je unatoč nekim pozitivnim pomacima u strukturi i sustavu trgovanja te promjenama u pravnoj regulaciji i sustavu nadzora i dalje slabo razvijeno i nelikvidno.

Poslovne banke najvažnije su financijske institucije. Preko njih se odvija glavina platnog prometa, a i najistaknutiji su akteri i na sva tri financijska tržišta - novčanom, deviznom i tržištu kapitala. Na novčanom tržištu trguju kratkoročnim financijskim sredstvima te trguju međusobno, za potrebe likvidnosti na tzv. međubankovnom tržištu. Na deviznom tržištu, na kojem uz banke djeluju i ovlašteni mjenjači (pod znatno drugačijim uvjetima nego banke), banke trguju inozemnom valutom, a na ovom tržištu, banke, država i međunarodne institucije trguju i s HNB-om, koja tim transakcijama regulira tečaj hrvatske kune. Na taj način HNB utječe na likvidnost domaćeg financijskog tržišta, kao i na makroekonomsku stabilnost u RH. Na tržištu kapitala, banke trguju dugoročnim financijski instrumentima, a pored njih time se

bave i druge pravne i fizičke osobe, posredstvom ovlaštenih brokera. (HNB hr. / Fin. sustav RH).

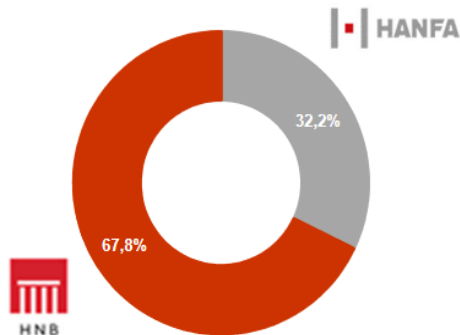
Najznačajnije su financijske institucije, u financijskom sustavu RH, kako je već spomenuto, **kreditne institucije**, u prvom redu **banke**. Pored njih tu su i **stambene štedionice** i **Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)**; kao razvojna i izvozna banka. Od drugih financijskih posrednika ističu se (prema udjelu u ukupnoj imovini financijskog sustava) obavezni i dobrovoljni **mirovinski fondovi**, a ostale financijske posrednike čine **osiguravajuća društva**, **investicijski** i **novčani fondovi** te **društva za leasing** i **faktoring**. (HNB hr./ Fin. sustav RH).

Nadzor nad radom banaka vrši HNB, a nadzor nad nebankovnim financijskim institucijama provodi Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA), uz neka druga nadzorno regulatorna tijela, kao što su Državna agencija za osiguranje štednih uloga (DAB) te Uprava za financijski sustav Ministarstva financija. (HNB.hr /Fin. sustav RH).

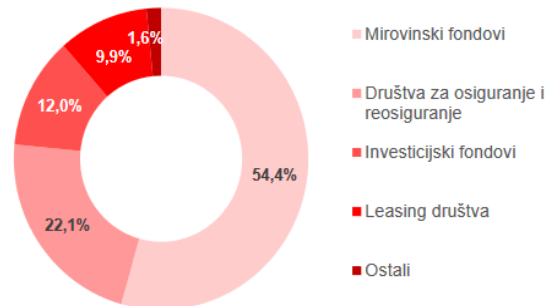
Prema podacima Hanfe (za ožujak 2019. godine), udjel kreditnih institucija u ukupnoj imovini financijskog sustava iznosi 67,8%, dok imovina nebankovnih institucija iznosi jednu trećinu ili 32,2% udjela. Iako je sustav i dalje bankocentričan, prema HANFI udjel nebankovnih institucija kontinuirano raste pa se tako u zadnjih 10 godina taj broj povećao od 22% na sadašnjih 32,2%. Od toga, kako je vidljivo iz Slike 1., najveći udjel imaju mirovinski fondovi (54,4%) zatim društva za osiguranje i reosiguranje (22,1%) te investicijski fondovi (12 %). Slijede ih društva za leasing (9,9 %) te ostali (1,6%). Ovaj pravac treba i dalje razvijati, budući da odmak od bankocentričnosti i veći udio nebankovnih financijskih posrednika financijski sektor čini diverzificiranijim, inovativnijim i tržišno učinkovitijim.

Slika 1. Sektor financijskih usluga

Odnos bankarskog i nebankarskog sektora



Struktura nebankarskog sektora prema udjelu u ukupnoj imovini



Izvor: HANFA.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/media/3874/spf-objava-26072019.pdf>, (pristupljeno 25.07.2019.)

3.2. Izvori eksternog financiranja poduzeća u RH

Financiranje, kao što je već spomenuto, predstavlja dinamičan proces pribavljanja novca, odnosno kapitala, ulaganje sredstava u materijalnu financijsku i drugu imovinu, vraćanje novca te proces usklađivanja izvora financiranja s ulaganjima po obujmu i roku (Marković, 2000).

Pri tom, pribavljanje novca za tekuće i razvojne potrebe predstavlja glavnu sastavnicu financiranja, pri čemu se uspostavljaju financijski odnosi s izvorima financiranja. Ulaganje novca znači racionalno i svrsishodno transformiranje i vezivanje novca uz imovinu poduzeća, vraćanje novca označava oslobađanje novca iz kružnog tijeka poslovanja i ponovno ulaganje u skladu s potrebama i ciljevima poduzeća. K tome, potrebno je uskladiti izvore financiranja s ulaganjima tj. uskladiti primitke i izdatke poduzeća prema roku i obujmu u cilju osiguravanja likvidnosti i solventnosti poduzeća. (Alijagić, 2015.)

Financiranjem poduzeća osigurava se reproduksijski proces poduzeća i objedinjuju ostale poslovne funkcije, što govori o značaju kojeg financijska funkcija ima za poslovanje poduzeća. Svako poduzeće teži što kvalitetnijem financijskom vođenju koje uključuje efikasnost, pravovremenost, dovoljnost, kontrolu i upotrebu financijskih sredstava na način koji osigurava likvidnost, solventnost, stabilnost i rast tržišne vrijednosti poduzeća.

Suvremena gospodarstva karakterizira postojanje velikog broja raznovrsnih oblika financiranja, a brze i stalne promjene u okruženju, zahtijevaju stalno iznalaženje novih oblika financiranja, koja će osigurati stabilno financijsko poslovanje i konkurentnost, u uvjetima globalizacije ekonomije i tržišta.

Izvori financiranja, u osnovi se mogu podijeliti **prema roku** raspoloživosti, **prema vlasništvu** i **prema porijeklu**.

Prema roku raspoloživosti dijele se na **kratkoročne** (rok otplate iznosi godinu dana) i **dugoročne** (s rokom otplate dužim od godinu dana) izvore financiranja. Prema vlasništvu izvori mogu biti **vlastiti** (emisija dionica, novac vlasnika, partnerski ulozi), kod kojih ne postoji obveza vraćanja sredstava niti rokovi dospijeca te **tuđi izvori** (sve vrste dugoročnih i kratkoročnih obveza (npr. bankarski krediti), obveznice i dr.) kod kojih se pozajmljeni kapital u određenom roku i pod određenim uvjetima, mora vratiti vjerovniku. Prema porijeklu, dijele se na **vanjske** i **unutarnje** (interne i eksterne) izvore financiranja. Unutarnji izvori financiranja predstavljaju sredstva koja je poduzeće ostvarilo kao pozitivan rezultat poslovanja. To mogu biti akumulirani dobitak, naplate glavnica dugoročnih plasmana, sredstva amortizacije, sredstva rezervi i dr. Sva sredstva koja poduzeće pribavlja izvana, putem vanjskih izvora (bilo vlastitih ili tuđih, kratkoročnih ili dugoročnih) ubrajaju se u eksterne izvore financiranja. To su npr. emisija dionica, obveznica i drugih vrijednosnih papira, krediti banaka i drugih kreditnih institucija, trgovački krediti, leasing, faktoring i dr. (Alijagić, 2015)

U bankocentričnom financijskom sustavu, kakav je u RH, poduzeća se, kad su u pitanju eksterni izvori financiranja, najvećim dijelom financiraju bankovnim kreditima. Tržište kapitala, kao što je ranije spomenuto, nije dovoljno razvijeno da bi imalo značajniju ulogu u financiranju, a pristup tržištu kapitala imaju uglavnom velika poduzeća.

Posebno treba izdvojiti sektor malih i srednjih poduzeća, kao pokretača rasta i razvoja čitavog gospodarstva. Ona u Hrvatskoj čine 99,7% od ukupnog broja poduzeća, zapošljavaju 73,2% svih zaposlenih u poslovnim subjektima u zemlji, a njihov udjel u ukupnom prihodu ostvarenom na razini Hrvatske iznosi 59,6% (Cepor, 2018).

Iako je malim i srednjim poduzećima pristup bankovnim kreditima često ograničen visokim razinama kolaterala, visokim kamatnim stopama kompliciranim i dugotrajnim postupcima pribavljanja potrebne dokumentacije, visokim bankarskim naknadama i sl., **bankovni krediti** ipak predstavljaju glavni izvor njihovog financiranja. Banke u RH, malim poduzetnicima nude brojne vrste kratkoročnih i dugoročnih kredita te posebnih kreditnih programa u suradnji s

ministarstvima, Hrvatskom bankom za obnovu i razvoj (HBOR), državnim agencijama, jedinicama lokalne samouprave te međunarodnim financijskim institucijama (Vladini programi poticaja i subvencionirane kreditne linije).

Drugi najčešći oblik financiranja poslovanja malih i srednjih poduzeća je **leasing**. Najčešće se koristi za nabavu pokretnina (opreme, strojeva, gospodarskih vozila i dr.). Važnost leasinga kao izvora financiranja prepoznao je i HBOR, pa je pokrenuo suradnju s leasing društvima kao financijskim posrednicima te tako olakšao i učinio dostupnijim ovaj način financiranja malim i srednjim poduzećima. Povoljnije uvjete financiranja leasingom omogućuju i portfeljna jamstva Europskog investicijskog fonda (EIF) te ESIF jamstva putem HAMAG-BICRO-a.

Ostali vanjski izvori financiranja ovoga sektora (posebno oni koji su pogodni za rizičnije faze poduzetničkog pothvata), još uvijek su nedovoljno razvijeni i ne predstavljaju značajniji izvor financijskih sredstava.

Takvi su npr. **fondovi rizičnog kapitala** (ulaganja investitora u mlada, nekotirajuća poduzeća koja imaju potencijala ostvariti rast u određenom razdoblju (U Hrvatskoj to su Fondovi za gospodarsku suradnju), a udio takvih private equity institucija čini samo 0,005% udjela u BDP-u, što govori o nedovoljnoj razvijenosti ovakvog oblika financiranja), zatim **skupno financiranje** ili **crowdfunding** (pribavljanje novca za provođenje kreativnih ideja u poduzetnički pothvat temeljen na donacijama, nagradama, posuđivanju ili vlasničkim udjelima) i **poslovni anđeli** (uspješni menadžeri koji posjeduju znanje, iskustvo i ulažu početni kapital u financiranje rizičnih poslovnih projekata, u Hrvatskoj okupljeni u krovno udruženje poslovnih anđela CRANE).

Nedostatna je i uloga kreditnih unija kao nositelja usluga mikrofinanciranja, a faktoring ((kratkoročno financiranje poduzeća temeljeno na prodaji posebno potraživanja od dužnika specijaliziranoj financijskoj instituciji - faktoring društvu), u Hrvatskoj bilježe smanjenje obujma poslovanja (u vezi s događajima povezanim s poslovnim odnosima s društvima iz grupe Agrokor). (Cepor, 2018)

3.3. Zakonska regulativa leasinga u RH i institucije nadzora

Leasing je u Hrvatskoj reguliran **Zakonom o leasingu** (NN br.141/13). Njime se (čl. 1.) uređuju uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak leasing-društva, ugovor o leasingu, prava i obveze subjekata u poslovima leasinga, registar objekata leasinga, financijsko izvještavanje, nadzor

nad poslovanjem leasing društava, organizacijski zahtjevi te načini i uvjeti za prekogranično obavljanje djelatnosti.

Prema Zakonu o leasingu (čl.2 t.6.), **subjekti u leasing poslovima** su davatelj leasinga, primatelj leasinga i dobavljač predmeta leasinga.

Davatelj leasinga je svaka osoba koja ima pravo obavljati poslove leasinga (čl.2. t.7.). Poslove leasinga mogu obavljati (čl.6 st.1.i st.2.):

- leasing društvo - je trgovačko društvo sa sjedištem u RH upisano u sudski registar na temelju odobrenja za obavljanje poslova leasinga koje izdaje HANFA uz uvjete propisane Zakonom o leasingu. Leasing društvo je pravna osoba osnovano kao dioničko društvo ili društvo s ograničenom odgovornošću. Temeljni kapital leasing društva ne može biti manji od jedan milijun kuna (čl.3. st.1. i st.2.; čl.9 st.1.).
- leasing društvo države članice EU - obavlja poslove leasinga putem podružnice ili neposredno na području RH
- podružnica leasing društva iz treće države
- kreditna institucija – može obavljati poslove financijskog leasinga u skladu s propisima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija u RH

Primatelj leasinga (čl.2 t.8) je svaka osoba koja na osnovi ugovora o leasingu stječe pravo korištenja objekta leasinga uz obvezu plaćanja ugovorene naknade. Pod objektom leasinga (čl.2. t.1.) podrazumijeva se pokretna ili nepokretna stvar u skladu s propisima koji uređuju vlasništvo, odnosno druga stvarna prava. Objekt leasinga može biti i buduća stvar.

Dobavljač (čl.2. t.9.) objekta leasinga je pravna ili fizička osoba koja s davateljem leasinga sklapa ugovor na osnovi kojega davatelj leasinga stječe pravo vlasništva na objektu leasinga, osim ako dobavljač objekta leasinga i davatelj leasinga nisu ista osoba.

Leasing posao uređuje se ugovorom o leasingu koji sklapaju davatelj i primatelj leasinga u pisanom obliku. **Ugovorom o leasingu** (čl.51. st.1.) obvezuje se davatelj leasinga da će pribaviti objekt leasinga i dati ga na korištenje primatelju leasinga na ugovorom određeno vrijeme, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati davatelju određenu naknadu.

Zakonom se regulira (čl. 52. st.1.i 2.) i koje odredbe Ugovor o leasingu obvezno mora sadržavati, a to su:

1. naziv »ugovor o operativnom leasingu« ili »ugovor o financijskom leasingu«
2. datum sklapanja ugovora o leasingu
3. tvrtku i sjedište davatelja leasinga
4. tvrtku i sjedište, odnosno ime, prezime i adresu primatelja leasinga
5. tvrtku i sjedište, odnosno ime, prezime i adresu dobavljača objekta leasinga
6. detaljno određenje objekta leasinga
7. vrijednost objekta leasinga
8. ukupni iznos naknada (zbroj iznosa pojedinih naknada)
9. iznos pojedine naknade
10. vrijeme trajanja ugovora
11. razloge i uvjete prijevremenog prestanka ugovora.

Ugovor o financijskom leasingu, obvezno sadrži i sljedeće odredbe:

1. iznos učešća u ukupnoj vrijednosti objekta leasinga
2. iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih rata (otplatna tablica)
3. nominalnu kamatnu stopu i efektivnu kamatnu stopu.

Ugovor o operativnom leasingu, obvezno sadrži i sljedeće odredbe:

1. iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih obroka
2. ostatak vrijednosti objekta leasinga.

Nadzor nad radom leasing – društava provodi **Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA)** (čl.2. t.13.). HANFA provjerava posluje li leasing društvo u skladu s odredbama Zakona, propisima donesenima na temelju njega, u skladu s drugim propisima, s propisima o upravljanju rizicima, kao i u skladu s vlastitim pravilima i standardima, pravilima struke te na način koji omogućuje uredno funkcioniranje leasing društva te provođenje mjera i aktivnosti u cilju otklanjanja utvrđenih nezakonitosti i nepravilnosti. Osnovni ciljevi nadzora su provjera zakonitosti, procjena sigurnosti i stabilnosti poslovanja leasing društva, a radi zaštite interesa primatelja leasinga i javnog interesa, pridonosenja stabilnosti financijskog sustava te promicanja i očuvanja povjerenja u tržište leasinga (čl.77. st.1.i st.2. Zakona).

Osnovne **vrste leasinga** u RH, definirane Zakonom (čl.5. st.1.i st.4.) su: **financijski i operativni leasing** (s obzirom na sadržaj i obilježja posla) te **izravni, neizravni i povratni leasing ili „sale and lease back“** (s obzirom na položaj i broj subjekata u poslu).

Osim Zakona o leasingu, na leasing se također, na odgovarajući način, primjenjuju i odredbe :

- Zakona o obveznim odnosima (NN br. 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18)
- Zakona o trgovačkim društvima (NN br. 111/93, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19)
- Zakona o reviziji (NN br. 127/17)
- Zakona o računovodstvu (NN br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18)
- Zakona o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN br. 140/05, 154/11, 12/12)
- Zakon o sprečavanju pranja novca i financiranja terorizma
- Zakon o zaštiti potrošača (NN br. 41/14, 110/15, 14/19) (Hanfa.hr)
- Zakon o potrošačkom kreditiranju
- podzakonski akti doneseni temeljem navedenih zakona
- drugi zakonski i podzakonski propisi koja leasing društva moraju primjenjivati

Na postupke koje u okviru svoje nadležnosti provodi Hanfa primjenjuju se odredbe Zakona o općem upravnom postupku (NN br. 47/09) ako Zakonom o leasingu (NN br. 141/13) nije drugačije određeno (Hanfa .hr).

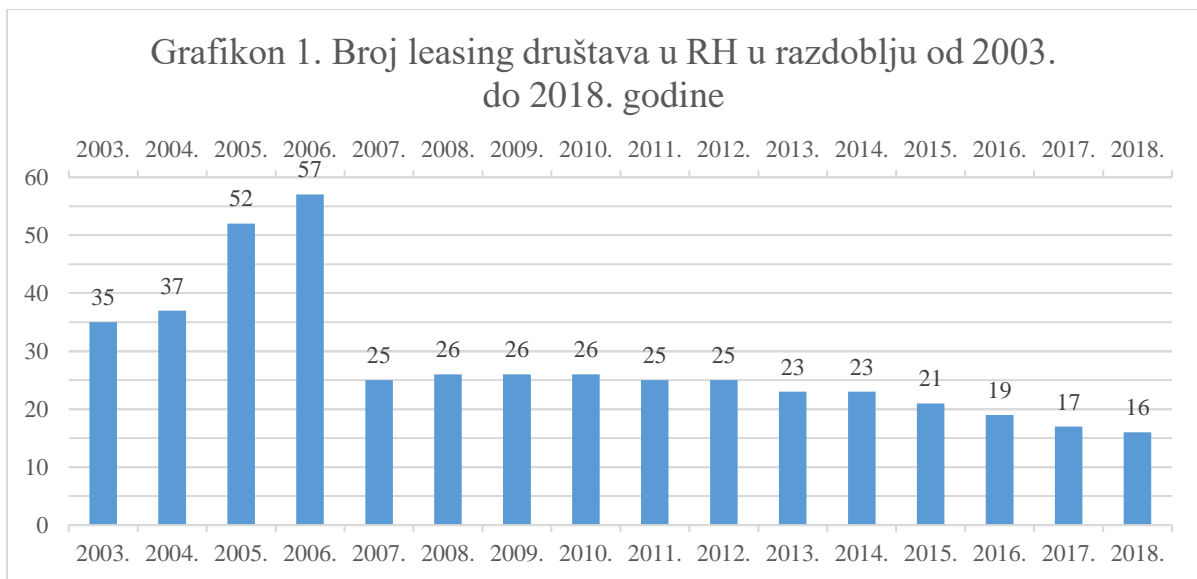
Važno je napomenuti da je u RH u pripremi novi Zakon o leasingu, čije se objavljivanje očekuje u 2019. godini.

4. ZNAČAJ LEASINGA U STRUKTURI EKSTERNOG FINANCIRANJA PODUZEĆA U RH

4.1. Razvoj leasinga i leasing društva u RH

Intenzivniji razvoj tržišta leasinga u Hrvatskoj započinje 1997. godine. Međutim, iako je Hrvatska narodna banka prikupljanje podataka o poslovanju leasing društava započela 2003. godine, djelatnost leasinga u tom periodu nije bila sustavno nadzirana ni zakonski regulirana. Tek nakon donošenja Zakona o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN br. 140/05) i Zakona o leasingu (NN br.135/06) regulirano je osnivanje, poslovanje i nadzor leasing društava , što je omogućilo potpuni uvid u kretanja na tom tržištu (Hanfa. hr.).

Broj leasing društava u Hrvatskoj, kao što je vidljivo iz grafikona 1., rastao je u razdoblju od 2003.-2006. godine, da bi se u 2007. godini drastično smanjio, što je posljedica obveze usklađivanja leasing-društva s odredbama Zakona o leasingu, na što mnogi nisu mogli odgovoriti. Usprkos tome što se broj leasing društava prepolovio, broj i vrijednost novozaključenih i aktivnih ugovora kontinuirano je rastao sve do kraja 2008. godine po značajnim stopama, ukupna aktiva 2008. godine iznosila je oko 35 mlrd. kuna, što je činilo 10 % BDP-a (Privredni vjesnik), svrstavajući tako leasing u brzorastuće financijske djelatnosti (Hanfa.hr.).¹

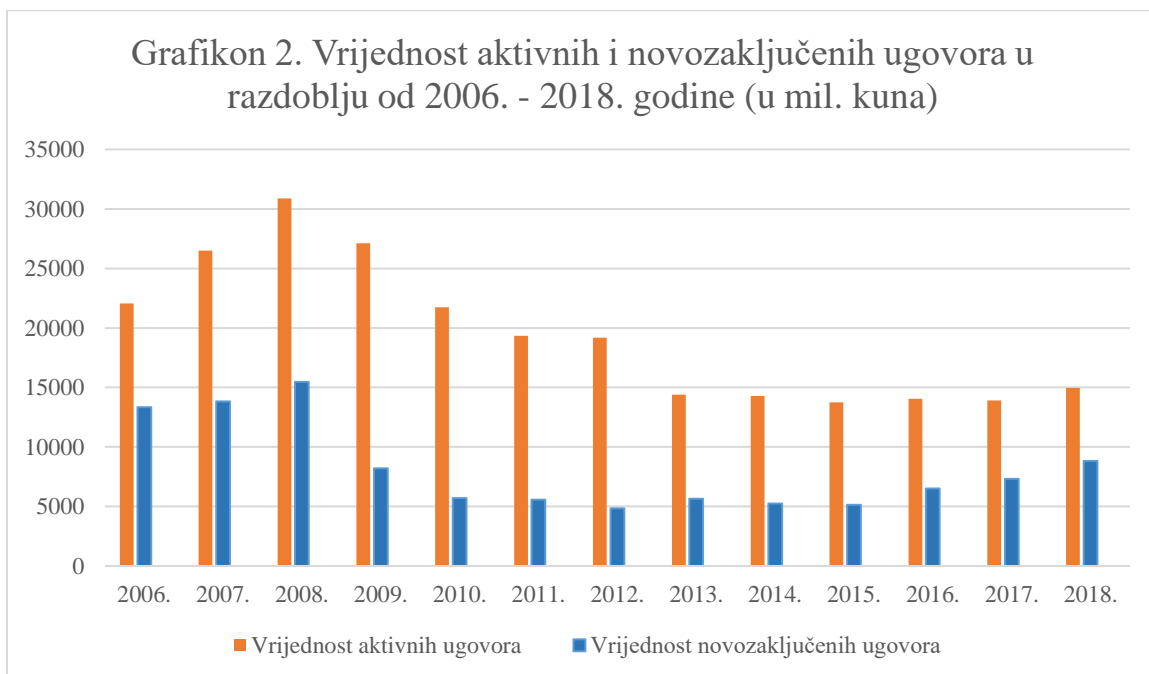


Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa. hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 15.06..2019.)

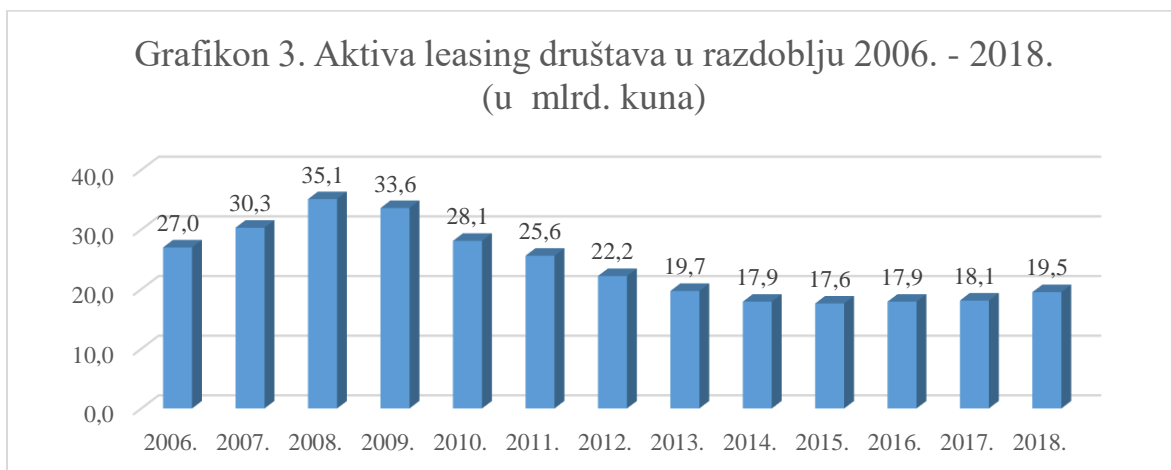
2009. godine učinci svjetske i gospodarske krize prelili su se i na gospodarstvo u Hrvatskoj. Nepovoljna kretanja u gospodarstvu negativno su se odrazila i na djelatnost leasinga, što se očitovalo smanjenjem obujma poslovanja zbog pada investicijske i osobne potrošnje te problema u naplati potraživanja (Hanfa.hr.). Trend pada ukupne aktive (Grafikon 3.) vrijednosti

¹ Važno je napomenuti da se u ovom razdoblju djelovanja leasing društava, dio plasmana odnosio i na zajmove. Naime, nakon restrikcija koje je HNB nametnula bankama u vezi izdavanja kredita, s ciljem smanjivanja inozemnog duga, banke su pronašle „zaobilazni put“ i nastavile se zaduživati u inozemstvu, plasirajući kredite preko svojih leasing društava. Tako su npr. 2006.godine tako odobreni krediti činili 25% portfelja leasing društava (i u aktivnim i u novozaključenim ugovorima, nakon čega je Zakonom o leasingu (NN 135/06), u cilju onemogućavanja takve prakse, leasing društvima zabranjeno odobravanje zajmova (čl.8 st.5. Zakona o leasingu). Nakon toga, leasing društva ih više ne zaključuju, ali ih vode u poslovnim knjigama do isteka obveze (Poslovni. hr)

aktivnih i novozaključenih ugovora (Grafikon 2.) nastavio se sve do 2016. godine, kada je zabilježeno povećanje obujma poslovanja, uvjetovanog porastom gospodarskih aktivnosti. Oporavak gospodarstva pozitivno je djelovao na tržište leasinga u RH i u 2017. godini, kada se ponovo bilježi povećanje obujma poslovanja, a pozitivan trend nastavio se i u 2018. godini.



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa. hr dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 15.06.2019.)



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa. Hr. dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 15.06.2019.)

Poslove leasinga u 2018. godini obavljalo je 16 leasing društava od čega je većina u vlasništvu inozemnih banaka i s njima povezanih financijskih institucija koje i financiraju njihovo poslovanje.

Leasing društva u RH (prema registru Hanfe) su:

1. ALD Automotive d.o.o.
2. BKS - leasing Croatia d.o.o.
3. Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o.
4. EUROLEASING d.o.o.
5. HETA Asset Resolution Hrvatska d.o.o.
6. HYPO - LEASING STEIERMARK d.o.o.
7. i4next leasing Croatia d.o.o.
8. IMPULS-LEASING d.o.o.
9. Mercedes-Benz Leasing Hrvatska d.o.o.
10. OTP Leasing d.d.
11. PBZ-LEASING d.o.o.
12. PORSCHE LEASING d.o.o.
13. Raiffeisen Leasing d.o.o.
14. SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.
15. UniCredit Leasing Croatia d.o.o.
16. VB LEASING d.o.o.

Prema podacima Hanfe za 2018. godinu (Tablica 3.) ukupna aktiva leasing društava na dan 31.12.2018. godine iznosila je 19,5 mlrd. kuna, što je povećanje od 7,6% (ili 1,4 mlrd. kuna) u odnosu na 2017.godinu kada je iznosila 18.1 mlrd. kuna, što je posljedica povećane gospodarske aktivnosti i posljedično, povećanja obujma poslovanja leasing društava (broja i vrijednosti novozaključenih ugovora, posebno financijskog leasinga). Udjel triju najvećih leasing društava u ukupnoj aktivni leasing društava iznosi 50,1% (UniCredit Leasing Croatia d.o.o. 22,6%, PORSCHE LEASING d.o.o.14,4% i ErsteSteiermarkiscche S-Leasing d.o.o. 13,1 %), za razliku od 2017.godine kada je iznosio 48% (2016.iznosio je 41,6%), što ne predstavlja veći porast stupnja koncentracije tržišta u odnosu na (međutim, OTP Leasing preuzeo je poslove

SB leasinga (koji je u likvidaciji) zbog preuzimanja Splitske banke u 2018. godini, pa se udjelom od 12,6% (8,8% u 2017. godini približio vodećima). Vodeća leasing društva su i sklopila najveći broj ugovora u 2018. godini.

Tablica 3. Pregled stanja u djelatnosti leasinga u 2018. godini (u tis. kuna)

Leasing društvo	Ukupna aktiva društva	Udio u ukupnoj aktivi	Broj novozaključenih ugovora	Vrijednost novozaključenih ugovora	Broj aktivnih ugovora	Vrijednost aktivnih ugovora
ALD Automotive d.o.o.	643.827	3,3%	2059	270.433	6025	453.681
BKS – leasing Croatia d.o.o.	486.798	2,5%	712	166.762	2216	321.639
Erste & Steiermarkische S-Leasing d.o.o.	2.558.767	13,1%	6952	1.379.194	15782	2.225.081
EUROLEASING d.o.o.	514.513	2,6%	2443	263.370	7112	434.463
HETA Asset Resolution Hrvatska d.o.o.	501.372	2,6%	0	0	478	128.988
HYPO – LEASING STEIERMARK d.o.o.	43.735	0,2%	0	0	1163	34.525
i4next leasing Croatia d.o.o.	68.461	0,4%	89	31.112	233	56.019
IMPULS – LEASING d.o.o.	1.231.070	6,3%	3755	585.573	11331	1.064.585
Mercedes-Benz Leasing Hrvatska d.o.o.	1.046.314	5,4%	3158	683.576	5084	818.024
OTP Leasing d.d.	2.344.104	12,0%	8763	1.497.443	16175	1.908.795
PBZ – Leasing d.o.o.	1.184.607	6,1%	3233	451.923	7538	930.130
PORSCHE LEASING d.o.o.	2.819.321	14,4%	12350	1.260.753	27338	1.901.182
Raiffeisen Leasing d.o.o.	1.186.794	6,1%	2838	542.393	6852	896.315
SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.	308.729	1,6%	342	169.527	868	292.556
UniCredit Leasing Croatia d.o.o.	4.413.559	22,6%	14956	1.507.096	23603	3.389.451
VB LEASING d.o.o.	179.138	0,9%	9	935	4191	109.176
UKUPNO	19.531.109	100,0%	61659	8.810.090	135989	14.964.610

Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr., dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07. 2019.).*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

4.2. Analiza tržišta leasinga u RH

Vrijednost novozaključenih ugovora glavni je pokazatelj stanja na tržištu leasinga. U 2018. godini došlo je do porasta ukupnog broja (porast za 8.622 ili 16,2%) i vrijednosti novozaključenih ugovora (porast za 1.5 mlrd. kuna ili 20,5%), u odnosu na 2017. godinu (vrijednost aktivnih ugovora porasla je za 1,1 mlrd. kuna ili 7,6%). Također, udio vrijednosti novozaključenih ugovora u vrijednosti aktivnih ugovora povećao se te iznosi 59,0% u odnosu na 2017. godinu kada je iznosio 52,6% i 2016. godinu u kojoj je činio 46,3% ukupne vrijednosti aktivnih ugovora). Sve ovo ukazuje na povećanje poslovnih aktivnosti i oporavak tržišta leasinga.

Tablica 4. Struktura portfelja leasing društava na dan 31.12.2017. i 31.12.2018.

Razdoblje od 01.01.	Novozaključeni ugovori u razdoblju			Aktivni ugovori na dan		
	Broj novozaključenih ugovora	Vrijednost novozaključenih ugovora (u tis. kn)	Prosječna vrijednost novozaključenih ugovora (u tis. kn)	Broj aktivnih ugovora	Vrijednost aktivnih ugovora (u tis.kn)	Prosječna vrijednost aktivnih ugovora u tis.kn)
31.12.2017.	53.084	7.313.041	138	120.781	13.902.783	115
31.12.2018.	61.706	8.814.275	143	134.088	14.964.365	112

Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf> (pristupljeno: 25.07.2019.).

U odnosu na prethodnu godinu vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu se smanjila za 101,5 mil. kuna što je pad od 6,4%, a u financijskom se povećao za 1,6 mlrd. kuna što je povećanje od 28,0%. U postotcima, udio operativnog leasinga u ukupnoj vrijednosti novozaključenih ugovora smanjio se i iznosio 17,0%, a financijskog leasinga povećao se i iznosio 83,0%. Prema Hanfi, ovo je posljedica sezonske nabave vozila od strane rent-a-car društava za potrebe turističke sezone te promjena u oporezivanju vozila koje pravne osobe nabavljaju za potrebe poslovanja (odbitak pretporeza prilikom nabave osobnih vozila putem financijskog leasinga).

Tablica 5. Broj i vrijednost novozaključenih ugovora za 2017. i 2018. godinu

Vrsta leasinga/razdoblje	Broj novozaključenih ugovora u razdoblju			Vrijednost novozaključenih ugovora u razdoblju (u tis.kn)		
	1.1.- 31.12.2017.	1.1.- 31.12.2018.	Promjena (u%)	1.1.- 31.12.2017.	1.1.- 31.12.2018.	Promjena (u %)
Operativni leasing	22.388	20.483	-8,5	1.595.112	1.493.608	-6,4
Financijski leasing	30.696	41.223	34,3	5.717.928	7.320.667	28,0
Ukupno	53.084	61.706	16,2	7.313.041	8.814.275	20,5

Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfa.hr, dostupno <https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf> (pristupljeno 25.07.2019.)

Kako je već prije spomenuto, leasing društvima je Zakonom o leasingu iz 2006. godine zabranjeno odobravanje zajmova, ali zajmovi odobreni prije toga dio su portfelja aktivnih ugovora do isteka bez mogućnosti produljenja (Hanfa.hr). Njihov se udio u aktivnim ugovorima iz godine u godinu smanjuje, a 2018.godine je već neznatan i 0,1% vrijednosti portfelja aktivnih ugovora.

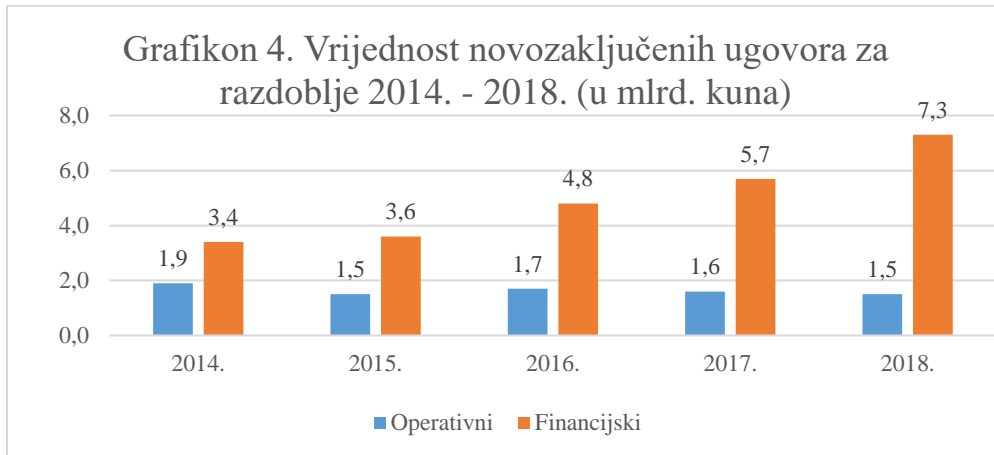
Tablica 6. Broj i vrijednost aktivnih ugovora za 2017. i 2018. godinu

Vrsta plasmana/stanje na dan	Broj aktivnih ugovora na dan			Vrijednost aktivnih ugovora na dan (u tis. kn)		
	31.12.2017.	31.12.2018.	Promjena (%)	31.12.2017.	31.12.2018.	Promjena (%)
Operativni leasing	44.486	43.426	-2,4	2.928.944	2.523.613	-13,8
Financijski leasing	76.057	90.457	18,9	10.949.997	12.425.489	13,5
Zajmovi	238	205	-13,9	23.842	15.263	-36,0
Ukupno	120.781	134.088	11,0	13.902.783	14.964.365	7,6

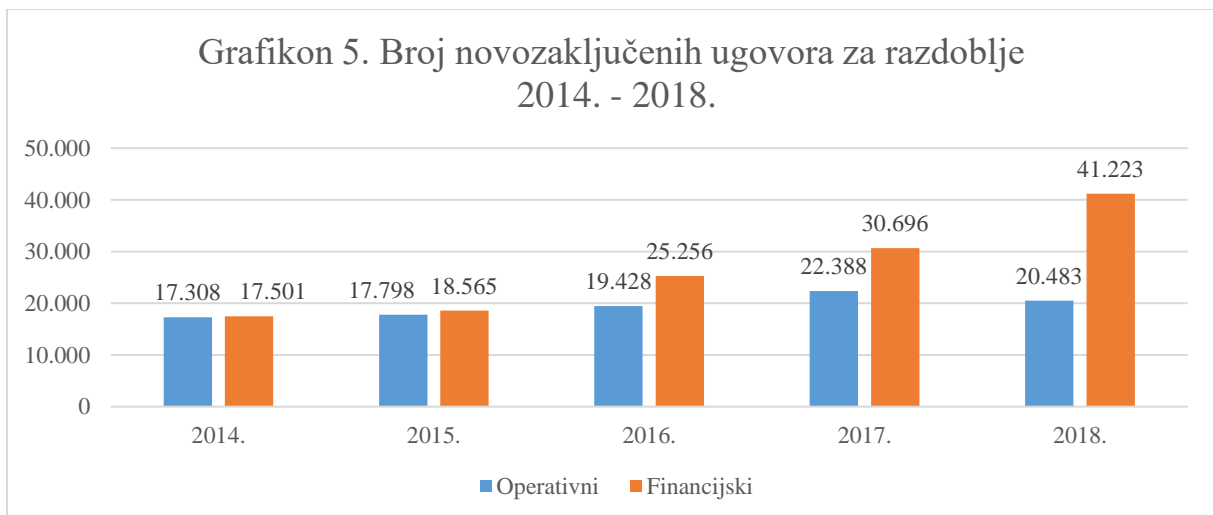
Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfa.hr, dostupno <https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf> (pristupljeno 25.07.2019.)

U RH, prema podacima Hanfe, pretežno se koristi financijski leasing (financijski leasing prevladava i po broju i po vrijednosti novozaključenih i aktivnih ugovora). Omjer financijskog i operativnog leasinga kroz promatrane godine stalno se mijenjao u korist financijskog (u strukturi novozaključenih ugovora 2014. godine udio financijskog leasinga u vrijednosti novozaključenih ugovora iznosio je 64,4%, dok 2018. godine iznosi 83% (a u aktivnim ugovorima udio financijskog leasinga 2014. godine bio je 72,9%, a u 2018. iznosi 83%). Kada je u pitanju broj zaključenih ugovora, razlika u omjerima je nešto manja, pa tako 2014. broj novozaključenih ugovora financijskog leasinga u ukupno zaključenom broju ugovora iznosio je 50,3%, dok 2018. godine iznosi 66,8% (kod aktivnih ugovora 2014. godine taj broj iznosio je 52,5%, a 2018.godine 67,5% broja aktivnih ugovora). Budući da je poslovanje djelatnosti

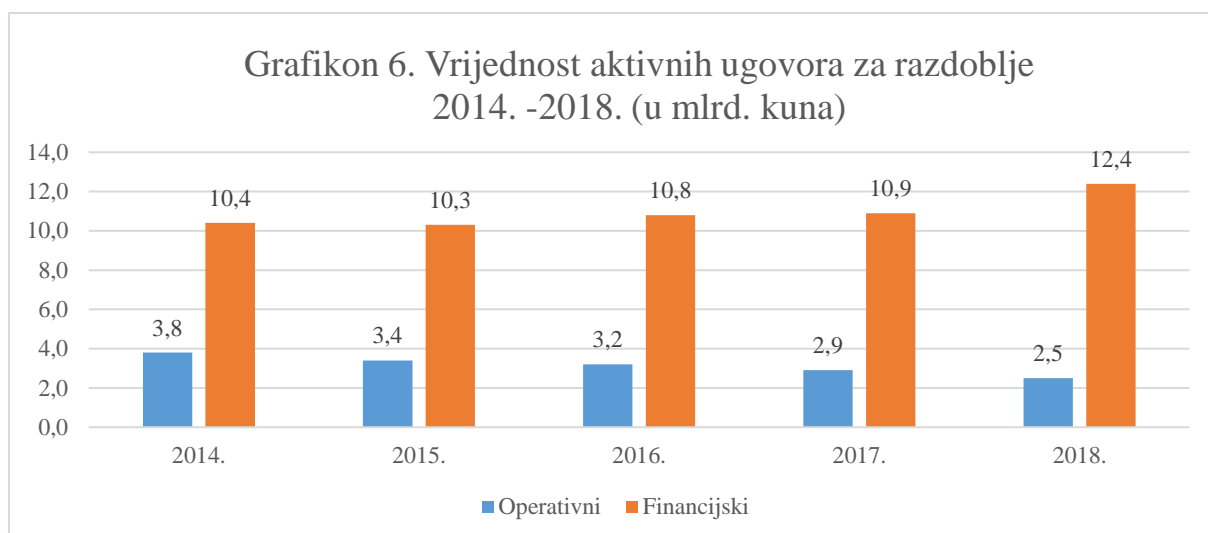
leasinga, zbog smanjenih gospodarskih aktivnosti (još od vremena izbijanja krize 2009. godine), uglavnom usmjereno na financiranje osobnih i gospodarskih vozila, na povećanje udjela financijskog leasinga uglavnom je utjecalo povećanje financiranja osobnih i gospodarskih vozila takvim načinom financiranja (Hanfa.hr).



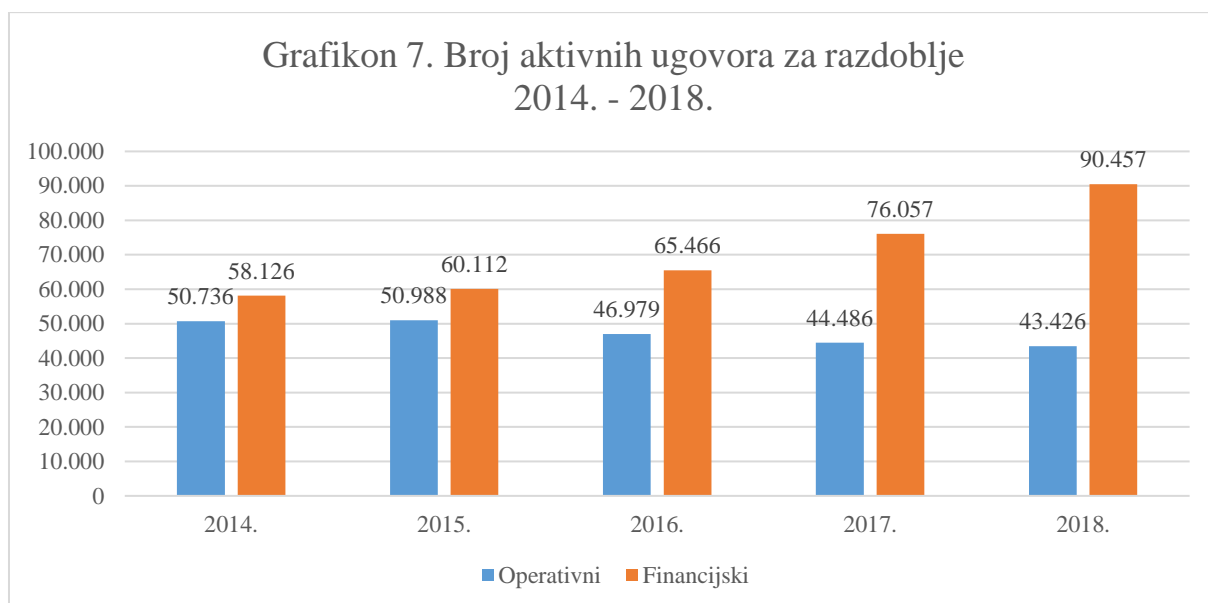
Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 25.07.2019.)



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr., dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 25.07.2019. godine)



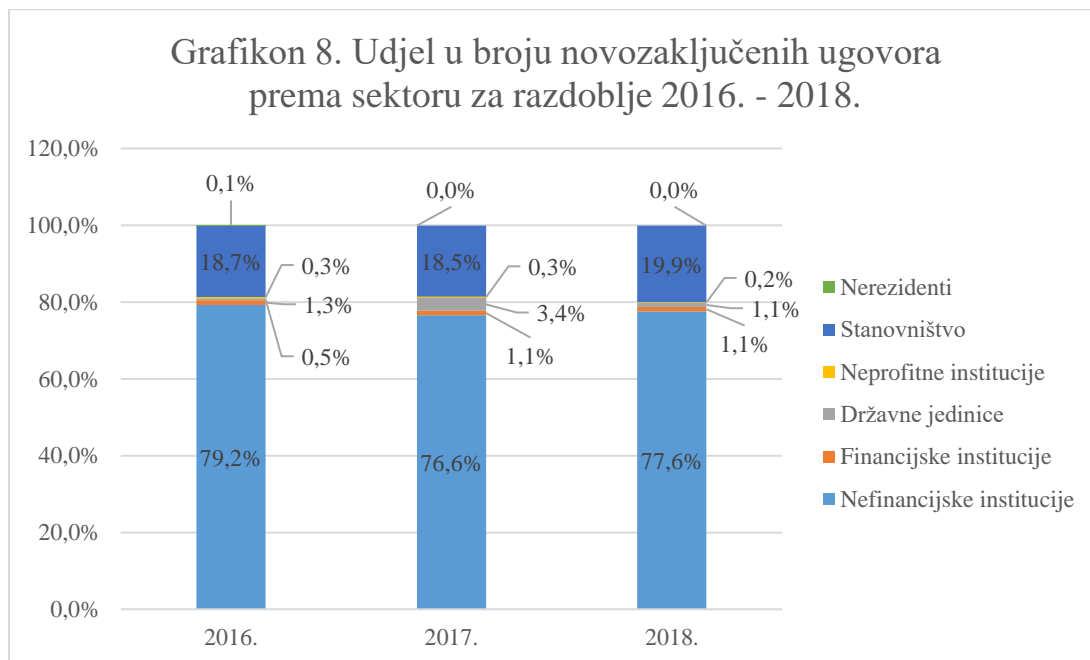
Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>, (pristupljeno 25.07.2019.)



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>, (pristupljeno 25.07.2019.)

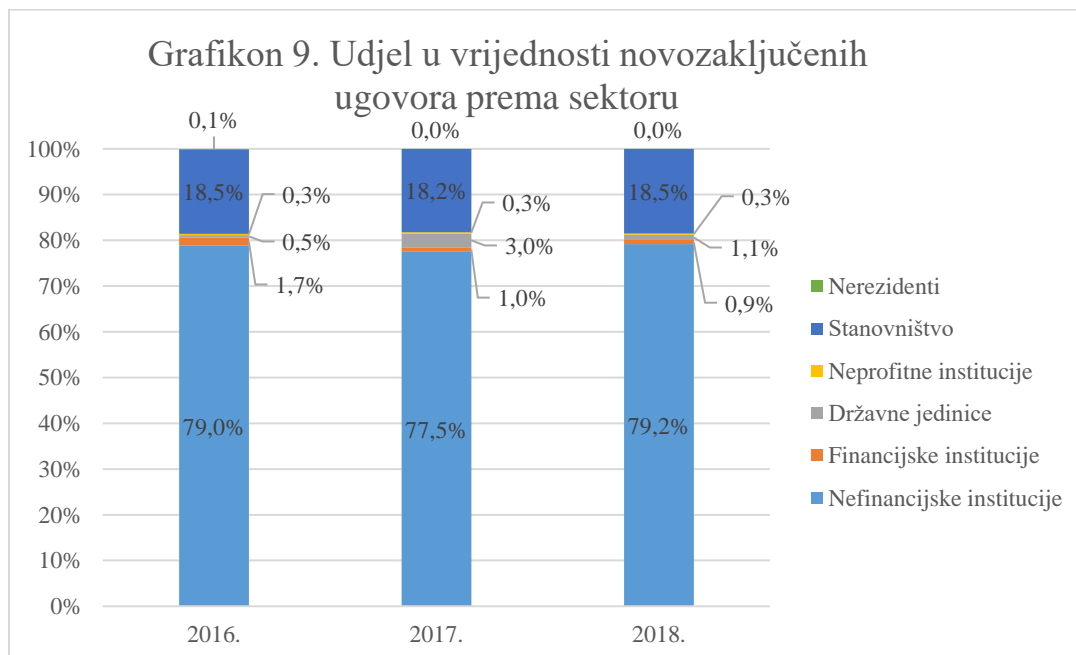
Kada je u pitanju sektor u kojoj se leasing najviše koristi, nefinancijske institucije (trgovačka društva) prednjače pred ostalim sektorima i prema broju i prema vrijednosti zaključenih ugovora. Udjeli pojedinih sektora nisu se bitnije mijenjali kroz promatrane godine (udio sektora nefinancijskih institucija za 2018.godinu iznosi 77,6% udjela u broju i 79,2% udjela u vrijednosti novozaključenih ugovora). Slijedi ih stanovništvo (2018. godine udio u ukupnom broju iznosi 19,9%, a udio u ukupnoj vrijednosti novozaključenih ugovora 18,5%), dok ostale sektori ne predstavljaju značajniju stavku prema ovom kriteriju. Slična je situacija i kada su u

pitanju aktivni ugovori. Tako udio nefinancijskih institucija u ukupnoj vrijednosti aktivnih ugovora iznosi 78,4%, a udio u broju aktivnih ugovora iznosi 72,2% za 2018. godinu. Udio stanovništva u ukupnoj vrijednosti aktivnih ugovora je 17,8%, a njihov broj u ukupnom broju aktivnih ugovora je 23,7%.



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr., dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07. 2019.).*

*podaci o leasing ugovorima po sektoru dostupni su samo za 2016., 2017. i 2018. godinu.



Izvor: Izrada autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr., dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07. 2019.).*

*podaci o leasing ugovorima po sektoru dostupni su samo za 2016., 2017. i 2018.godinu.

Najveća vrijednost novozaključenih ugovora prema objektima leasinga u 2018. godini, odnosila se na osobna vozila, s najvećim povećanjem vrijednosti od 1,4 mlrd. kuna, što je promjena od 33,3 u odnosu na 2017. godinu) i uobičajeno najvećim udjelom od 62,0%. Slijede gospodarska vozila (7,2 mil. kuna ili 0,4%) s udjelom od 23%. Već je spomenuto, povećanje udjela vrijednosti osobnih automobila posljedica je nabavke vozila (rent-a-car društva) za potrebe turističke sezone i promjenama u oporezivanju vozila za potrebe poslovanja pravnih osoba). Kategorija plovila bilježi povećanje (120,9 mil. kuna što je promjena od 28,9%), dok su postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema u laganom padu (33,8 mil. kuna što je pad od 4,6%).

Tablica 7. Vrijednost novozaključenih ugovora leasing društava prema objektima leasinga za 2017. i 2018. god (u tis. kuna)

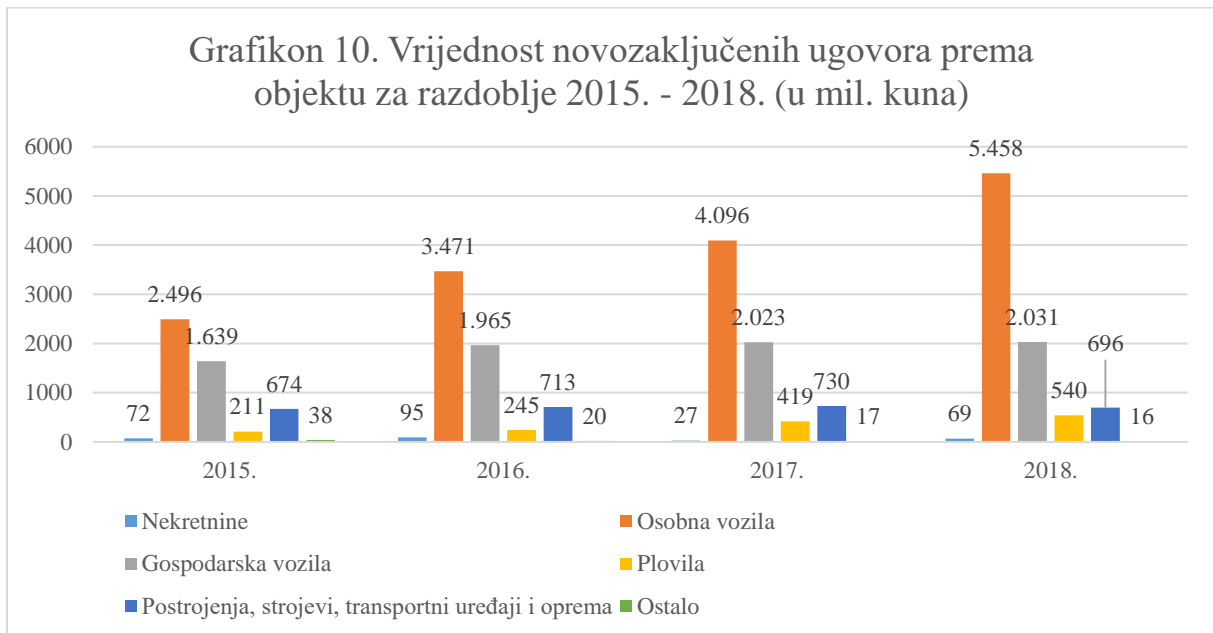
Objekt leasinga	Vrijednost novozaključenih ugovora u razdoblju				
	1.1.- 31.12.2017.	Udjel (%)	1.1.- 31.12.2018.	Udjel (%)	Promjena (%)
Nekretnine	27.111	0,4	69.067	0,8	154.8
Osobna vozila	4.096.268	56,0	5.458.377	62,0	33.3
Gospodarska vozila	2.023.309	27,7	2.030.524	23,0	0.4
Plovila	419.022	5,7	539.998	6,1	28.9
Letjelice	0	0,00	0	0,0	0,0
Postrojenje, strojevi, transportni uređaji i oprema	730.247	10,0	696.362	8,0	-4.6
Ostalo	17.084	0,2	15.762	0,2	-7.7
Ukupno	7.313.041	100,0	8.810.090	100,0	20.5

Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

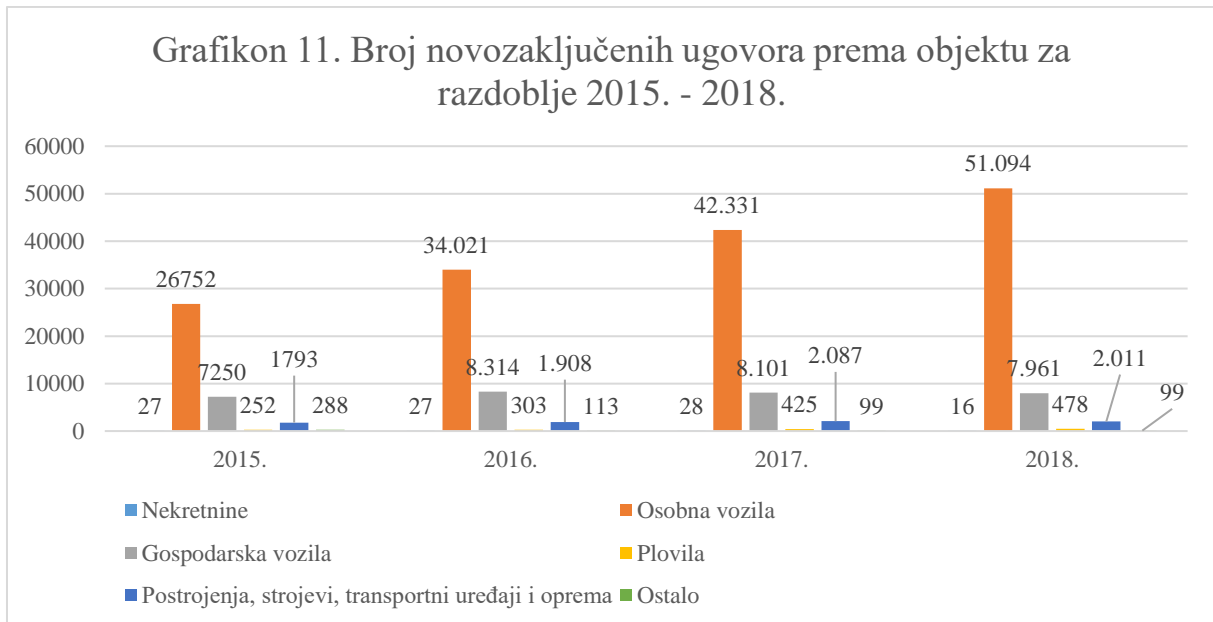
Od početka krize 2009. godine, trend poslovanja djelatnosti leasinga bio je usmjeren na financiranje osobnih i gospodarskih vozila, uz istovremeno smanjivanje vrijednosti novozaključenih ugovora za nekretnine. Taj se trend nastavio i nakon blažeg porasta gospodarskih aktivnosti u zadnje tri godine, pa se tako iz godine u godinu bilježi porast vrijednosti novozaključenih ugovora za osobna i gospodarska vozila (zajedno čine 85% udjela vrijednosti novozaključenih ugovora, iako se udio u vrijednosti ugovora za osobna vozila povećava i u odnosu na gospodarska vozila, a broj ugovora koji se odnose na gospodarska vozila blago opada). Vrijednost novozaključenih ugovora za nekretnine bilježi rast u odnosu na

2017. god., ali nekretnine s udjelom od 0,8% u 2018. godini, ne predstavljaju značajniju stavku u financiranju kada je riječ o objektima leasinga.



Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu



Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

Najveću vrijednost u portfelju aktivnih ugovora prema objektu leasinga u 2018. godini imala su osobna vozila, a iznosila je 6,9 mlrd. kuna ili 46,1%. Slijede gospodarska vozila s udjelom

u vrijednosti od 4.1 mlrd. kuna ili 27,3% udjela vrijednosti aktivnih ugovora. Udjel vrijednosti nekretnina u vrijednosti aktivnih ugovora veći je nego udjel u novozaključenim ugovorima i iznosi 1,0 mlrd. kuna ili 6,7% vrijednosti aktivnih ugovora. Radi se zapravo o tome da nekretnine, unatoč velikom padu prometa na tržištu nekretnina, zbog njihove veće vrijednosti i dužeg roka otplate, zauzimaju jaču poziciju u portfelju aktivnih ugovora nego što je to slučaj s drugim stavkama. Njihov udio s protekom vremena opada, pa je tako njihov udio od 6,7% za 2018.godinu pad od 26,5 % u odnosu na prethodnu godinu (Hanfa.hr).

Tablica 8. Vrijednost aktivnih ugovora leasing društava prema objektima leasinga za 2017. i 2018. god. (u tis. kuna)

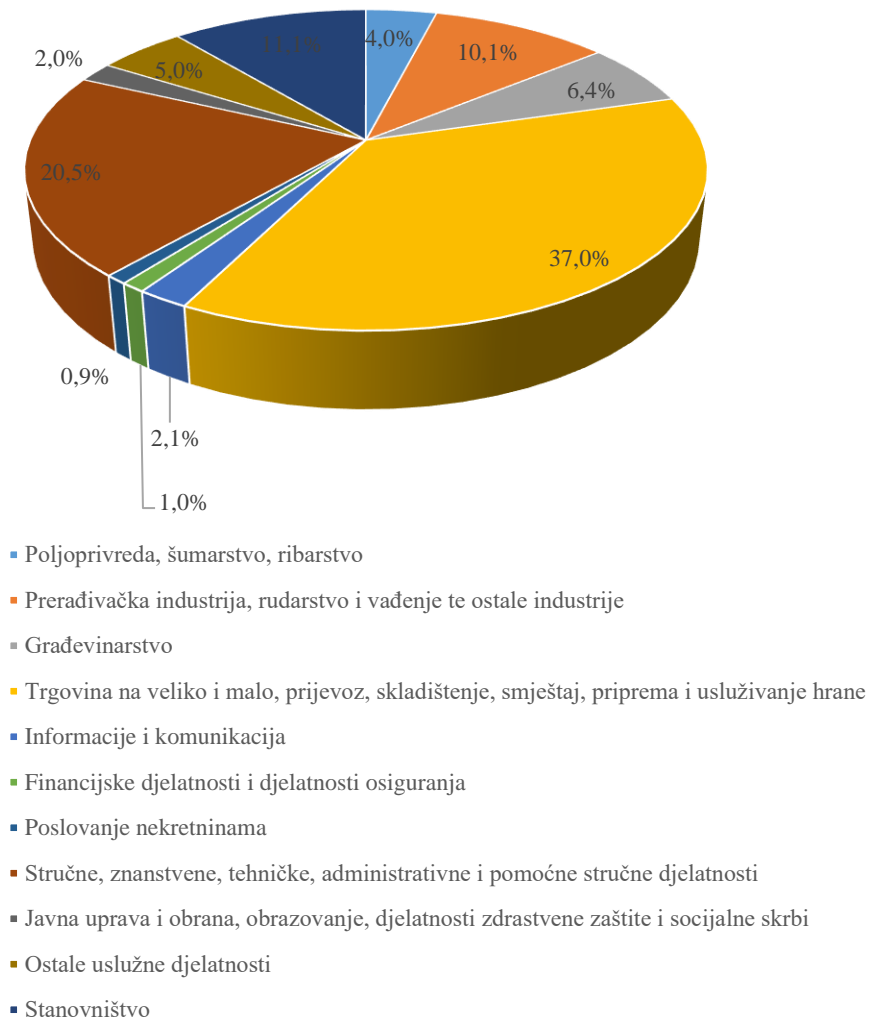
Objekt leasinga	Vrijednost aktivnih ugovora u razdoblju				
	1.1.- 31.12.2017.	Udjel (%)	1.1.- 31.12.2018.	Udjel (%)	Promjena (%)
Nekretnine	1.364.795	9,8	1.002.703	6,7	-26,5
Osobna vozila	5.695.420	41,0	6.897.964	46,1	21,1
Gospodarska vozila	3.913.715	28,2	4.078.825	27,3	4,2
Plovila	593.469	4,3	829.040	5,5	39,7
Letjelice	476	0,0	305	0,0	-36,0
Postrojenje, strojevi, transportni uređaji i oprema	2.286.103	16,4	2.117.116	14,1	-7,4
Ostalo	48.805	0,4	38.657	0,3	-20,8
Ukupno	13.902.783	100,0	14.964.610	100,0	7,6

Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, Hanfa.hr, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 26.07.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

Gledajući prema djelatnostima, najveći udio vrijednosti ugovora i kod novozaključenih ugovora i kod aktivnih ugovora, odnosio se na ugovore sklopljene u okviru djelatnosti trgovine na veliko i malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane (37,0% novozaključenih, odnosno 36,8% aktivnih), zatim u djelatnosti prerađivačke industrije, rudarstva i vađenja te ostalih industrija (10% odnosno 13,0%). Velik udio odnosi se i na djelatnost stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti (20,5% odnosno 13,8%). Kategorija stanovništvo ima udio od 11,1% u vrijednosti novozaključenih ugovora i 10,7% u vrijednosti aktivnih ugovora.

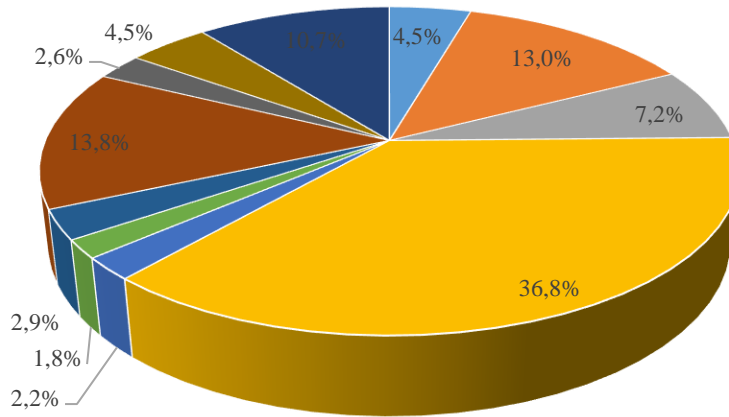
Grafikon 12. Udjel u vrijednosti novozaključenih ugovora prema djelatnosti za 2018. godinu



Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5> (pristupljeno 28.07.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

Grafikon 13. Udjel u vrijednosti aktivnih ugovora prema djelatnosti za 2018. godinu



- Poljoprivreda, šumarstvo, ribarstvo
- Prerađivačka industrija, rudarstvo i vadenje te ostale industrije
- Građevinarstvo
- Trgovina na veliko i malo, prijevoz, skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane
- Informacije i komunikacija
- Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja
- Poslovanje nekretninama
- Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne stručne djelatnosti
- Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi
- Ostale uslužne djelatnosti
- Stanovništvo

Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5> (pristupljeno 14.06.2019.)*

* nerevidirani podaci Hanfe za 2018. godinu

4.2.1. Usporedba leasinga i bankovnih kredita kao izvora eksternog financiranja poduzeća

Leasing se, kao što je prethodno utvrđeno, najviše koristi u sektoru nefinancijskih institucija. Udio tog sektora u ukupnoj vrijednosti novozaključenih ugovora kreće se oko 80%, a kao što je vidljivo iz tablice za 2018. godinu iznosi 79,2%. Iznos vrijednosti ugovora posljednje tri

godine također raste, pa je za 2018.godinu iznosio 6.980.2 mil.kuna ili 23,2% više u odnosu na 2017. godinu. Najveći dio vrijednosti novozaključenih ugovora, prema djelatnostima, odnosio se na djelatnost trgovine na veliko i malo, prijevoza i skladištenja, smještaja i usluživanja hrane (vezano uz djelatnost turizma) i iznosio je 37%. Zbog novouvedenih poreznih olakšica koje pravne osobe nabavljaju za potrebe poslovanja (odbitak pretporeza prilikom nabave osobnih vozila), leasing ugovori uglavnom su se odnosili na nabavku osobnih automobila za popunjavanje flota rent-a car tvrtki putem financijskog leasinga.

Tablica 9. Vrijednost novozaključenih ugovora u sektoru nefinancijskih institucija (trgovačkih društava) za razdoblje 2016.-2018. godine (u mil. kuna)

Korisnik leasinga	2016.			2017.			2018.		
	Iznos	Udio (%)	Prom.* (%)	Iznos	Udio (%)	Prom. (%)	Iznos	Udio (%)	Prom. (%)
Nefinancijske institucije (trg. društva)	5.138,8	79,0	-	5.666,3	77,5	10,3	6.980,2	79,2	23,2
Ukupno	6.507,7	100,0	-	7.313,0	100,0	12,4	8.810,1	100,0	20,5

Izvor: Izračun autora prema podacima Hanfe, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/>, (pristupljeno 24.07.2019.)**

*zbog nedostupnosti podataka za 2015. god., nije moguće utvrditi promjenu za 2016. godinu

**prema nerevidiranim podacima Hanfe za 2018.godinu

Usporedbe radi, bankarski krediti kao dominantan oblik financiranja poduzeća u RH, ove su godine, nakon četverogodišnjeg pada, u porastu, kada se gleda ukupan iznos bankarskih kredita koji iznosi 254.510,1 mil. kuna, što je promjena od 3,5% u odnosu na prethodnu godinu. Porast je, međutim, najviše posljedica rasta kredita sektoru stanovništva (prvenstveno gotovinskih nenamjenskih kredita tom sektoru, koji čini 47,5% udjela ukupno plasiranih kredita u ovoj godini).

U sektoru nefinancijskih društava, koji ima udio od 31,9% u ukupnim kreditima, došlo je do pada vrijednosti plasmana kredita pa je tako ukupni iznos odobrenih kredita iznosio je 81.090,9 mil. kuna, što je pad od 0,9% u odnosu na prethodnu godinu kada je iznosio 81.803,3 mil. kuna. Krediti poduzećima, prema izvješćima HNB-a, smanjili su se zbog prodaja potraživanja (najveći udio loših kredita kada su u pitanju nefinancijska društva odnosio se na prerađivačku i građevinsku djelatnost) i naplate državnih jamstava danih društvima u djelatnosti

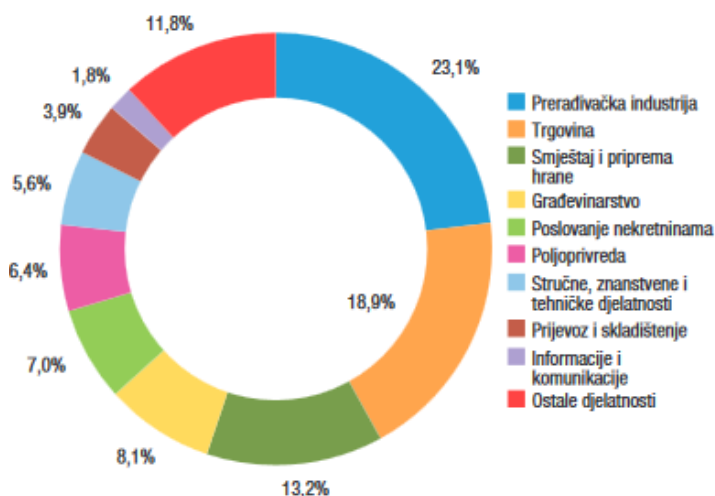
brodogradnje u 2018. godini (HNB hr./Polugodišnja informacija, 2018). Posljednjih godina, najveći kreditni rast bilježi djelatnost smještaja te pripreme i usluživanja hrane (djelatnost turizma, uglavnom se radi o kreditima za investicije dane hotelima). Pa tako, unatoč padu iznosa ukupnih kredita nefinancijskim društvima u 2018. godini, ta djelatnost bilježi značajan porast od 7,8% u odnosu na prethodnu godinu, a odobreni kredit u iznosu od 10.700,9 mil. kuna čine 4,2 % udjela u ukupno odobrenim kreditima (na Slici 2. su prikazani udjeli pojedinih djelatnosti u odobrenim kreditima samo nefinancijskim društvima). Također, bitna karakteristika izdanih bankovnih kredita, prema HNB izvješćima, je da banke odobravaju uglavnom velike kredite (preko 7,5 mil. kuna) i to velikim poduzećima unatoč relativno nižoj kamatnoj stopi na te kredite (pitanje kreditnog rizika, pri čemu je, prema statističkim pokazateljima, kvaliteta kredita proporcionalna veličini poduzeća). (HNB hr./Financijska stabilnost, 2018)

Tablica 10. Bankovni krediti po sektorima za razdoblje 2016.-2018.god. (u mil. kuna)

Krediti banaka	2016.			2017.			2018.		
	Iznos	Udio (%)	Prom. (%)	Iznos	Udio (%)	Prom. (%)	Iznos	Udio (%)	Prom. (%)
Opća država	50.997,2	19,5	11,4	39.883,9	16,2	-21,8	40.675,2	16,0	2,0
Nefinancijska društva	83.378,8	31,9	4,5	81.803,3	33,3	-1,9	81.090,9	31,9	-0,9
Stanovništvo	113.246,0	43,4	-6,0	114.531,7	46,6	1,1	121.019,3	47,5	5,7
Ostali sektori	13.577,6	5,2	5,2	9.641,3	3,9	-29,0	11.724,8	4,6	21,6
Ukupno	26.199,5	100,0	-5,2	245.865,3	100,0	-5,9	254.510,1	100,0	3,5

Izvor: HNB, Polugodišnja informacija za 2. polugodište 2018.godine, dostupno na <https://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/polugodisnja-informacija> , (pristupljeno 25.07.2019.)

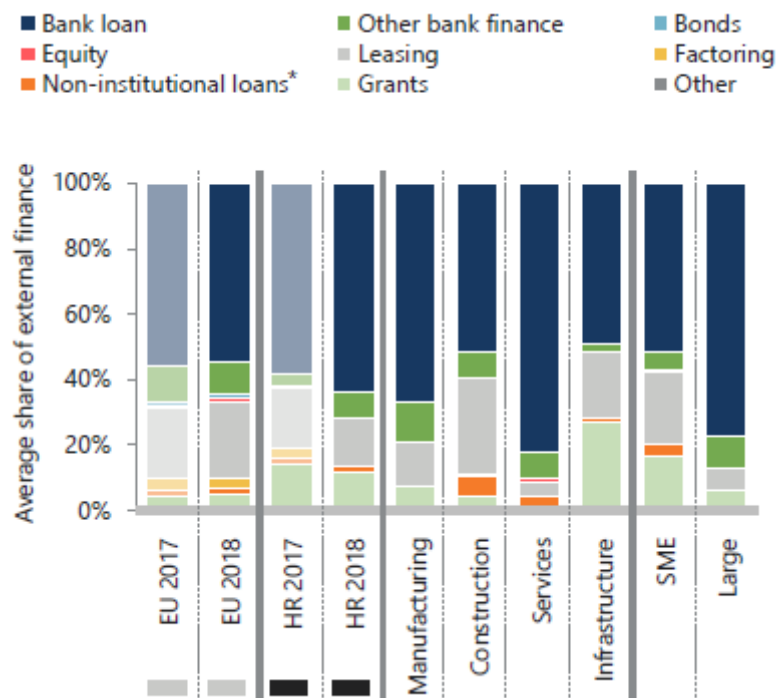
Slika 2. Udio u kreditima nefinancijskim društvima prema djelatnosti za 2018. god.



Izvor: HNB, Polugodišnja informacija za 2. polugodište 2018. godine, dostupno na <https://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/polugodisnja-informacija> , (pristupljeno 25.07.2019.)

Istraživanje Europske investicijske banke (EIB.org, 2018) o udjelu pojedinog eksternog financiranja investicija (Slika 3.), pokazuje da za 2018. godinu u RH, najveći udjel otpada na bankovne kredite i iznosi 64%, a slijedi ih leasing s učešćem 14% (istodobno EU prosjek iznosi 55% za bankovne kredite i 24% za leasing ugovore). Gledajući veličinu poduzeća, bankovni krediti čine 77% udjela u financiranju investicija (na drugom mjestu su ostali oblici bankovnog financiranja) dok leasing sudjeluje sa samo 6%. Kod SME sektora 55% udjela imaju bankovni krediti, a leasing, kao drugi najvažniji izvor, ima udjel od 22% (evidentno je da zbog ranije spomenutih problema u pristupu bankarskim kreditima u sektoru srednjih i malih poduzeća, leasing kao fleksibilniji izvor financiranja (što je njegova prednost u odnosu na bankovne kredite) zauzima značajno mjesto u financiranju ovog, za gospodarski razvoj, važnog sektora, iako bankovni krediti i dalje predstavljaju njihov najvažniji izvor).

Slika 3. Izvori eksternog financiranja investicija za 2018. god. u RH (u postocima)



Izvor: EIB ,dostupno na <https://www.eib.org/en/publications/econ-eibis-2018-croatia.htm>, pristupljeno 27.07.2019.)

Zaključno, leasing se u Hrvatskoj počeo relativno kasno koristiti, pa iako danas predstavlja drugi najrašireniji izvor financiranja poduzeća, taj sektor je relativno malen u odnosu na

bankarski sektor, a financiranje leasingom još uvijek se nedovoljno koristi u usporedbi s bankovnim kreditima, kao prevladavajućim izvorom financiranja poduzeća.

Iako je u svojoj početnoj fazi tržište leasinga imalo određeni uzlet, na nedovoljan razvoj ove djelatnosti velikim dijelom utjecala je dugogodišnja nepovoljna gospodarska situacija u zemlji produbljena globalnom gospodarskom krizom. Dok su prije krize, osim financiranja pokretnih stvari, leasingom financirane i nekretnine (poslovi veće vrijednosti i dužeg roka otplate), poslije krize poslovanje nekretninama svedeno je na minimum (uglavnom zbog nedostatka kvalitetnih projekata), a samo je tržište prepolovljeno. Danas se oko 80% leasing poslova odnosi na financiranje osobnih i gospodarskih vozila.

U posljednje tri godine, zbog porasta gospodarskih aktivnosti, tržište leasinga bilježi pozitivne trendove. Vrijednost novozaključenih ugovora raste te je u 2018. godini iznosila 8.814,3 mil. kuna, što je promjena od 20,5% u odnosu na prethodnu godinu (od toga u sektoru nefinancijskih društava 6.980,2 što je promjena od 23.2%). Međutim, iako je porast obujma financiranja zadovoljavajući, struktura rasta tržišta nije zadovoljavajuća, jer je pokretač rasta poslovanja tržište osobnih vozila i financiranju rent-a car-tvrtki, što je uglavnom kratkoročan posao. (Privredni vjesnik).

Prema izloženim podacima, moguće je potvrditi glavnu hipotezu (**H1**) prema kojoj leasing, kao izvor financiranja, nije dovoljno zastupljen u eksternom financiranju poduzeća u RH. Također, prema istraženim podacima (navedenima ranije u istraživanju), potvrđene su i pomoćne hipoteze **H12**, prema kojoj je najčešće korišten oblik leasinga u RH financijski leasing te pomoćna hipoteza **H13** koja kaže da se leasing u RH najviše koristi u sektoru nefinancijskih institucija (trgovačkih društava).

4.3. Trendovi na razini EU

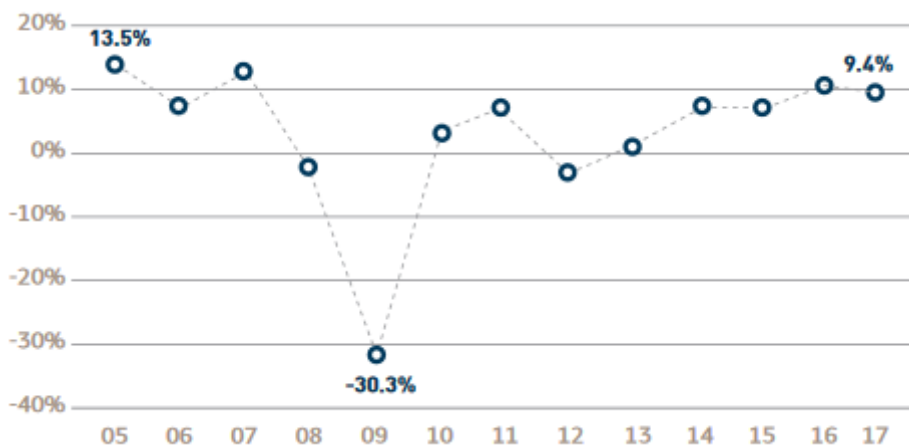
Prema izvješćima Leaseurope-a,² leasing tržište u Europi, pratilo je promjene koje su se događale i na svjetskoj razini u zadnjih 15-ak godina (Slika 3.) Najveći obujam leasing poslova u Europi prije izbijanja krize zabilježen je 2007. godine, a iznosio je 339 mlrd.eura. Nakon

² Leaseurope - krovna organizacija leasing udruženja u Europi, koja okuplja 45 leasing udruženja iz 34 europske zemlje. Opseg poslova kojima se leasing poduzeća bave su najam, financijski i operativni leasing (automobila, opreme i nekretnina), a Udruženje okuplja i poduzeća koja se bave najmom vozila. Kao takav, Leaseurope pokriva oko 93% europskog leasing tržišta u 2017. godini. (Leaseurope.org)

izbijanja krize 2008. godine, najveći pad zabilježen je 2009.godine kad je obujam leasing poslova iznosio 209,3 mlrd. eura, što je značilo je pad i broja i vrijednosti novozaključenih ugovora (pad od 25,3% kad je u pitanju broj, a 32,3% u vrijednosti novozaključenih ugovora; zanimljivo je da su aktivni ugovori zabilježili pad od samo 6,4%, što je posljedica dugoročnosti ugovora) (Leaseurope, org.).

Slijedile su godine oporavka, a od 2014. godine zabilježen je prvi značajan porast poslovanja od 9,1 % (obujam vrijednosti ugovora iznosio je 275,7 mlrd eura), što se nastavilo i u idućim godinama od kada tržište bilježi rast po stopi od oko 10% godišnje (za 2016. godinu 10,3%, 2017. godinu 9,4%, a prema preliminarnim podacima³ za 2018. došlo je do nešto umjerenijeg rasta koji iznosi 7,3% u odnosu na prethodnu godinu).

Slika 4. Novozaključeni leasing ugovori (godišnje stope rasta) za razdoblje 2005.-2017.



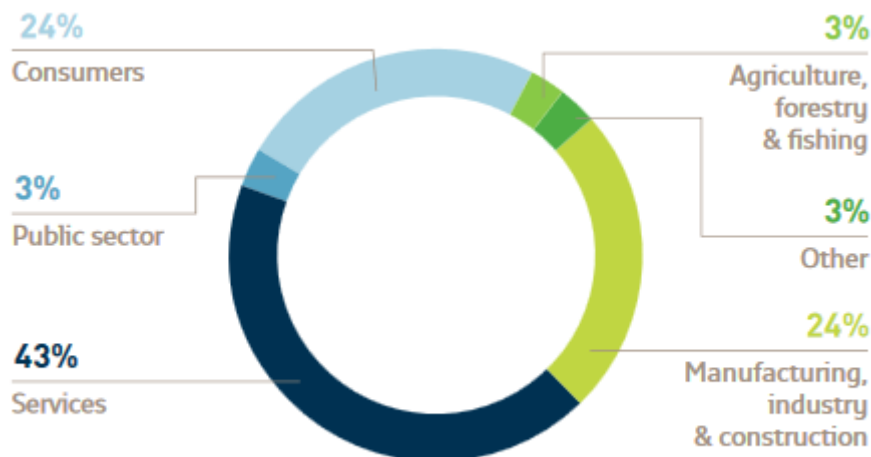
Izvor: Leaseurope.org, dostupno http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_17_PRINT.pdf, (pristupljeno 30.07.2019.)

Vodeće zemlje, kada je leasing tržište u Europi u pitanju, su UK (obujam poslovanja 101,7 mlrd. eura u 2017.godini), zatim Njemačka (58,7 mlrd. eura) i Francuska (51,7 mlrd. eura, dok su na začelju zemlje istočne Europe (36,5 mlrd. eura). Sve zemlje doživjele su, zapravo solidan rast (osim Belgije), pa je tako polovica zemalja imala rast obujma poslovanja od preko 10%.

³ Izvještaj Leaseurope-a za 2018.godinu nije objavljen do završetka ovog rada.

Gledajući po sektorima (samo oprema i vozila), najveći udio odnosi se na sektor usluga 43%, potrošačka dobra i prerađivačka i građevinska industrija po 24%, a na sektor poljoprivrede kao i na javni sektor otpada po 3% (Slika 5.)

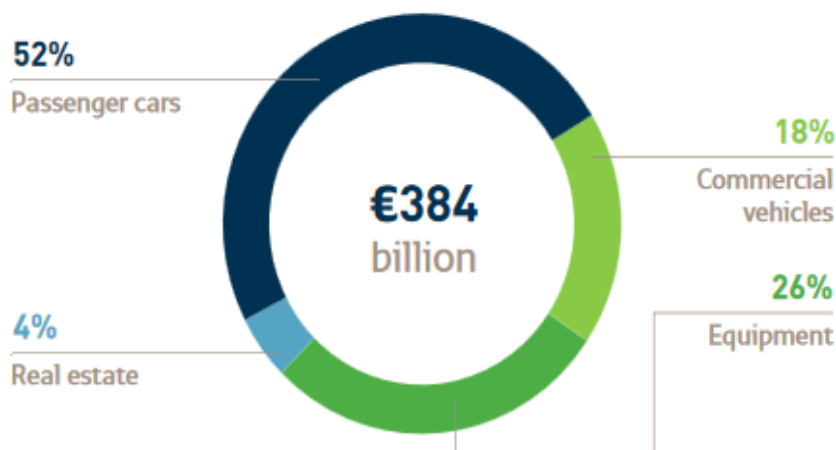
Slika 5. Novozaključeni ugovori prema sektoru za 2017.godinu



Izvor: Leaseurope.org, dostupno http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_17_PRINT.pdf, (pristupljeno 30.07.2019.)

Najveći udio prema objektu leasinga u 2017. godini (Slika 6.) imaju putnička vozila, a iznosi 52% (što je rast od 9,9% u odnosu na prethodnu godinu), zatim gospodarska vozila 18% (rast od 7,9%), a slijede oprema i strojevi 26% te nekretnine s 4% udjela u ukupnoj vrijednosti novozaključenih ugovora. Prema preliminarnim podacima, u 2018. godini tržište vozila doživjelo je rast od 5,9% u odnosu na 2017.godinu što je nešto niži rezultat u odnosu na dobre dosadašnje rezultate (prilagođavanje novim standardima u 2018. godini utjecali na ovu kategoriju objekata), tržište nekretnina 3,2%, a najveći porast od 9,8% zabilježen je u kategoriji oprema te je najviše utjecao na porast poslovanja u gotovo svim zemljama (osim u Francuskoj i Portugalu), a istodobno je nadmašio ukupne europske investicije u opremu, koje su se povećale za 5,8% (prema preliminarnom izvještaju, u 2019. i 2020, ne predviđa se daljnji rast, već se očekuje pad u ovoj kategoriji za 3,6%.)

Slika 6. Novozaključeni ugovori prema objektu leasinga za 2017. godinu



Izvor: Leaseurope.org, dostupno http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_17_PRINT.pdf, (pristupljeno 30.07.2019.)

4.4. Perspektiva leasinga u RH

U zadnje tri godine, zahvaljujući blagom oporavku gospodarskih aktivnosti, leasing industrija bilježi pozitivne rezultate. Obujam financiranja raste po stopi od 10-20% godišnje (na razini EU prosjeka). Rast poslovanja uglavnom je pokrenuo leasing osobnih automobila i financiranje flota rent-a-car poduzeća, što je i osnovna slabost leasing poslovanja, jer se radi o kratkoročnim poslovima (vezanim uz turističku sezonu), unatoč zadovoljavajućem rastu poslovanja.

Da bi leasing imao perspektivu na duži rok i bio jedan od nosilaca gospodarskog rasta, nužne su promjene koje bi omogućile njegovu veću primjenu. Kada je u pitanju zakonska regulativa leasing poslovanja, u proceduri je izmjena Zakona o leasingu (NN br. 141/13). U Udruženju leasinga (Privredni vjesnik) koji su pokrenuli inicijativu za njegovu izmjenu, očekuju se izmjene u smislu povećanja obuhvata leasing poslova (pružanje dodatnih usluga uključenih u leasing) kao i povećanje broja objekata leasinga.

Promjene u Zakonu o porezu na dodatnu vrijednost u 2018. godini (odbitak pretporeza prilikom nabavke vozila putem financijskog leasinga za potrebe poslovanja pravnih osoba) imale su velikog utjecaja na rast potražnje za financijskim leasingom. U okviru poreznih reformi, moguće je poraditi i na izmjenama koje bi operativni leasing učinile konkurentnijim u odnosu na klasičan najam vozila. U okviru ovog zakona moguće je iznaći rješenja koja bi leasing

prilagodila i učinila pogodnim za potrebe fizičkih osoba, te manjih poduzetnika i obiteljskih gospodarstava koju posluju izvan sustava PDV-a (Privredni vjesnik).

Leasing je vrlo pogodan instrument kojim sektor malih i srednjih poduzeća na povoljan način realizira kupnju automobila, opreme i drugih pokretnina. Međutim, kako ističu u Udruženju leasinga, leasing se može dobro uklopiti i u financiranje investicija na način da se dio investicije financira kreditom, a dio putem leasinga, čime leasing utječe na poticanje gospodarskog rasta.

Važnost leasinga, posebno kao izvora financiranja malih i srednjih poduzeća, kao generatora gospodarskog rasta, prepoznat je i od Hrvatske banke za obnovu i razvoj, koja je od 2016. godine pokrenula suradnju s leasing društvima te putem svojih poticaja omogućila poduzetnicima financiranje opreme, strojeva, gospodarskih vozila i plovila putem financijskog leasinga. Lakšu dostupnost financiranja malim i srednjim poduzećima omogućuju i portfeljna jamstva Europskog investicijskog fonda (EIF) te ESIF jamstva putem HAMAG-BICRO-a.

Važno je istaknuti i ulogu kontinuiranog ulaganja u edukaciju, kako bi se svim segmentima klijenata objasnile prednosti leasinga (koji se često krivo percipira kao način nabave isključivo osobnih vozila) u odnosu na druge oblike financiranja, odnosno kako bi im se približile prednosti koncept „korištenja“ u odnosu na koncept „vlasništva“, s čim potencijalni korisnici financijskih usluga kod donošenja odluka o financiranju moraju biti upoznati.

Za uspješno poslovanje u budućnosti, za leasing industriju, kao i za cjelokupnu financijsku industriju (zbog ulaska nefinancijskih tehnoloških tvrtki (fintech segment) na tržište, kao vrlo ozbiljne konkurencije financijskim institucijama), od velike je važnosti digitalizacija poslovanja (Privredni vjesnik). Prva faza, koja je već započela sastoji se u optimizaciji procesa, automatizaciji poslovanja i bespapirnom poslovanju, čime se stvaraju preduvjeti za otvaranje digitalnih kanala prodaje klijentima koji sve više preferiraju ovakav način poslovanja, čime se leasing industrija prilagođava trendovima i osigurava konkurentnost u novim uvjetima na tržištu te otvara nove mogućnosti razvoja inovativnih proizvoda i usluga.

5. ZAKLJUČAK

Poduzeća se u financiranju poslovanja koriste različitim izvorima financiranja, a stalne kvantitativno-kvalitativne promjene u segmentu gospodarstva stvaraju potrebu za stalnim iznalaženjem novih oblika financiranja kojima bi se osiguralo nesmetano funkcioniranje poslovanja i konkurentnost, posebno u suvremenim uvjetima temeljenim na globalizaciji ekonomije i tržišta.

Među raznovrsnim oblicima financiranja, posebno se ističe leasing, kao alternativa klasičnom bankovnom kreditu.

Leasing je oblik financiranja kojim davatelj leasinga prenosi na primatelja leasinga pravo korištenja određenje imovine u određenom razdoblju i uz određenu naknadu. Leasing pronalazi svoje mjesto kao oblik financiranja budući da u uvjetima brzog tehnološkog razvitka i, u vezi s tim, sve kraćim vijekom zastarijevanja imovine, pruža mogućnost ostvarenja veće dobiti korištenjem imovine, bez ostvarivanja vlasništva nad njom (leasing smanjuje troškove zastarijevanja imovine i dr. troškove vezane uz vlasništvo nad njom). Primjenu pronalazi u uvjetima nedostatka vlastitih izvora financiranja te ima mnoge prednosti (ali i neke nedostatke) pred financiranjem bankarskim kreditima jer predstavlja jednostavniji, brži i fleksibilniji način nabave potrebne imovine.

Iako, u svrhu zadovoljavanja posebnosti financiranja različitih poduzeća postoje brojni i raznovrsni oblici leasinga kao i brojne klasifikacije istih, dva osnovna oblika leasinga su financijski (ima obilježja kupoprodaje) i operativni leasing (s obilježjima najma).

U bankovno orijentiranom sustavu, kakav prevladava u RH, glavni izvor eksternog financiranja poduzeća predstavljaju bankovni krediti, a leasing se (iako predstavlja drugi najrašireniji oblik financiranja kada je u pitanju SME sektor), još uvijek ne koristi u dovoljnoj mjeri.

Leasing se u Hrvatskoj jače razvija tek od druge polovice 90-ih godina i uskoro postaje najbrže rastući dio financijskog tržišta, iako su zakonska regulacija i nadzor nad leasing društvima sustavno započeli tek 2006. godine donošenjem Zakona o HANFI i Zakona o leasingu. Od kraja 2008. godine svjetska gospodarska kriza utjecala je i na gospodarstvo Hrvatske što se loše odrazilo i na djelatnost leasinga, očitujući se u trendu stalnog pada u poslovanju leasing društava, sve do 2016. kada se bilježi povećanje obujma poslovanja.

U posljednje tri godine, zahvaljujući blagom porastu gospodarskih aktivnosti, leasing tržište bilježi pozitivne trendove, a obujam poslovanja raste po stopi od 10-20%. U RH, zaključeni ugovori o leasingu uglavnom se odnose na financijski leasing (što je u 2018. godini dodatno stimulirano poreznom olakšicom pravnim osobama pri nabavi osobnih automobila, u svrhu poslovanja, putem financijskog leasinga). Najveći udio u broju i vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga odnosi se na osobna i gospodarska vozila i u 2018. god. iznosi 83% (prije krize leasingom su u većoj mjeri financirane i nekretnine kao poslovi veće vrijednosti i dužeg roka otplate, dok je danas njihov udio u leasing poslovanju neznatan i iznosi samo 0,8% vrijednosti novozaključenih ugovora za 2018.godinu). Oko 80% svih leasing ugovora u RH odnosi se na ugovore sklopljene u sektoru nefinancijskih institucija (trgovačkih društava). Prema djelatnostima, najveći udio u vrijednosti novozaključenih ugovora (37%) odnosi se na djelatnost trgovine na veliko i malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, pripremu i usluživanje hrane. Ovogodišnji rast poslovanja potaknut je uglavnom financiranjem flota rent-a-car tvrtki što, iako zaslužno za zadovoljavajući rast poslovanja, predstavlja strukturnu slabost leasing poslovanja, jer se radi o kratkoročnim poslovima, vezanim uz samo jednu djelatnost gospodarstva (turizam).

Unatoč pozitivnim rezultatima koje leasing industrija bilježi u zadnje tri godine, bolji rezultati u ovoj djelatnosti mogli bi se očekivati uz implementaciju određenih promjena u rasponu od povoljnijih zakonskih rješenja i stimulativne porezne politike, preko modernizacije poslovanja do ulaganja u kontinuiranu edukaciju potencijalnih korisnika leasinga, a sve to, naravno, uz preduvjet povoljnog makroekonomskog okruženja u narednom razdoblju.

Literatura:

1. Alijagić, M. (2015): Upravljanje poslovnim rizicima (recenzirana skripta), dostupno na: <https://docplayer.gr/47482810-Upravljanje-poslovnim-financijama.html> (pristupljeno 15.07.2019.)
2. Braovac I., Jurić M. (2009): Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb
3. CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018, dostupno na <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> (pristupljeno 17.07.2019.)
4. European Investment Bank, EIBIS 2018 – Croatia overview, dostupno na <https://www.eib.org/en/publications/econ-eibis-2018-croatia.htm> i EIBIS 2018 - EU overview, dostupno na <https://www.eib.org/en/publications/econ-eibis-2018-eu-overview.htm> (pristupljeno 21.07.2019.)
5. Hanfa, hr, Godišnja izvješća, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> (pristupljeno 30.07.2019.)
6. Hanfa hr., Standardni prezentacijski format, dostupno na <https://hanfa.hr/media/3927/spf-objava-26072019.pdf> (pristupljeno 25.07.2019.)
7. Hanfa hr, Statistika, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/> (pristupljeno 12.08.2019.)
8. HNB, Financijska stabilnost br. 20 (2019), dostupno na <https://www.hnb.hr/documents/20182/2820345/h-fs-20.pdf/73114398-be25-b962-9e60-f6c19c61cb3f> (pristupljeno 02.08.2019.)
9. HNB, Financijski sustav RH, dostupno na <https://www.hnb.hr/temeljne-funkcije/financijska-stabilnost/uloge-i-suradnja/financijski-sustav-rh> (pristupljeno 12.07.2019.)
10. HNB, Polugodišnja informacija za 2. polugodište 2018., dostupno na <https://www.hnb.hr/documents/20182/2613351/h-polugodisnja-informacija-2polugodiste2018.pdf/dabec085-0621-e144-e4f4-9103dd29672c> (pristupljeno 03.08.2019.)
11. Leaseurope.org, dostupno na http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_17_PRINT.pdf (pristupljeno 05.08.2019.)

12. Leaseurope, preliminarno izvješće za 2018., dostupno na http://www.leaseurope.org/uploads/documents/press-releases/pr190403_Preliminary%20Survey.pdf (pristupljeno 13.08.2019.)
13. Marković, I. (2000): Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF Plus, Zagreb
14. Mihailović, Dragan B. (2016): Lizing kao oblik finansiranja privrednog razvoja Crne Gore, doktorska disertacija, Univerzitet Union u Beogradu Beogradska bankarska akademija Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, dostupno na <http://nardus.mpn.gov.rs/handle/123456789/9752?show=full> (pristupljeno 10.07.2019.)
15. Milić Crnjac, D. (2014): Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga, Praktični menadžment, stručno znanstveni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, Elektrotehnički fakultet, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, Vol. 5., No. 2., str.43-47., dostupno na file:///C:/Users/Korisnik/AppData/Local/Temp/43_47_Crnjac-5.pdf (pristupljeno 15.07.2019.)
16. Olgić Draženović, Bojana (2012): Uloga i utjecaj institucionalnih investitora na razvoj tržišta kapitala odabranih tranzicijskih zemalja i Republike Hrvatske, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, dostupno na <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:192:510939> (pristupljeno 20.07.2019.)
17. Piplica, K. (2014): Računovodstveni i porezni aspekti leasinga, diplomski rad, Ekonomski fakultet u Osijeku dostupno na <http://www.efos.unios.hr/imijoc/wp-content/uploads/sites/71/2013/09/RA%C4%8CUNOVODSTVENI-I-POREZNI-ASPEKTI-LEASINGA.pdf> (pristupljeno 30.07.2019.)
18. Poslovni.hr (2006), dostupno na <http://www.poslovni.hr/trzista/leasing-drustva-vise-nece-smjeti-odobravati-kredite-19580> (pristupljeno 10.07.2019.)
19. Poslovni.hr (2008), dostupno na <http://www.poslovni.hr/trzista/od-faraona-preko-ergela-konja-do-financijskog-i-operativnog-leasinga-78554> (pristupljeno 20.07.2019.)
20. Privredni vjesnik, el.izdanje, dostupno na <https://issuu.com/nestar/docs/pv-4037/3> (pristupljeno 16.08.2019.)
21. Tkalac Verčić A., Sinčić Ćorić D., Pološki Vokić N., (2010): Priručnik za metodologiju istraživačkog rada, M.E.P., Zagreb

22. Urukalović, D., Briški, D., Terek, D., Cutvarić, M. (2003): Leasing- Financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo; Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
23. Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015): Financijski menadžment, RRIFF, Zagreb
24. Vlašić, D. (2005): Pregled računovodstvenih metoda obuhvaćanja lizinga, Tour. Hosp. Manag., Fakultet za turistički i hotelski menadžment u Opatiji, Sveučilište u Rijeci, God. 11, br. 1, str.101-119., dostupno na file:///C:/Users/Korisnik/AppData/Local/Temp/06_Vlasic.pdf (pristupljeno 30.07.2019.)
25. Vrdoljak, M. (2015): Računovodstvo leasinga i njegova budućnost kao alternativnog izvora financiranja, diplomski rad, Ekonomski fakultet u Splitu, dostupno na <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:808978> (pristupljeno 31.07.2019.)
26. Zakon o leasingu (NN br. 113/41), dostupno na <https://www.zakon.hr/z/256/Zakon-o-leasingu> (pristupljeno 25.07.2019.)
27. Zakon o obveznim odnosima (NN br. 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18) dostupno na <https://www.zakon.hr/z/75/Zakon-o-obveznim-odnosima> (pristupljeno 15.07.2019.)

Popis tablica:

Tablica 1. Usporedba financijskog i operativnog leasinga

Tablica 2. Usporedba leasinga i kredita

Tablica 3. Pregled stanja u djelatnosti leasinga u 2018. godini (u tis. kuna)

Tablica 4. Struktura portfelja leasing društva na dan 31.12.2017. i 31.12.2018.

Tablica 5. Broj i vrijednost novozaključenih ugovora za 2017. i 2018. godinu

Tablica 6. Broj i vrijednost aktivnih ugovora za 2017. i 2018. godinu

Tablica 7. Vrijednost novozaključenih ugovora leasing društva prema objektima leasinga za 2017. i 2018. god (u tis. Kuna)

Tablica 8. Vrijednost aktivnih ugovora leasing društava prema objektima leasinga za 2017. i 2018. god (u tis. Kuna)

Tablica 9. Vrijednost novozaključenih ugovora u sektoru nefinancijskih institucija (trgovačkih društava) za razdoblje 2016.-2018. godine (u mil. kuna)

Tablica 10. Bankovni krediti po sektorima za razdoblje 2016.-2018. god. (u mil. kuna)

Popis grafikona:

Grafikon 1. Broj leasing društava u RH u razdoblju od 2003. do 2018. godine

Grafikon 2. Vrijednost aktivnih i novozaključenih ugovora u razdoblju od 2006. - 2018. godine (u mil. kuna)

Grafikon 3. Aktiva leasing društava u razdoblju 2006. - 2018. (u mlrd. kuna)

Grafikon 4. Vrijednost novozaključenih ugovora za razdoblje 2014. - 2018. (u mlrd. kuna)

Grafikon 5. Broj novozaključenih ugovora za razdoblje 2014. - 2018.

Grafikon 6. Vrijednost aktivnih ugovora za razdoblje 2014. - 2018. (u mlrd. kuna)

Grafikon 7. Broj aktivnih ugovora za razdoblje 2014. - 2018.

Grafikon 8. Udjel u broju novozaključenih ugovora prema sektoru za razdoblje 2016. - 2018.

Grafikon 9. Udjel u vrijednosti novozaključenih ugovora prema sektoru

Grafikon 10. Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu za razdoblje 2015. - 2018. (u mil. kuna)

Grafikon 11. Broj novozaključenih ugovora prema objektu za razdoblje 2015. - 2018.

Grafikon 12. Udjel u vrijednosti novozaključenih ugovora prema djelatnosti za 2018. godinu

Grafikon 13. Udjel u vrijednosti aktivnih ugovora prema djelatnosti za 2018. godinu

Popis slika:

Slika 1. Sektor financijskih usluga

Slika 2. Udio u kreditima nefinancijskim društvima prema djelatnosti za 2018. god.

Slika 3. Izvori eksternog financiranja investicija za 2018. god. u RH (u postocima)

Slika 4. Novozaključeni leasing ugovori (godišnje stope rasta) za razdoblje 2005.-2017.

Slika 5. Novozaključeni ugovori prema sektoru za 2017. godinu

Slika 6. Novozaključeni ugovori prema objektu leasinga za 2017. godinu

Sažetak

Leasing je oblik financiranja kojim davatelj leasinga daje na korištenje primatelju leasinga određenu imovinu, na određeni rok i uz određenu naknadu. Njegovom primjenom nastaju brojne koristi i za davatelja i za primatelja leasinga (kao i za gospodarstvo u cjelini), a osnovna mu je značajka da u uvjetima brzog tehnološkog razvitka i sve kraćim rokom zastarijevanja imovine, pruža mogućnost ostvarenja veće dobiti korištenjem imovine bez ostvarivanja vlasništva na njoj. Također, u uvjetima nedostatka vlastitih izvora financiranja, kao alternativa bankovnim kreditima, predstavlja jednostavniji, brži i potrebama korisnika prilagodljiviji način financiranja. Cilj ovog rada bio je utvrditi osnovna obilježja leasinga u RH, utvrditi kako i pod utjecajem kojih okolnosti se razvijao, te kakav je značaj leasinga kao relativno novog oblika financiranja u RH u eksternom financiranju poduzeća u RH. U tom smislu, analizirano je tržište leasinga u RH, postavljena je i dokazana glavna hipoteza koja ističe da se leasing još uvijek nedovoljno koristi kao izvor financiranja poduzeća u RH, posebno u odnosu na bankovne kredite kao prevladavajući oblik financiranja. Istraženo je i koji se oblici leasinga i u kojim sektorima i djelatnostima najviše koriste. Ukazano je i na važnost ostvarivanja značajnije uloge leasinga u financiranju poduzeća te na moguće promjene koje bi u budućnosti mogle utjecati na veću primjenu leasinga kao izvora financiranja poduzeća.

Ključne riječi: leasing, eksterno financiranje, kredit

Abstract

Leasing is a form of financing whereby a leasing agent provides assets to the lessee for a specified period of time and for a fee. Its application creates numerous benefits for both the grantor and the recipient of the lease (as well as the economy as a whole), and its basic feature is the ability to provide, in the conditions of rapid technological development and the shorter expiry date of the assets, the possibility of achieving greater profit by using the property without explicit ownership. In addition, in the absence of its own sources of financing, as an alternative to bank loans, it represents a simpler, faster and more flexible way of financing. The aim of this paper is to determine the basic characteristics of leasing in the Republic of Croatia, to establish how and under what circumstances it developed, and to ascertain the importance of leasing as

a relatively new form of financing in the Republic of Croatia in the external financing. In this regard, the leasing market in the Republic of Croatia has been analyzed, the main hypothesis has been established and confirmed, pointing out that leasing is still underutilized as a source of financing for companies in the Republic of Croatia, especially in relation to bank loans, which still holds a predominant share in financing. It also explores which forms of leasing and in which sectors and activities are most used. The paper also implies on the significant importance of leasing in the financing of companies and the possible changes in the future that could influence greater use of leasing for the companies as a source of financing.

Key words: leasing, external financing, loan