

ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Vuica, Ana

Master's thesis / Diplomski rad

2021

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:527110>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-19**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Diplomski studij *Financijski menadžment*

Ana Vuica

ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Diplomski rad

Osijek, 2021. godina

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Diplomski studij *Financijski menadžment*

Ana Vuica

ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Diplomski rad

Kolegij: Financijsko posredništvo

JMBAG: 0010217569

E-mail: anavuica05@gmail.com

Mentor: prof. dr. sc. Dubravka Pekanov Starčević

Komentor: Ana Zrnić, univ.spec.oec.

Osijek, 2021. godina

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Graduate Study *Financial management*

Ana Vuica

**ANALYSIS OF LEASING MARKET IN REPUBLIC OF
CROATIA**

Graduate paper

Osijek, year 2021

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

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

Ime i prezime studentice: Ana Vuica

JMBAG: 0010217569

OIB: 21191883173

e-mail za kontakt: anavuica05@gmail.com

Naziv studija: Financijski menadžment

Naslov rada: Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj

Mentor rada: prof. dr. sc. Dubravka Pekanov Starčević

U Osijeku, 2021. godine

Potpis: 

Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj

SAŽETAK

U ovom je radu objašnjena važnost leasinga kao oblika financiranja te su navedene prednosti i nedostaci o kojima je potrebno voditi računa prilikom donošenja odluke o financiranju putem leasinga. Također, objašnjeno je i stanje na tržištu leasinga u Republici Hrvatskoj. Prilikom financiranja leasingom, korisnik leasinga izabire opremu koja mu je potrebna kod proizvođača te opreme te ugovara njenu cijenu. Korisnik leasinga se nakon toga obraća leasing kući koja kupuje tu opremu te mu ju iznajmljuje, a korisnik leasinga toj leasing kući zauzvrat plaća najam. Leasing se temelji na razdvajanju vlasništva i korištenja sredstava, s tim da su u prvom planu korištenje sredstava te profiti koji se ostvaruju njihovim korištenjem.

U radu je analizirano tržište leasinga u Republici Hrvatskoj od 2015. do 2019. godine temeljem podataka dostupnih na mrežnoj stranci Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga za navedene godine. U empirijskom je dijelu rada prikazan je broj leasing društava koja su poslovala u Republici Hrvatskoj u promatranom razdoblju, analizirani su uzroci znatnog smanjenja broja leasing društava na tržištu te je analizirano leasing tržište u Republici Hrvatskoj u istom razdoblju.

Provedenom analizom utvrđeno je da su najčešći objekti financijskog i operativnog leasinga osobna i gospodarska vozila. Uz to, utvrđeno je da su najviše ugovora sklopila trgovačka društva pa je i vrijednost novozaključenih ugovora bila najveća u tom sektoru te da je najviše novih ugovora prema djelatnosti primatelja bilo zaključeno s djelatnostima koje se odnose na trgovinu na veliko i trgovinu na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, pripremu i usluživanje hrane.

Ključne riječi: leasing, operativni leasing, financijski leasing, leasing društvo

Analysis of leasing market in Republic of Croatia

ABSTRACT

In this paper it is demonstrated the relevance of leasing as the form of financing and subsequently virtues and flaws that need to be taken into consideration adequately during decision making. Additionally, it is thoroughly explained the market state of leasing in the Republic of Croatia. When financing a leasing, leasing's user chooses the equipment that is requested by manufacturer and then establishes the price. Leasing's user then refers to property leasing that bought the equipment and then is renting it to the user as the user pays the rent in return.

The essence of the leasing is basically separating ownership and resource usage, taking into consideration that the primary goal is resource usage and profits which are accomplished by their usage. In this paper the market of leasing is being analyzed for Republic of Croatia in the timeframe between 2015 and 2019 and the basis for that is the data available on the Croatian agency's for the supervision of the financial services web site for the mentioned years.

Empirical part displays how much leasing firms had done business in the Republic of Croatia in the specific span, the primary causes why the number of leasing firms has shrunk, and the analysis of the leasing market had been carried out in the same span. With the conducted analysis it is corroborated that the most common objects for the financial and operational leasing are personal and utility vehicles.

Furthermore, it was confirmed the vast majority of the closed deals were made by incorporations and therefore the instant value of the new deals was highest for that very sector. In addition, most of the new deals, according to the branch of the recipient, had been made with branches that are referring to retail and bulk purchase, transportation and storing, accommodation, preparation, and food service.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. TEORIJSKA PODLOGA I PRETHODNA ISTRAŽIVANJA	2
2.1. Pojam leasinga	2
2.2. Povijesni razvoj leasinga	3
2.3. Način poslovanja leasing društava	4
2.3.1. Zadaće društava	5
2.3.2. Funkcije društava	6
2.3.2.1. Funkcija financiranja	6
2.3.2.2. Funkcija preuzimanja rizika	7
2.3.2.3. Funkcija pružanja usluga	8
2.4. Osnovne vrste leasinga	9
2.4.1. Financijski leasing	9
2.4.2. Operativni leasing	10
2.4.3. Povratni leasing	13
2.4.4. Izravni leasing	14
2.4.5. Neizravni leasing	14
2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj	14
2.5.1. Subjekti u poslovanju	15
2.5.2. Obveze davatelja, primatelja i dobavljača leasinga	16
2.5.3. Ugovor o leasingu	17
3. METODOLOGIJA	21
4. ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ	22
4.1. Leasing društva u Republici Hrvatskoj	22
4.2. Analiza tržišta financijskog leasinga	24
4.3. Analiza tržišta operativnog leasinga	32

5. RASPRAVA	43
6. ZAKLJUČAK	45
Literatura	46
Popis grafikona	49
Popis slika	49
Popis tablica	49

1. UVOD

Leasing prvo pojavljivanje bilježi u 19. stoljeću u Velikoj Britaniji prilikom sklapanja ugovora za željeznice, a nakon toga pojavljuje se i u SAD-u kada je tvrtka *Bell Telephone Company* umjesto prodaje počela iznajmljivati telefonske uređaje. Ovaj način financiranja ne pruža vlasništvo nad nekom imovinom nego daje mogućnost upotrebe i upravljanja tom imovinom.

Leasing je jedan od sve zastupljenijih načina financiranja pribavljanja imovine i predstavlja najbolju alternativu bankarskom kreditu. Sve se više koristi kao način financiranja jer, za razliku od kredita, kod leasinga nije potreban zalog imovine i uz to ne ugrožava financijsku stabilnost poduzeća. Naravno, ovaj oblik financiranja ima prednosti i nedostatke o kojima se treba voditi računa prije nego što se odluči na financiranje leasingom.

Cilj ovog rada je objasniti pojam i obilježja leasinga te način poslovanja leasing društava i osnovne vrste leasinga. Uz to, objasniti će se zakonska regulativa leasinga te analizirati tržište leasinga u RH.

Rad je podijeljen u 6 cjelina. Prva cjelina je uvod u kojem je opisan cilj i struktura rada. Drugu cjelinu čine teorijska podloga i prethodna istraživanja gdje se pojašnjava pojam leasinga, način poslovanja leasing društva, osnovne vrste leasinga te zakonska regulativa leasinga u RH. Treća cjelina je metodologija i u njoj su objašnjene metode koje su korištene tijekom pisanja ovog diplomskog rada. Četvrta cjelina se odnosi na analizu tržišta leasinga u RH te je u njoj prikazano kretanje broja leasing društava na tržištu od 2006. godine do danas. Uz to, prikazana je i analiza financijskog i operativnog leasinga u RH od 2015. do 2019. godine. Peta cjelina se odnosi na raspravu te su u njoj izneseni rezultati istraživanja. Šesta cjelina predstavlja zaključak u kojem su navedeni najvažniji zaključci ovog istraživanja.

2. TEORIJSKA PODLOGA I PRETHODNA ISTRAŽIVANJA

„Izraz leasing potječe od engleske imenice „lease“ i prevodi se s „najam“ ili „zakup“. U Hrvatskoj se izraz leasing najčešće prevodi s najam, ali u svakodnevnoj komunikaciji se koristi izraz leasing (Urukalo, et al., 2003:7)“. Povijest leasinga je dugačka, ali ozbiljnija pojava leasinga zabilježena je u šezdesetim godinama 20. stoljeća u SAD-u. U Hrvatskoj se pojavio krajem devedesetih godina 20. stoljeća i tada je zabilježena ekspanzija na tržištu leasinga.

2.1. Pojam leasinga

Leasing je, prema članku 4 Zakona o leasingu (NN 141/13), „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“.

Objekt leasinga je „pokretna ili nepokretna stvar u skladu s propisima koji uređuju vlasništvo, odnosno druga stvarna prava. Da bi neka stvar bila objekt leasinga, mora imati upotrebnu vrijednost kako bi se temeljem ugovora o leasingu moglo prenijeti pravo njezina korištenja na primatelja leasinga” (Kovač Klemar, 2010:13).

„Leasing je metoda financiranja nabavke pokretne i nepokretne materijalne imovine, koja se temeljem posebnih ugovora daje na korištenje primatelju leasinga od strane davatelja leasinga (leasing društva) uz određenu naknadu i na određeno ugovoreno vrijeme, tako da se ta imovina (objekt leasinga) može amortizirati u periodu trajanja leasinga“ (Braovac i Jurić, 2009:19).

Leasing funkcionira tako da korisnik leasinga izabere opremu koja mu je potrebna kod proizvođača te opreme i ugovori cijenu, ali umjesto kupovine odabrane opreme, obrati se leasing kući koja mu kupuje i iznajmljuje potrebnu opremu uz otplatu najamnine. Temelj na kojemu počiva leasing jest razdvojiti vlasništvo i korištenje sredstava s tim da je u prvom planu korištenje sredstava te profiti koji se ostvaruju korištenjem tih sredstava. Poanta leasinga je da se korištenjem objekta leasinga osigura novac koji je potreban da bi se podmirile ugovorene rate leasinga. Kada se sklopi ugovor o leasingu, davatelj leasinga predstavlja pravnog vlasnika, a primatelj ekonomskog vlasnika nad objektom leasinga. Kada ugovor o leasingu istekne, kod

financijskog leasinga, vlasništvo se uglavnom prenosi na primatelja leasinga, a kod operativnog leasinga primatelj leasinga vraća objekt davatelju leasinga.

Leasing ima svoje prednosti i nedostatke o kojima svakako treba voditi računa prije nego što se odluči na financiranje putem leasinga.

Prema Braovac i Jurić (2009) neke od prednosti leasinga su:

- primatelj leasinga ne mora dati svoja ili tuđa sredstva za nabavu nekog objekta (opreme, postrojenja, nekretnina i sl.),
- leasing naknada otplaćuje se iz prihoda koji se ostvaruju upotrebom objekta leasinga,
- leasing rata je isključivo materijalni trošak,
- brži i jednostavniji oblik financiranja od bankarskog kredita i dr.

Za nedostatke leasinga navedeni su sljedeći:

- „skup je način financiranja, jer je skuplji od bankarskog kredita,
- kroz leasing naknadu primatelj leasinga plaća vrijednost dobra, dobit davatelja leasinga, kao i naknadu koja služi za osiguranje od mogućih rizika,
- u leasing aranžmanima može doći do neravnopravnosti stranaka zbog ekonomske premoći davatelja leasinga koji može prisiliti primatelja leasinga na nepovoljan ugovor,
- leasing može biti nepovoljan i zbog poreznih ili drugih financijskih razloga, što ovisi o poreznoj politici i restriktivnim zakonskim propisima zemalja sudionika u leasing poslovima“ (Braovac i Jurić, 2009:46)

2.2. Povijesni razvoj leasinga

Leasing se prvi puta pojavio u Velikoj Britaniji u 19. stoljeću kada je potpisan ugovor za izgradnju željeznice. U SAD-u se leasing pojavio 1877. godine i za to je zaslužna *Bell Telephone Company* koja je tada prešla s prodaje na iznajmljivanje telefonskih uređaja, a ugovori koji su se vezali uz te poslove poslije su dobili ime *leasing*.

„Oko 1930. godine u SAD-u je nastao i prvi ugovor o leasingu kao novom načinu financiranja nekretnina i investicijske opreme. Godine 1952. također u SAD-u je osnovano i prvo leasing društvo *United states leasing corporation*“ (Braovac i Jurić, 2009:22).

Iz SAD-a leasing se proširio na Europu. Prvo se proširio u Velikoj Britaniji gdje je osnovana prva europska podružnica 1960. godine, a onda se proširio na Francusku i Njemačku, a zatim i na ostale razvijene zemlje kao npr. Italiju, Kanadu, Rusiju, Japan, Kinu i dr.

U Hrvatskoj se leasing počeo razvijati nešto kasnije, oko 1970. godine bez zakonskih odredbi, a razlog kasnijeg razvitka je neelastičnost među upravnim, carinskim i poreznim propisima. Inozemne tvrtke su imale pokušaje pokretanja poslova leasinga, ali bez uspjeha jer carinski zakon koji je tada vrijedio, nije bio pogodan za razvijanje leasinga. Kada je 1993. godine donešen Zakon o trgovačkim društvima, stvorena je pogodnija klima za razvitak leasinga, ali i za inozemna ulaganja. U 2004. godini bilo je registrirano 12 leasing društava koja posluju u Republici Hrvatskoj. Krajem 2006. godine donesen je Zakon o leasingu koji je stupio na snagu 1.1.2007. godine, kojim je reguliran ugovor o leasingu te je imao utjecaj na broj leasing društava u RH. Nakon donošenja Zakona o leasingu broj društava se smanjio s 57 na 25 jer su leasing društva morala uskladiti poslovanje s novim zakonom.

Braovac i Jurić (2009) navode da je računovodstveni aspekt leasinga uređen Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja, koji su temeljem članka 18. Zakona o računovodstvu dio pravnog sustava u Republici Hrvatskoj.

2.3. Način poslovanja leasing društava

Prema članku 3 Zakona o leasing (NN 141/13) leasing društva su trgovačka društva koja imaju sjedište u Republici Hrvatskoj i upisana su u sudski registar temeljem odobrenja koje dobiju od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga. Mogu biti dionička društva ili društva s ograničenom odgovornošću uz uplatu temeljnog kapitala u iznosu od milijun kuna.

Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) leasing društva mogu biti dio udruženja leasing društava koje se osniva kao gospodarsko interesno udruženje. To udruženje posluje u okviru Hrvatske gospodarske komore, a glavna zadaća mu je štititi i promicati interese leasing društava.

2.3.1. Zadaće društava

Korica (2011) navodi da su vlasnici ili suvlasnici leasing društava uglavnom velike poslovne banke i zavodi za financiranje.

Usluge koje pružaju leasing društva su:

1. „kupovanje nove opreme,
2. rješavanje problematike zastarjele ili istrošene opreme,
3. održavanje i popravljavanje opreme,
4. zaštita klijenata od rizika zastarjelosti kroz ugovaranje mogućnosti otkazivanja leasing aranžmana ili kroz pogodnost zamjene opreme „staro za novo“,
5. plaćanje pripadajućih poreza i licencnih troškova,
6. praćenje protokola i izrada operativnih izvještaja,
7. savjetovanje i konzultantske usluge po pitanju kao što je npr. pravilno korištenje opreme, popratni porezi te ostala zakonska regulativa“ (Korica, 2011:99,100).

Osnovne zadaće leasing društava su:

1. „uspostavljanje kontakta s potencijalnim korisnicima leasing usluge (ekonomska propaganda),
2. aktivnosti na unapređenju plasmana,
3. ispitivanje boniteta potencijalnih klijenata,
4. uspostavljanje odgovarajućih kontakata s kreditnim i financijskim ustanovama,
5. uspostavljanje komercijalnih kontakata s proizvođačima investicijskih dobara,
6. konzultantske usluge s područja prava, tehnike i ekonomije,
7. izrada leasing ugovora,
8. usavršavanje vlastitog osoblja u tehničkim, pravnim i ekonomskim specifičnostima leasing poslova,
9. organizacija odgovarajuće servisne službe,
10. suradnja s inozemnim leasing društvima i sl.” (Korica, 2011:100).

2.3.2. Funkcije društava

Prema Korici (2011) leasing društva imaju specifičan način zadovoljavanja investicijske potražnje te je njihov cilj povezati interese proizvođača i potrošača. Dok još nisu postojala leasing društva, proizvođači i trgovci su preuzimali ulogu davatelja leasinga, ali zaključilo se da bi bilo jednostavnije kada bi postojale leasing institucije koje bi bile nositelji pojedinih funkcija.

U funkcije leasing društava ubrajaju se:

- „funkcije financiranja,
- funkcije preuzimanja rizika,
- funkcije pružanja usluga“ (Korica, 2011:101).

U nastavku će biti objašnjene navedene funkcije.

2.3.2.1. Funkcija financiranja

Danas je leasing sve češći način financiranja nabave investicijskih dobara jer rijetko koji kupac može vlastitim gotovinskim sredstvima financirati njihovu nabavu. Postojanje leasing društva uvelike olakšava posao proizvođačima investicijskih dobara jer ona preuzimaju funkciju financiranja. Prema Korici (2011) ova funkcija se izražava tako što leasing društvo, u trenutku sklapanja ugovora, plaća kupovnu cijenu investicijskog dobra, a za nekoliko godina dobije ta sredstva uvećana za iznos kamata i dobit uz to da preuzima rizik neurednog izvršenja ili neizvršenja obveze plaćanja ugovorene i dospjele naknade leasinga.

Prema Korici (2011) jedna od najvažnijih karakteristika leasinga je to što korisniku leasinga omogućuje izbjegavanje plaćanja pune kupovne cijene objekta leasinga na dan njegove nabave. Minimalna naknada za leasing obuhvaća neto troškove opreme i trošak kamata davatelja leasinga i naknadu za rizik ukoliko dođe do nemogućnosti podmirenja dospelih obveza od strane korisnika leasinga.

Ova funkcija nema veliki značaj kada je u pitanju operativni leasing. Davatelj leasinga uzima u obzir vjerojatnost da će korisnik leasinga vrlo brzo vratiti objekt leasinga zbog njegovog zastarijevanja pa davatelj leasinga mora biti spreman na pronalazak novih komitenata.

Kada je riječ o financijskom leasingu, ova funkcija je glavna i obavlja ju davatelj leasinga. Osnovni razlog što je ukupna leasing naknada veća od kupovne cijene objekta leasinga je kamata koju davatelj leasinga obračunava na investirani novac u objekt leasinga.

2.3.2.2. Funkcija preuzimanja rizika

„Rizik u leasing industriji može se definirati kao mjera potencijalnih gubitaka koji će se dogoditi u portfelju leasing društva kao posljedica promjena u budućem razdoblju“ (Korica, 2011:104).

Funkcija preuzimanja rizika obuhvaća sljedeće rizike:

- „tržišni rizik,
- rizik likvidnosti,
- rizik kredita,
- rizik investicija,
- operativni rizik,
- zakonski rizik,
- strateški rizik“ (Korica, 2011:104)

Prema Korici (2011) tržišni rizik svodi se „na tržišni položaj leasing društva u vezi s nepovoljnim kretanjem konjunktura, kamatnih stopa, deviznih tečajeva ili cijena investicijskih dobara danih u leasing“.

Rizik likvidnosti javlja se kada velik broj klijenata ne plaća svoje leasing naknade leasing društvu, a kada se to dogodi leasing društvo nije u mogućnosti podmirivati svoje dospjele obveze. Također problem s likvidnošću može se javiti ukoliko poslovne banke ne omoguće dodatna financijska sredstva za nova financiranja leasing ugovora.

O riziku kredita je riječ kada se dogodi da korisnik leasinga ne podmiri svoju leasing naknadu na vrijeme ili ju uopće ne podmiri. Prema Korici (2011) rizik kredita se ne može u potpunosti suzbiti, ali moguće je poduzeti određene mjere kako bi se on smanjio, a to podrazumijeva ispitivanje i praćenje kreditne sposobnosti korisnika leasinga, osiguranje potraživanja kod osiguravajućih zavoda te samoosiguranje.

Do rizika likvidnosti ili tehnološkog rizika dolazi kada leasing društvo ne ponudi uvijek najnoviju opremu jer nije pratilo najnovije tehnologije.

Do operativnog rizika dolazi „zbog neadekvatnih unutarnjih postupaka ili propusta, zbog ljudskih pogrešaka i pogrešaka u sustavu te zbog vanjskih događaja” (Hrvatska narodna banka, 2015).

Prema Korici (2011) do zakonskog rizika dolazi zbog promjena u zakonima i poreznim propisima koji mogu imati negativan utjecaj na poslovanje leasing društva. Uz to, odnosi se i na leasing ugovore koji se ne mogu provesti te sudske parnice s nepovoljnim presudama za leasing društvo.

„Starteški rizik se odnosi na pogrešno planiranje leasing društva u pogledu vrsta usluga, izbora novih tržišta, izloženosti financiranja određene gospodarske grane ili određene vrste imovine” (Korica, 2011:107).

2.3.2.3. Funkcija pružanja usluga

„Ova funkcija leasing društva ubraja se u dopunsku djelatnost, a ogleda se u pružanju usluga postojećim ili potencijalnim korisnicima leasinga investicijskih dobara. Usluge obuhvaćaju tehničku, pravnu, marketinšku i financijsku pomoć u sagledavanju određenih investicijskih planova, sve do njihove realizacije“ (Korica, 2011:108).

Kada je riječ o operativnom leasingu, usluge su određene u osnovnom ugovoru dok se u ostalim slučajevima određuju posebnim ugovorom. Troškovi obavljanja usluga predstavljaju jedan od čimbenika leasing naknade što znači da ona ovisi o troškovima transporta i montaže te troškovima održavanja investicijskog dobra. Ova funkcija zapravo predstavlja zbroj troškova koji su vezani uz investicijsko dobro.

Danas su leasing društva spremna pružiti velik broj usluga, ali one imaju cijenu i korisnik leasinga mora biti pažljiv prilikom njihovog odabira kako bi odabrao one koje najviše odgovaraju njegovim potrebama.

2.4. Osnovne vrste leasinga

Postoje različiti kriteriji prema kojima se dijeli leasing, a osnovna podjela je prema vrsti ugovorne obveze i tu se razlikuju operativni i financijski leasing. Uz osnovnu podjelu, jedna od važnijih je prema subjektima koji su uključeni u leasing te se tu razlikuju direktni (proizvođački) i indirektni leasing (pravi).

2.4.1. Financijski leasing

Financijski leasing je nastao kako bi se financiralo nabavljanje skupe opreme.

Prema Poljičak (2010) „financijski leasing je pravni posao u kojem davatelj leasinga, kao pravni vlasnik objekta leasinga isti prodaje primatelju leasinga, čime primatelj leasinga postaje njegovim ekonomskim vlasnikom“.

„Financijski leasing je leasing koji se zaključuje na vrijeme u kojemu se mogu amortizirati svi investicijski troškovi davatelja leasinga, pa zbog toga spada u kategoriju dugoročnog najma, te ima sva obilježja kupoprodaje, - kupnje na kredit“ (Braovac i Jurić, 2009:48).

Iako financijski leasing i kupnja na kredit imaju gotovo ista obilježja, ti poslovi nisu isti. Glavna razlika je u tome što kod kupnje na kredit, vlasništvo s prodavatelja na kupca prelazi odmah prilikom isporuke, a kod leasinga vlasništvo s davatelja na primatelja leasinga prelazi tek po završetku leasinga.

Kod financijskog leasinga razilazi se gospodarski i pravni oblik vlasništva. Dok traje leasing ugovor, davatelj leasinga je pravni vlasnik, a primatelj leasinga je gospodarski vlasnik i on preuzima sve rizike i koristi koji su vezani uz predmet leasinga. Primatelj leasinga ima korist od predmeta leasinga tako što obavlja svoju djelatnost te tako ostvaruje prihode, ali je i odgovoran za održavanje predmeta leasinga ili za njegovo uništenje.

Kod financijskog leasinga obavezno je:

- dati predujam od minimalno 20% bruto iznosa,
- ako je riječ o vozilu, registrirati ga,
- osiguranje predmeta, a ako je riječ o vozilu, potpuno kasko osiguranje,

- dostaviti leasing društvu originalnu kasko knjižice i policu osiguranja,
- osigurati plaćanje (mjenica, zadužnica, jamac..).

Ako se ispuni jedan od sljedećih uvjeta, riječ je o financijskom leasingu:

- „najmom se prenosi vlasništvo nad objektom leasinga primatelju leasinga po završetku trajanja najma,
- primatelj leasinga ima opciju kupiti objekt leasinga po cijeni koja se očekuje da će biti dosta niža od fer vrijednosti,
- trajanje leasinga se odnosi na veći dio korisnog vijeka trajanja objekta leasinga, čak ako vlasništvo nije preneseno,
- na početku leasinga sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja najma veća je ili jednaka cjelokupnoj fer vrijednosti unajmljenog objekta,
- iznajmljeni objekt je posebne prirode tako da ga samo primatelj leasinga može koristiti bez većih modifikacija“ (Braovac i Jurić, 2009:49).

2.4.2. Operativni leasing

„Posao operativnog leasinga pravni je posao u kojem davatelj leasinga na temelju kupoprodajnog ugovora s dobavljačem objekta leasinga stječe pravo vlasništva nad objektom leasinga i primatelju leasinga na temelju ugovora o operativnom leasingu odobrava pravo korištenja tog objekta leasinga na određeno razdoblje. Primatelj leasinga za navedeno plaća određenu naknadu koja ne mora uzimati u obzir cjelokupnu vrijednost objekta leasinga te nema određenu opciju kupnje, već nakon isteka ugovora vraća objekt leasinga davatelju leasinga“ (Kovač Klemar, 2010:15).

Braovac i Jurić (2009) operativni leasing definiraju kao „kratkoročni leasing kod kojega primatelj leasinga ima pravo otkazati ugovor u bilo kojem trenutku, a ugovor o leasingu se zaključuje na razdoblje koje je kraće od gospodarskog vijeka trajanja objekta leasinga“.

Kod operativnog leasinga, za razliku od financijskog, davatelj leasinga je i ekonomski i gospodarski vlasnik nad objektom leasinga i snosi sve rizike i koristi.

Operativni leasing ima obilježja najma jer se u poslovnim knjigama primatelja leasinga knjiži kao plaćanje najma, tj. kao rashod tijekom cijelog perioda trajanja leasinga, a ne kao imovina i dugoročna obveza.

Razlikuje se nekoliko vrsta operativnog leasinga na tržištu:

- „*Operativni leasing s jamčevinom* je vrsta leasinga kod kojega korisnik (primatelj) leasinga na početku razdoblja leasinga uplaćuje leasing društvu (davatelju) leasinga jamčevinu koja im se na kraju ugovorenog razdoblja vraća. Iznos financiranja kod ovakve vrste leasinga umanjuje se za iznos vrijednosti sredstava koja je vrijednosno jednaka jamčevini.
- *Operativni leasing s ostatkom vrijednosti* je vrsta leasinga koja se temelji na tome da se korisniku (primatelju) leasinga po isteku ugovorenog razdoblja leasinga prizna realni ostatak vrijednosti sredstava.
- *Operativni leasing u koji je uključena rata za održavanje vozila* je vrsta leasinga u kojemu leasing društvo (davatelj leasinga) osim mjesečne najamnine financira i service vozila, na taj način, korisnik (primatelj) leasinga leasing društvu plaća mjesečnu najamninu u kojoj je uključena i usluga servisiranja vozila“ (Braovac i Jurić, 2009:47-48).

U sljedećoj tablici prikazane su neke od razlika između financijskog i operativnog leasinga.

Tablica 1. Kriteriji razlikovanja financijskog i operativnog leasinga

	Financijski leasing	Operativni leasing
Leasingom se <u>prenosi vlasništvo</u> nad predmetom leasinga po završetku trajanja razdoblja	✓	✗
Korisnik predmeta leasinga ima <u>opciju kupiti predmet leasinga</u> po cijeni koja se očekuje da će biti dosta niža od fer vrijednosti na datum kada se opcija može izvršiti tako da je na početku leasinga izvjesno da će se opcija izvršiti	✓	✗

Trajanje leasinga odnosi se na veći dio korisnog vijeka trajanja sredstava čak iako vlasništvo nije preneseno	✓	✗
Na početku leasinga <u>sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja</u> leasinga veća je ili jednaka cjelokupnoj fer vrijednosti predmeta leasinga	✓	✗
Predmet leasinga je posebne vrste tako da samo korisnik predmeta leasinga može koristiti tu imovinu bez većih modifikacija	✓	✗

Izvor: izrada autora prema (Cinotti, et al., 2005:27)

Tablica 2 prikazuje osnovne razlike između operativnog i financijskog leasinga s obzirom na objekt leasinga, obračunavanje PDV-a i što se događa po isteku ugovora leasinga.

Tablica 2. Najznačajnije razlike između financijskog i operativnog leasinga

	Operativni leasing	Financijski leasing
Objekt leasinga	amortizacija u poslovnim knjigama leasing društva	amortizacija u poslovnim knjigama primatelja leasinga
	leasing društvo je pravni i ekonomski vlasnik objekta leasinga	primatelj leasinga je ekonomski vlasnik leasinga, a leasing društvo pravni vlasnik leasinga
PDV	PDV se obračunava mjesečno na uslugu leasinga uz R-1 račun	PDV se obračunava na neto vrijednost objekta leasinga
		primatelj leasinga po isporuci od leasing društva prima R-1 račun i69 može ostvariti pravo na povrat PDV-a ovisno o djelatnosti i objektu leasinga
Istek ugovora	objekt leasinga se vraća leasing društvu te se može	vlasništvo objekta leasinga se prenosi na primatelja

	ugovoriti novi leasing za novi i moderniji objekt leasinga	leasinga (nakon otplate svih rata)
--	--	---------------------------------------

Izvor: (Raiffeisen Leasing d.o.o., 2021.)

Postoji razlika u izračunu osnovice za operativni i financijski leasing koja je prikazana u sljedećoj tablici.

Tablica 3. Osnovice za izračun leasing rate

Osnovica za izračun leasing rate (za financijski l.)	Bruto vrijednost - Učešće
Osnovica za izračun leasing rate (za operativni l.)	Neto vrijednost - Jamčevina

Izvor: (Poljičak, 2010)

Kod izračuna rate za financijski leasing koristi se bruto vrijednost (nabavna vrijednost + PDV) te se od nje oduzima učešće koje predstavlja iznos koji plaća primatelj leasinga na početku ugovornog razdoblja i njime se smanjuje iznos financiranja. Prilikom izračuna rate za operativni leasing koristi se neto vrijednost (nabavna vrijednost bez PDV-a) koja se umanjuje za jamčevinu, a jamčevina služi kao osiguranje da će primatelj leasinga uredno podmirivati svoje obveze te se za nju ne dobiva račun, ali se po isteku ugovorne obveze vraća primatelju leasinga.

2.4.3. Povratni leasing

Prema položaju i broju subjekata, postoje izravni, neizravni i povratni tj. engl. *sale and lease back* leasing.

Prema stavku 7 članka 5 Zakona o leasingu (NN 141/13) „povratni leasing (*sale and lease back*) je pravni posao u kojem sudjeluju samo primatelj leasinga i davatelj leasinga, pri čemu primatelj leasinga prethodno u svojstvu dobavljača objekta leasinga prodaje objekt leasinga davatelju leasinga kojeg potom davatelj leasinga predaje na korištenje primatelju leasinga, uz obvezu primatelja leasinga na plaćanje naknade“.

Kod ove vrste financiranja primatelj leasinga prodaje predmet iz svoje dugotrajne imovine leasing društvu, a odmah nakon toga leasing društvo sklapa ugovor s tom istom strankom za taj isti predmet. Ovim načinom poduzeće dolazi do dodatnih likvidnih sredstava.

2.4.4. Izravni leasing

Prema stavku 5 članka 5 Zakona o leasingu (NN 141/13) „izravni leasing je dvostrani pravni posao u kojem sudjeluju samo dva subjekta, davatelj leasinga koji je ujedno i dobavljač objekta leasinga i primatelj leasinga“.

Ova vrsta leasinga naziva se još direktni ili proizvođački leasing i sličan je klasičnom najmu. Predstavlja ugovorni odnos između dvije osobe tj. proizvođača i vlasnika objekta leasinga te osobe kojoj se taj objekt daje na korištenje na dogovoreni broj godina uz dogovorenu naknadu.

2.4.5. Neizravni leasing

Prema stavku 6 članka 5 Zakona o leasingu (NN 141/13) „neizravni leasing je višestrani pravni posao u kojem sudjeluju tri subjekta, dobavljač objekta leasinga, davatelj leasinga i primatelj leasinga“.

Prema Braovac i Jurić (2009), proizvođač i leasing društvo sklapaju kupoprodajni ugovor, leasing društvo mora u gotovini platiti proizvođaču cijenu konkretnog objekta leasing ugovora. Drugi ugovorni odnos sklapaju davatelj i primatelj leasinga, pri čemu je davatelj leasinga vlasnik objekta leasinga i daje ga primatelju leasinga u najam ili zakup koji može biti mjesečni, tromjesečni, kvartalni, polugodišnji i rjeđe godišnji.

2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj

Zakonom o leasingu (NN 141/13) uređeni su:

1. „uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak rada leasing-društva,
2. ugovor o leasingu,
3. prava i obveze subjekata u poslovima leasinga,
4. registar objekata leasinga,
5. financijsko izvještavanje,
6. nadzor nad poslovanjem leasing-društava,
7. organizacijski zahtjevi,
8. način i uvjeti za prekogranično obavljanje djelatnosti“.

Prema Kovač Klemar (2010) sukladno odredbama Zakona o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih institucija koji je na snazi od 25.11.2005., a primjenjuje se od 1.1.2006., prestale su raditi ove institucije koje nadziru nebankarski financijski sektor: Komisija za vrijednosne papire Republike Hrvatske, Agencija za nadzor mirovinskih fondova i osiguranja i Direkcija za nadzor društava za osiguranje. Kada su navedene institucije završile s radom, s radom je započela Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA).

2.5.1. Subjekti u poslovanju

Braovac i Jurić (2009) navode da je Zakonom o leasingu utvrđeno tko može obavljati poslove leasinga te koja su prava i obveze subjekata u poslovima leasinga.

Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) subjekti koji sudjeluju u poslovima leasinga su:

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

Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) davatelj leasinga je svaka osoba koja ima pravo obavljati poslove leasinga, a to su:

- *Leasing društvo* koje je pravna osoba d.d. ili d.o.o. sa sjedištem u Republici Hrvatskoj koja je upisana u Sudski registar na temelju odobrenja Agencije za obavljanje leasing poslova
- *Leasing društvo države članice EU*, koje obavlja poslove leasinga preko podružnice ili neposredno na području Republike Hrvatske
- *Podružnica stranog leasinga*
- *Banka* sa sjedištem u Republici Hrvatskoj, banke sa sjedištem u državi članici EU, odnosno podružnice banke sa sjedištem u stranoj državi uz uvjete i način određen propisima koji uređuju poslovanje banaka u Republici Hrvatskoj“ (Braovac i Jurić, 2009:25).

Prema (HANFA, n.d.) davatelj leasinga odnosno leasing društvo ima pravo obavljati samo poslove operativnog i financijskog leasinga te one poslove koji su u posrednoj ili neposrednoj vezi s poslovima leasinga. Uz to, leasing društvo nema pravo odbiti kredit ili zajam.

Prema Braovac i Jurić (2009) primatelj leasinga je fizička ili pravna osoba koja na temelju ugovora o leasing stječe pravo korištenja objekta leasinga uz obvezu plaćanja ugovorene naknade. „Primatelj leasinga bira objekt leasinga kod dobavljača i obraća se leasing društvu u svrhu financiranja tog objekta“ (Kovač Klemar, 2010:12).

Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) „dobavljač objekta leasinga je pravna ili fizička osoba koja s davateljem leasinga sklapa ugovor na osnovi kojeg davatelj leasinga stječe pravo vlasništva na objektu leasinga, osim ako dobavljač objekta leasinga i davatelj leasinga nisu ista osoba”.

Važno je znati da postoji razlika između subjekata u leasing poslovima i ugovornih strana. Ne mora značiti da je subjekt poslovanja ujedno i ugovorna strana, npr. primatelj i davatelj leasinga su i jedno i drugo, ali dobavljač nije osim u slučaju kada su dobavljač i davatelj leasinga jedna osoba.

2.5.2. Obveze davatelja, primatelja i dobavljača leasinga

Prema članku 54 Zakona o leasingu (NN 141/13) obveze davatelja leasinga su:

1. „Davatelj leasinga dužan je prema zahtjevu primatelja leasinga pribaviti objekt leasinga od dobavljača objekta leasinga kojeg je odredio primatelj leasinga.
2. Davatelj leasinga dužan je obavijestiti dobavljača objekta leasinga da objekt leasinga pribavlja radi izvršenja ugovora o leasingu te navesti osobu koja je primatelj leasinga.
3. Obavijest iz stavka 2. ovoga članka davatelj leasinga dužan je dostaviti dobavljaču objekta leasinga najkasnije do preuzimanja objekta leasinga“.

Obveze primatelja leasinga su:

1. „preuzeti objekt leasinga na način određen ugovorom o leasingu.
2. Davatelju leasinga plaćati naknadu u iznosima, rokovima i na način određen ugovorom o leasingu.
3. U skladu sa ugovorom ili namjenom objekta leasinga koristiti objekt leasinga s pažnjom dobrog gospodarstvenika.
4. Po prestanku ugovora o leasingu bez odgađanja objekt leasinga vratiti davatelju leasinga, ako ugovorom nije drugačije ugovoreno“ (Braovac i Jurić, 2009:28).

Prema članku 63 Zakona o leasingu (NN 141/13) „dobavljač objekta leasinga je dužan objekt leasinga isporučiti primatelju leasinga u ispravnom stanju na način određen ugovorom o leasingu, osim ako je ugovorom o leasingu predviđeno da objekt leasinga isporuči davatelj leasinga“.

2.5.3. Ugovor o leasingu

„Ugovor o leasingu je atipičan ugovor koji predstavlja poseban način financiranja nabave i korištenja pokretnih stvari (opreme, industrijskih postrojenja, strojeva, vozila i dr.), ali i nekretnina“ (Urukalo, et al., 2003:32).

Važno obilježje leasing ugovora je to što je način financiranja jedinstven pa se po tome razlikuje od drugih, njemu sličnih, ugovora.

Prema članku 51 Zakona o leasingu (NN 141/13) davatelj leasinga se ugovorom o leasingu obvezuje da će nabaviti objekt leasinga od dobavljača i da će primatelju leasinga odobriti pravo korištenja objekta leasinga na određeno razdoblje, a primatelj se obvezuje da će mu isplaćivati određenu naknadu. Primatelj leasinga definira objekt leasinga i njegovog dobavljača, a davatelj leasinga ima mogućnost sudjelovanja u izboru objekta leasinga i njegovog dobavljača.

Zakonom o leasingu (NN 141/13) određeno je što sve mora sadržavati ugovor o leasingu, a to je sljedeće:

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“.

Postoje razlike između ugovora o operativnom i ugovora o financijskom leasingu. Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) ugovor o financijskom leasingu, uz prethodno navedene dijelove, treba sadržavati:

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“.

Ako je riječ o ugovoru o operativnom leasingu, on prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) mora sadržavati:

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

Ugovori o leasingu često sadržavaju opće uvjete ugovora, a oni su sljedeći:

- vlasništvo i mogućnost prijenosa vlasništva,
- pregled objekta leasinga, obveza javljanja i čuvanje povjerljivih podataka,
- plaćanje učešća i jamčevine,
- zaključenje i trajanje ugovora o leasingu,
- odgovornost za objekt leasinga i naknada štete,
- preuzimanje objekta leasinga,
- osiguranje objekta leasinga,
- valuta plaćanja,
- raskid ugovora o leasingu,
- mogućnost kupnje objekta leasinga,
- vraćanje objekta leasinga” (Kovač Klemar, 2010:18).

Ugovor o leasingu počinje vrijediti kada se objekt leasinga preda na korištenje primatelju leasinga. Instrumenti osiguranja koje davatelj leasinga traži od primatelja leasinga su uglavnom mjenice, zadužnice i vlasništvo nad objektom leasinga.

Jedna od važnijih značajki leasing ugovora je ta da ga davatelj leasinga može raskinuti ako npr. primatelj leasinga nije izvršio plaćanje dvije leasing rate za redom, ako se primatelj leasinga ne pridržava ugovora i sl. Primatelj leasinga može prijevremeno raskinuti ugovor samo sporazumno s davateljem leasinga. U slučaju prijevremenog raskida ugovora, primatelj leasinga mora vratiti objekt leasinga davatelju leasinga u urednom stanju s dokazima o servisiranju.

Ugovor o leasingu može se usporediti s ugovorom o zajmu, tj. on mu je najbliži. Kada je riječ o ugovoru o zakupu, prema Urukalo, et al. (2003) njega sklapaju zakupodavac i zakupnik pri čemu se zakupodavac obvezuje dati zakupniku neku stvar u zakup, a zakupnik se obvezuje plaćati unaprijed ugovorenu zakupninu. Zakupodavac ima obvezu održavati tu stvar i obaviti popravke te stvari ukoliko je to potrebno, a zakupnik je dužan paziti na tu stvar koju je dobio u zakup, plaćati zakupninu, a kad ugovor prestane, mora vratiti stvar u ispravnom stanju.

Ugovor o leasingu ima sličnosti sa zakupom jer davatelj leasinga ima obvezu primatelju leasinga dati objekt leasinga, koji je određen ugovorom, na korištenje, a primatelj leasinga ima obvezu plaćati leasing.

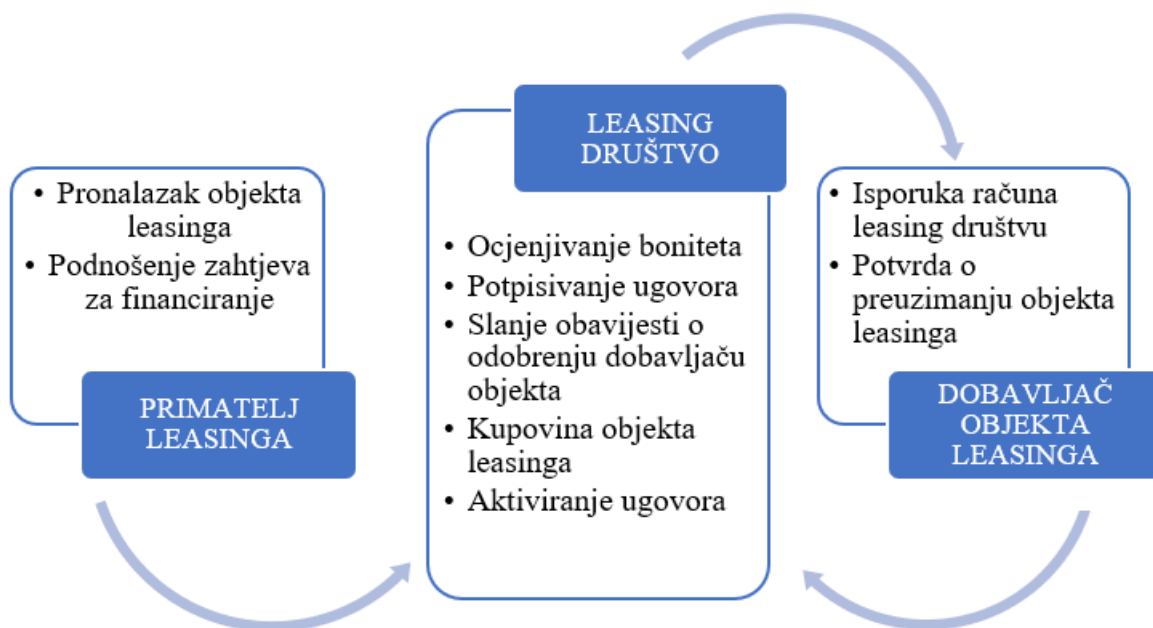
Razlika između leasinga i zakupa je u tome što je ugovor o leasingu fleksibilniji i može se više prilagoditi međunarodnim poslovnim odnosima.

Urukalo, et al. (2003) navode da ugovor o leasingu ima sličnosti i s drugim ugovorima, a to su ugovor o zajmu, ugovor o prodaji s pridržajem prava vlasništva te ugovor o djelu. Na primjer, razlika između ugovora o leasingu i ugovora o prodaji s pridržajem prava vlasništva je u tome što kod leasinga ne dolazi do prijenosa vlasništva nego dolazi do prijenosa prava korištenja.

Prema Kovač Klemar (2010) zahtjev za ugovor o leasingu podnosi se na sljedeći način:

- Nakon što se primatelj leasinga odluči za nabavu nekog objekta putem leasinga, podnosi leasing društvu zahtjev za financiranje.
- Kada leasing društvo primi zahtjev, ispituje bonitet primatelja leasinga na temelju dostavljene dokumentacije.
- U slučaju pozitivnog odgovora, leasing društvo obavijesti primatelja leasinga o odobrenju te oni sklapaju ugovor.
- Kada primatelj leasinga podmiri sve troškove ugovora, leasing društvo nabavlja objekt leasinga.
- Kada primatelj leasinga preuzme objekt leasinga, dobavljač objekta isporučuje račun i potvrdu o preuzimanju leasing društvu te se tada aktivira ugovor i počinju teći leasing rate.

Slika u nastavku prikazuje postupak sklapanja ugovora o leasingu.



Slika 1. Postupak sklapanja ugovora o leasingu

Izvor: Izrada autorice prema Kovač Klemar (2010:21, 22)

3. METODOLOGIJA

U radu su korištene komparativna, deskriptivna i povijesna metoda te metoda klasifikacije. Deskriptivna metoda je upotrijebljena u teorijskom dijelu prilikom opisivanja pojmova vezanih uz leasing. Komparativna metoda i metoda klasifikacije korištene su prilikom usporedbi i podjele pojedinih pojmova kao npr. kod vrste leasinga. Povijesna metoda korištena je prilikom prikupljanja povijesnih podataka o kretanju tržišta leasinga u RH. Uz povijesnu metodu, u istraživačkom dijelu korištene su statistička i matematička metoda, a one su se primijenile prilikom prikaza podataka kroz grafove i tablice.

Literatura koja je korištena u ovom radu obuhvaća internet izvore, knjige, stručne članke i časopise te Zakon o leasingu koji je trenutno na snazi u Republici Hrvatskoj.

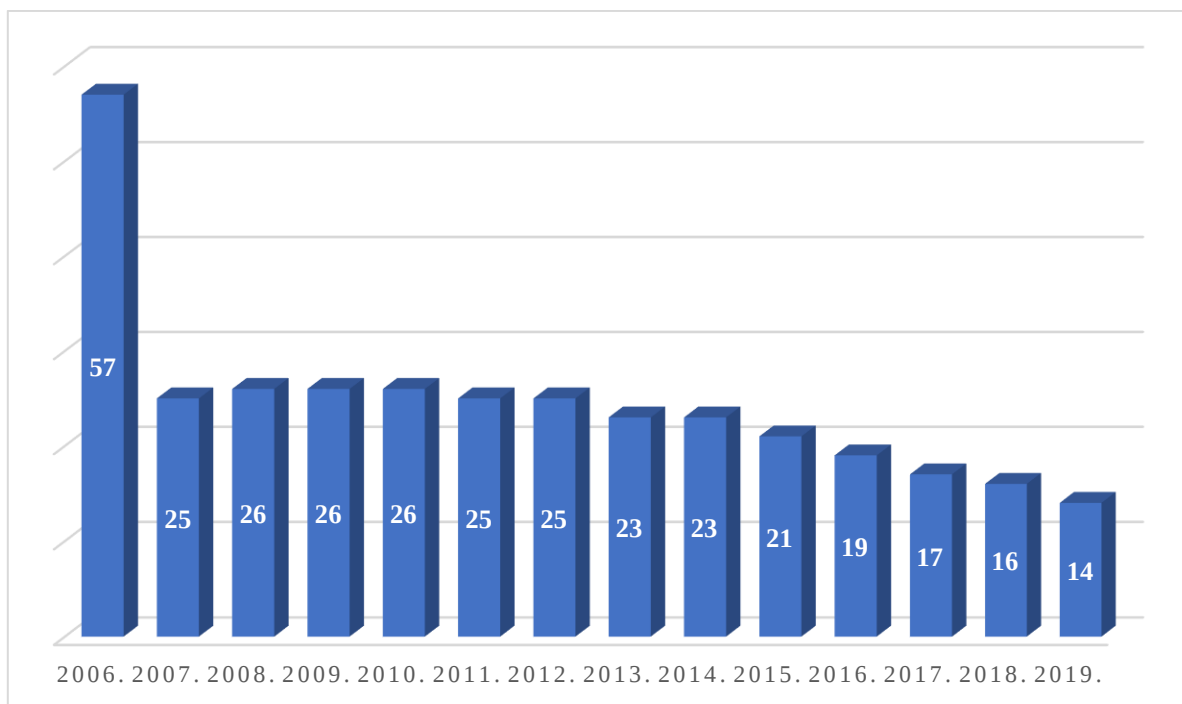
U empirijskom dijelu rada bit će prikazana analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj odnosno prikazat će se vrijednosti i aktivni ugovori u financijskom i operativnom leasing prema objektu leasinga, sektorima te djelatnosti obavljanja leasinga.

4. ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

U ovom poglavlju prikazan je broj leasing društava koja su poslovala u Republici Hrvatskoj od 2006. do 2019. godine, što je utjecalo na znatno smanjenje leasing društava na tržištu te analiza leasing tržišta u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2015. do 2019. godine.

4.1. Leasing društva u Republici Hrvatskoj

Na temelju podataka koji su dostupni u izvješćima Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga može se zaključiti da se broj leasing društava u Republici Hrvatskoj smanjivao od 2006. do 2019. godine. Kao što je vidljivo u grafikonu 1, u 2006. godini postojalo je 57 leasing društava na tržištu, a u 2019. godini bilo ih je 14.



Grafikon 1. Broj leasing društava u razdoblju od 2006. do 2019. u Republici Hrvatskoj

Izvor: Izrada autorice na temelju izvješća HANFA-e za svaku godinu

U Republici Hrvatskoj se sve do 2006. godine, kada je izglasan Zakon o leasingu, nije provodio kontinuirani nadzor nad poslovima leasinga. Kao što je vidljivo u grafikonu 1 broj leasing društava se drastično smanjio u 2007. u odnosu na 2006. godinu, a razlog tomu je što su leasing društva morala uskladiti poslovanje sa Zakonom. Poslove leasinga su mogla nastaviti obavljati

ona društva koja su HANFA-i dostavila odgovarajuća tromjesečna izvješća na propisanim obrascima. U sljedećim godinama također je nastavljeno smanjivanje broja leasing društava na tržištu.

Prema popisu HANFA-e u 2021. godini u Republici Hrvatskoj aktivno je 15 leasing društava:

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

Većina navedenih leasing društava nalazi se u vlasništvu inozemnih banaka koje su glavni izvor financiranja njihovog poslovanja.

4.2. Analiza tržišta financijskog leasinga

Tablica 4 prikazuje broj aktivnih ugovora u finanijskom leasing prema objektu u razdoblju od 2015. do 2019.godine.

Tablica 4. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema objektu

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	704	552	443	344	307
Osobna vozila	34.300	38.585	47.062	60.458	74.534
Gospodarska vozila	15.912	17.699	19.797	21.075	22.434
Plovila	680	665	899	1.145	1.356
Letjelice	2	2	1	1	1
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	7.453	7.053	7.210	7.312	7.413
Ostalo	1061	910	645	522	393
Ukupno	60.112	65.466	76.057	90.857	106.438

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Iz tablice je vidljivo da se ugovori prema objektu u financijskom leasing najviše potpisuju za osobna vozila, gospodarska vozila te postrojenja, strojeve, transportne uređaje i opremu. Broj aktivnih ugovora vezan za osobna vozila se kroz promatrano razdoblje konstantno povećavao. U 2015. godini broj aktivnih ugovora za osobna vozila iznosio je 34.300 ugovora, a u 2019. bilo je 74.534 aktivnih ugovora što je povećanje od 117,3%. Zatim su najzastupljeniji ugovori za gospodarska vozila. Njih je u 2015. godini bilo 15.912 te su se povećavali do 2019. godine kada ih je bilo 22.434 aktivno te je to povećanje od 40,99%. Najmanje aktivnih govora postoji za letjelice, u 2015. i 2016. su bila aktivna po dva ugovora, a u ostalim godinama bio je aktivan po jedan ugovor. Ukupan broj aktivnih ugovora prema objektu u financijskom leasingu se povećavao kroz promatrano razdoblje te je u 2019. godini zabilježeno povećanje od 77,07% u odnosu na 2015. godinu.

Sljedeća tablica prikazuje broj aktivnih ugovora u financijskom leasing.

Tablica 5. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema sektorima

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	46.889	48.040	52.314	60.991	71.281
Financijske institucije	222	241	526	516	534
Državne jedinice	298	371	1.027	1.213	1.552
Neprofitne institucije	188	241	263	372	393
Stanovništvo (domaćinstva)	12.511	16.569	21.923	27.761	32.669
Nerezidenti	4	4	4	4	9
Ukupno	60.112	65.466	76.057	90.857	106.438

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

U tablici 5 vidljivo je da se najveći broj aktivnih ugovora u financijskom leasing odnosi na nefinancijske institucije odnosno trgovačka društva, a slijede ih ugovori sa stanovništvom. Broj aktivnih govora koje su sklopile nefinancijske institucije u 2015. godini iznosio je 46.889 te se broj aktivnih ugovora povećavao kroz cijelo razdoblje, a u 2019. bilo je aktivno 71.281 ugovora što je povećanje od 52,02% u odnosu na 2015. godinu. Sa stanovništvom je u 2015. sklopljeno 12.511 ugovora, a svake sljedeće godine zabilježen je porast sklopljenih ugovora. U 2019. sklopljeno je 32.669 ugovora te je to povećanje od 161,12%. Najmanje ugovora sklopljeno je s nerezidentima.

U sljedećoj tablici prikazani su aktivni ugovori prema djelatnosti u financijskom leasing.

Tablica 6. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema djelatnosti

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	3.813	3.449	3.922	4.176	4.353
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	6.000	7.042	7.564	9.069	9.854
Građevinarstvo	5.594	5.047	5.320	6.564	7.698

Trgovina na veliko na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	19.598	23.113	25.854	30.268	33.737
Informacije i komunikacije	734	824	1.048	1.735	2.189
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	250	247	557	585	607
Poslovanje nekretninama	415	469	508	500	600
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.199	5.450	6.709	10.508	14.670
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	1.573	1.683	2.353	2.680	2.858
Ostale uslužne djelatnosti	9.663	6.837	6.768	5.394	6.922
Stanovništvo (domaćinstva)	8.273	11.305	15.454	19.378	22.950
Ukupno	60.112	65.466	76.057	90.857	106.438

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

U promatranom razdoblju, najviše ugovora prema djelatnosti sklopljeno je iz područja trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane. U 2015. godini bilo je 19.598 aktivnih ugovora iz tih djelatnosti te se broj aktivnih ugovora povećavao kroz razdoblje pa je na kraju promatranog razdoblja zabilježen porast od 72,02%, a bilo je 33.737 aktivnih ugovora. Uz to, velik broj aktivnih ugovora odnosi se na one sklopljene sa stanovništvom. U 2019. godini bilo je aktivno 22.950 ugovora što je povećanje od 177,41% u odnosu na 2015. godinu. Najmanje aktivnih ugovora bilo je u financijskoj djelatnosti i djelatnosti osiguranja.

U sljedećoj tablici prikazan je broj novozaključenih ugovora prema objektu leasinga u financijskom leasing.

Tablica 7. Broj novozaključenih ugovora prema objektu leasinga

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	14	18	24	15	16
Osobna vozila	11.282	17.036	21.857	32.247	40.591
Gospodarska vozila	5.232	6.130	6.338	6.432	7.212
Plovila	189	245	401	473	453
Letjelice	1	0	0	0	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	1.585	1.717	1.964	1.917	2.216
Ostalo	262	110	112	98	112
Ukupno	18.565	25.256	30.696	41.182	50.600

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

U tablici 7 prikazan je broj novozaključenih ugovora prema objektu u financijskom leasingu od 2015. do 2019. godine. Najviše novozaključenih ugovora bilo je za osobna i gospodarska vozila. Za osobna vozila, u 2015. godini, zaključeno je 11.282 ugovora te se taj broj povećavao kroz sljedeće godine, a u 2019. bilo je 40.591 novozaključenih ugovora što je povećanje od 259,79%. Velik broj novozaključenih ugovora odnosio se na gospodarska vozila. U 2015. bilo je 5.232 novozaključena ugovora za gospodarska vozila, a u 2019. je zabilježeno povećanje od 37,84% u odnosu na 2015. te je broj novozaključenih ugovora iznosio 7.212. Najmanje novozaključenih ugovora bilo je za letjelice, u 2015. godini bio je jedan, a u ostalima nula.

U tablici 8 prikazana je vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga u financijskom leasingu.

Tablica 8. Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga (u tisućama kuna)

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	59.194	47.296	26.456	67.996	49.668
Osobna vozila	1.407.914	2.175.095	2.791.778	4.157.184	5.028.842
Gospodarska vozila	1.389.766	1.673.663	1.800.409	1.856.205	2.070.219
Plovila	119.501	168.976	369.715	535.387	529.850
Letjelice	854	0	0	0	0

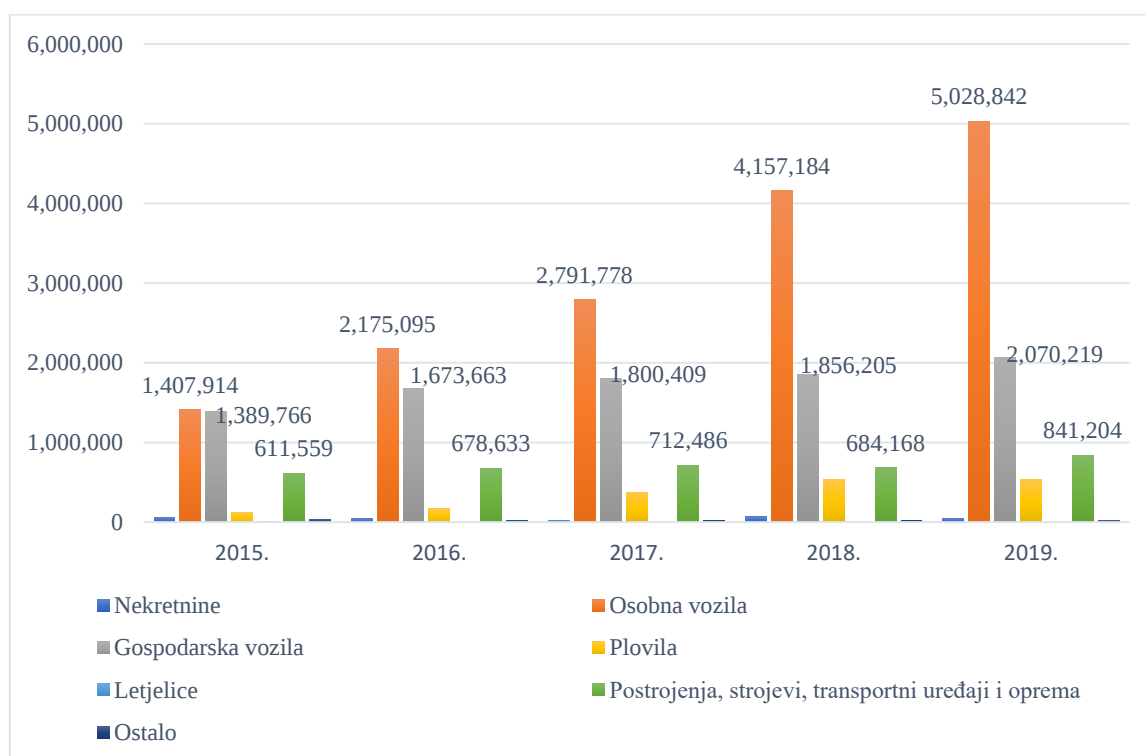
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	611.559	678.633	712.486	684.168	841.204
Ostalo	36.552	19.367	17.084	15.678	23.751
Ukupno	3.625.340	4.763.030	5.717.928	7.316.618	8.543.535

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.

godinu

Iz tablice 8 vidljivo je da se ukupna vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga povećavala u promatranom razdoblju te je povećanje u 2019. u odnosu na 2015. iznosilo 135,66%. Najveći dio ukupne vrijednosti novozaključenih ugovora čine osobna i gospodarska vozila. U 2015. osobna vozila čine 38,84%, a gospodarska 38,33% ukupne vrijednosti, dok u 2019. osobna vozila čine 58,86% ukupne vrijednosti, a gospodarska čine 24,23% ukupne vrijednosti. U svim godinama raste vrijednost novozaključenih ugovora za osobna i gospodarska vozila.

U nastavku je tablica 8 prikazana grafički zbog boljeg uočavanja navedenih promjena.



Grafikon 2. Vrijednost novozaključenih ugovora u financijskom leasingu prema objektu leasinga

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

Sljedeća tablica prikazuje novozaključene ugovore prema sektoru u financijskom leasingu.

Tablica 9. Broj novozaključenih ugovora prema sektoru

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	16.053	17.630	20.481	29.181	36.927
Financijske institucije	309	86	183	160	261
Državne jedinice	525	61	764	236	470
Neprofitne institucije	23	79	102	129	108
Stanovništvo (domaćinstva)	871	7.397	9.166	11.475	12.831
Nerezidenti	17	3	0	1	3
Ukupno	17.798	25.256	30.696	41.182	50.600

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

U tablici 9 prikazan je broj novozaključenih ugovora prema sektoru kroz promatrano razdoblje. Najviše ugovora su zaključile nefinancijske institucije odnosno trgovačka društva. U 2015. zaključile su 16.053 ugovora te se taj broj povećavao, a u 2019. zaključeno je 36.927 ugovora što je povećanje od 130,03%. Uz nefinancijske institucije, najviše ugovora su sklopili stanovnici i taj se broj povećavao u promatranom razdoblju. U 2019. zabilježeno je povećanje od 1373,13% u odnosu na 2015. te je zaključen 12.831 ugovor.

Sljedeća tablica prikazuje vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru u financijskom leasingu.

Tablica 10. Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru u tisućama kuna

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	1.274.523	3.666.916	4.294.326	5.692.711	6.639.281
Financijske institucije	45.641	14.933	32.934	23.208	29.709
Državne jedinice	65.182	11.764	137.414	48.323	111.557
Neprofitne institucije	2.612	11.598	15.711	20.607	21.329

Stanovništvo (domaćinstva)	113.186	1.057.264	1.237.544	1.531.683	1.741.457
Nerezidenti	3.104	555	0	84	201
Ukupno	1.504.247	4.763.030	5.717.928	7.316.618	8.543.535

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

Iz tablice 10 može se vidjeti kako je vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru najveća za nefinancijske institucije te stalno raste u promatranom razdoblju. Vrijednost novozaključenih ugovora za nefinancijske institucije u 2019. godini iznosila je 6.639.281 kn što je porast od 420,92% u odnosu na 2015. godinu. Najmanja vrijednost novozaključenih ugovora ostvarena je s nerezidentima te se ta vrijednost smanjivala u promatranom razdoblju, a u 2019. ostvarena je manja vrijednost za 93,51% u odnosu na 2015. godinu.

Tablica 11 prikazuje broj novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga.

Tablica 11. Broj novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	149	903	1.249	1.378	1.358
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	1.567	2.017	2.142	2.822	3.029
Građevinarstvo	340	1.491	1.654	2.492	2.760
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	5.590	9.140	10.778	14.344	16.457
Informacije i komunikacije	693	260	382	856	849
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	429	72	215	183	283
Poslovanje nekretninama	57	98	120	180	226
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.789	2.734	4.121	7.920	12.763

Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	786	448	1.049	714	745
Ostale uslužne djelatnosti	2.724	2.924	2.322	2.202	2.732
Stanovništvo (domaćinstva)	674	5.169	6.664	8.091	9.398
Ukupno	17.798	25.256	30.696	41.182	50.600

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.

godinu

Iz tablice 11 može se vidjeti da se najviše ugovora zaključilo u trgovini na veliko i na malo, prijevozu i skladištenju, smještaju, pripremi i usluživanju hrane. Broj novih ugovora iz te djelatnosti konstantno raste te je u 2019. ostvaren porast od 194,40% u odnosu na 2015. godinu. Najmanje novih ugovora bilo je u poslovanju s nekretninama, ali su se povećavali u promatranom razdoblju te je broj novozaključenih ugovora u 2019. u odnosu na 2015. godinu porastao za 296,49% te ih je bilo 226.

Sljedeća tablica prikazuje vrijednost novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga.

Tablica 12. Vrijednost novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga u
tisućama kuna

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	22.827	260.532	312.132	330.928	342.799
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	173.189	522.483	614.780	713.682	793.032
Građevinarstvo	49.770	299.576	317.972	519.654	609.786
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	509.558	1.884.912	2.198.439	2.760.358	3.093.294
Informacije i komunikacije	73.809	87.116	58.114	108.911	115.797
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	56.678	10.288	34.539	25.657	31.807
Poslovanje nekretninama	7.108	23.956	50.893	66.290	81.179

Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	304.046	558.751	872.220	1.448.538	1.884.679
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	89.094	75.924	158.744	124.090	161.518
Ostale uslužne djelatnosti	142.143	420.280	324.953	323.323	350.751
Stanovništvo (domaćinstva)	76.024	619.213	775.143	895.188	1.078.891
Ukupno	1.504.247	4.763.030	5.717.928	7.316.618	8.543.535

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Iz tablice je vidljivo da su djelatnosti iz sektora trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane, razmjerno broju novozaključenih ugovora, ostvarile su najveću vrijednost ugovora. Navedena vrijednost se povećavala od 2015. do 2019. godine. U 2015. ostvarena vrijednost novozaključenih ugovora iznosila je 509.558 kn, a u 2019. godini iznosila je 3.093.294 kn što je povećanje od 507,05%. Najmanja vrijednost novozaključenih ugovora ostvarena je u poslovanju nekretninama uz porast ostvarene vrijednosti u promatranom razdoblju.

4.3. Analiza tržišta operativnog leasinga

Tablica 13 prikazuje aktivne ugovore u operativnom leasingu prema objektu od 2015. do 2019. godine.

Tablica 13. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasing prema objektu

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	66	60	38	31	32
Osobna vozila	42.238	38.599	36.805	37.293	35.739
Gospodarska vozila	6.342	6.428	6.381	6.644	6.914
Plovila	420	294	204	151	119
Letjelice	1	-	-	-	-

Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	1.615	1.329	995	769	589
Ostalo	316	269	63	39	6
Ukupno	50.998	46.979	44.486	44.927	43.399

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

Iz tablice 13 se može vidjeti da se ukupan broj aktivnih ugovora smanjivao kroz promatrano razdoblje te je u 2019. ostvareno smanjenje od 14,9%. Nakon osobnih vozila, kao i kod financijskog leasinga, slijede gospodarska vozila. U odnosu na 2015. godinu, svake godine promatranog razdoblja bilo je više aktivnih ugovora vezanih uz gospodarska vozila, a na kraju 2019. zabilježen je porast od 9,02% u odnosu na 2015. godinu. Prema svim ostalim objektima operativnog leasinga, ostvareno je smanjenje aktivnih ugovora kroz promatrano razdoblje.

Sljedeća tablica prikazuje broj aktivnih ugovora prema sektoru u operativnom leasingu.

Tablica 14. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema sektoru

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	40.341	37.664	35.797	37.034	36.044
Financijske institucije	1.548	1.489	1.270	1.494	1.537
Državne jedinice	3.280	2.875	3.263	2.660	2.222
Neprofitne institucije	114	119	126	128	125
Stanovništvo (domaćinstva)	5.657	4.774	3.975	3.562	3.423
Nerezidenti	58	58	55	49	48
Ukupno	50.998	46.979	44.486	44.927	43.399

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

Iz tablice 14 vidljivo je da je najviše aktivnih ugovora sklopljenih s trgovačkim društvima, ali taj broj aktivnih ugovora se smanjuje u promatranom razdoblju. U 2015. bilo je 40.341 aktivnih ugovora sklopljenih s trgovačkim društvima, a u 2019. bilo je 36.044 aktivna ugovora što je smanjenje od 10,65%. Uz trgovačka društva, najviše aktivnih ugovora bilo je sa stanovništvom,

gdje je također prisutno smanjenje broja aktivnih ugovora kroz razdoblje. U 2015. zabilježeno je 5.657 aktivnih ugovora, a u 2019. godini 3.423 što je smanjenje od 39,49%. Najmanje aktivnih ugovora bilo je s nerezidentima.

Sljedeća tablica prikazuje broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema djelatnosti.

Tablica 15. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema djelatnosti

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	962	833	704	672	776
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	6.325	6.381	5.804	6.184	6.683
Građevinarstvo	2.101	1.755	1.629	1.540	1.429
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	14.330	14.754	13.228	12.440	12.390
Informacije i komunikacije	2.356	2.526	2.699	2.846	2.859
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	1.724	1.663	1.424	1.651	1.684
Poslovanje nekretninama	314	277	258	264	257
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	6.475	5.583	6.393	8.756	7.496
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	4.253	3.141	3.380	2.875	2.234
Ostale uslužne djelatnosti	7.849	6.428	5.887	4.935	4.844

Stanovništvo (domaćinstva)	4.309	3.638	3.080	2.764	2.747
Ukupno	50.998	46.979	44.486	44.927	43.399

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

Iz tablice 15 vidljivo je da je najviše aktivnih ugovora u operativnom leasing bilo u djelatnostima iz trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane uz smanjenje kroz promatrano razdoblje. Iz navedenih djelatnosti, u 2015. godini bilo je 14.330 aktivnih ugovora, a u zadnjoj godini promatranja bilo je aktivno 12.390 te je ostvareno smanjenje od 13,54%. Sljedeće po broju aktivnih ugovora su ostale uslužne djelatnosti čiji se broj također smanjuje iz godine u godinu. Najmanje aktivnih ugovora operativnog leasinga ima u poslovanju s nekretninama uz tendenciju pada kroz cijelo promatrano razdoblje.

U tablici 16 prikazan je broj novozaključenih ugovora u operativnom leasingu pema objektu leasinga.

Tablica 16. Broj novozaključenih ugovora u pema objektu leasinga

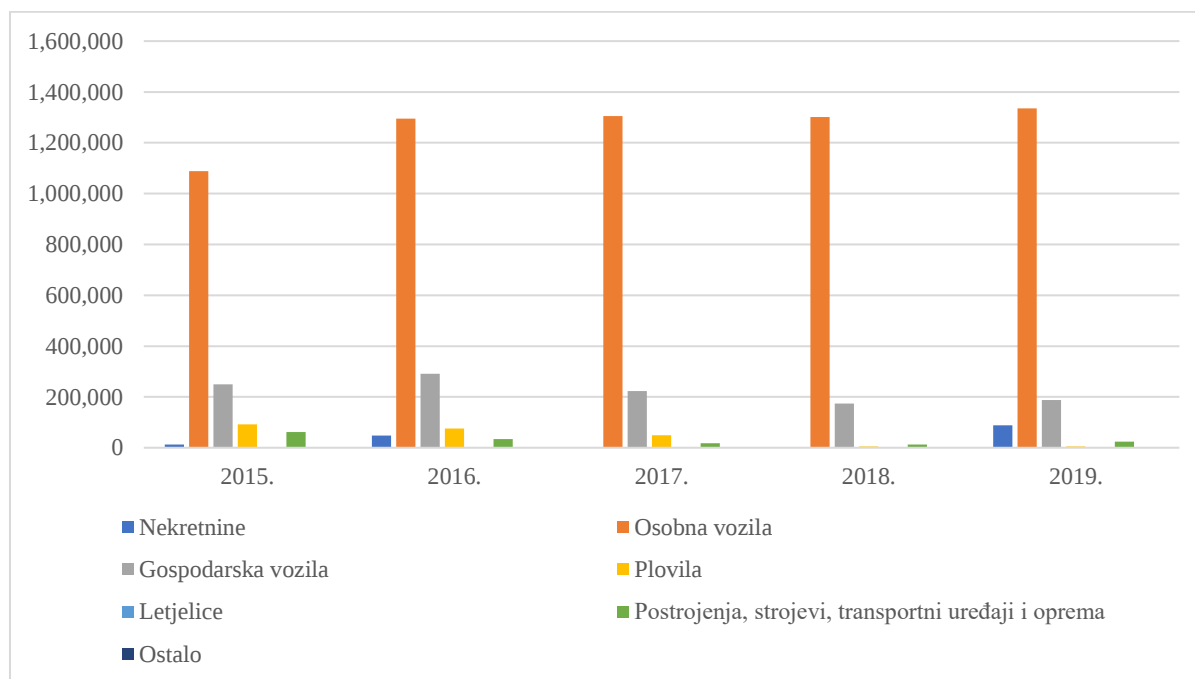
	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	13	9	4	1	10
Osobna vozila	15.470	16.985	20.474	18.847	13.222
Gospodarska vozila	2.018	2.184	1.763	1.529	1.484
Plovila	63	58	24	5	16
Letjelice	0	0	0	0	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	208	191	123	94	116
Ostalo	26	1	0	1	5
Ukupno	17.798	19.428	22.388	20.477	14.853

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019.
godinu

U tablici 16 vidljivo je da se najviše novozaključenih ugovora u operativnom leasingu odnosi na osobna i gospodarska vozila. Najviše novozaključenih ugovora bilo je u 2017. godini te ih je bilo zaključeno 20.474, a najmanje u 2019. godini kad je zaključeno 13.222 ugovora.

Gledajući gospodarska vozila, najviše zaključenih ugovora, 2.184, bilo je u 2016. godini, a najmanje u 2018. kada ih je zaključeno 1.529. U odnosu na 2015., u 2019. godini ostvareno je 26,46% manje novozaključenih ugovora. U cijelom promatranom razdoblju nije bio niti jedan novozaključen ugovor za letjelice.

U nastavku je tablica 16 prikazana grafički zbog boljeg uočavanja navedenih promjena.



Grafikon 3. Vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu prema objektu leasinga

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Sljedeća tablica prikazuje vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu prema objektu leasinga.

Tablica 17. Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nekretnine	12.904	47.455	655	1.071	87.730
Osobna vozila	1.087.884	1.295.474	1.304.489	1.301.193	1.335.357
Gospodarska vozila	249.094	291.233	222.900	174.319	187.175
Plovila	91.965	75.864	49.307	4.611	5.585
Letjelice	0	0	0	0	0

Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	62.160	34.374	17.761	12.194	24.160
Ostalo	241	261	0	85	402
Ukupno	1.504.247	1.744.661	1.595.112	1.493.472	1.640.408

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Iz tablice 17 može se vidjeti da je vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga, kao i kod financijskog leasinga, najveća za osobna i gospodarska vozila. Vrijednost zaključenih ugovora za osobna vozila povećavala se u svakoj godini u odnosu na prethodnu, osim u 2018. kada je ostvareno smanjenje od 0,25% u odnosu na 2017., ali to je i dalje porast u odnosu na 2015. Vrijednost ugovora se u 2019., u odnosu na 2015. godinu, povećala za 22,75% te je u 2019. iznosila 1.335.357 kn. Vrijednost novozaključenih ugovora za gospodarska vozila smanjivala se do 2019., a onda je zabilježen porast u odnosu na 2018. godinu. U 2015. godini iznosila je 249.094 kn, a u 2019. godini 187.175 kn što je smanjenje od 24,8% u odnosu na 2015, ali u odnosu na 2018 zabilježen je porast vrijednosti od 7,38%. U promatranom razdoblju, za letjelice nije ostvarena vrijednost novozaključenih ugovora.

Sljedeća tablica prikazuje broj novozaključenih ugovora prema sektoru u operativnom leasing.

Tablica 18. Broj novozaključenih ugovora prema sektoru

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	16.053	17.770	20.202	18.682	12.921
Financijske institucije	309	473	411	538	390
Državne jedinice	525	149	1.055	431	551
Neprofitne institucije	23	42	31	17	22
Stanovništvo (domaćinstva)	871	970	672	799	950
Nerezidenti	17	24	17	10	19
Ukupno	17.798	19.428	22.388	20.477	14.853

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Iz tablice 18 vidljivo je da je najviše novozaključenih ugovora bilo s nefinancijskim institucijama, tj. s trgovačkim društvima. Najviše ugovora, njih 20.202, su zaključile u 2017. godini, a najmanje u 2019. godini kada su zaključile 12.921 ugovor. Uz nefinancijske institucije, najviše novih ugovora je zaključilo stanovništvo. Najviše su zaključili u 2016. godini, njih 970, a najmanje u 2017. kada je zaključeno 672 ugovora. Najmanje novih ugovora zaključeno je s rezidentima.

Sljedeća tablica prikazuje vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu prema sektoru.

Tablica 19. Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	1.274.523	1.471.838	1.371.929	1.287.469	1.360.222
Financijske institucije	45.641	94.255	39.265	55.246	116.346
Državne jedinice	65.182	20.048	84.916	45.687	48.926
Neprofitne institucije	2.612	7.381	5.056	2.346	3.452
Stanovništvo (domaćinstva)	113.186	146.761	90.758	100.535	107.430
Nerezidenti	3.104	4.378	3.189	2.190	4.032
Ukupno	1.504.247	1.744.661	1.595.112	1.493.472	1.640.408

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

U tablici 19 vidljivo je da je najveća vrijednost novozaključenih ugovora ostvarena s trgovačkim društvima i stanovništvom. Najveća vrijednost s trgovačkim društvima ostvarena je u 2016. godini kada je ostvareno 1.471.838 kn, a najmanja u 2015. godini, kada je ostvareno 1.274.523 kn. Vrijednost ugovora zaključenih sa stanovništvom bila je najveća u 2016. godini i tada je jedino ostvarena veća vrijednost nego u 2015. godini dok je u svim ostalim ostvarena manja.

U sljedećoj tablici prikazan je broj novozaključenih ugovora u operativnom leasingu prema djelatnosti primatelja leasinga.

Tablica 20. Broj novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	149	223	100	201	462
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	1.567	1.725	1.271	1.240	2.613
Građevinarstvo	340	301	368	263	268
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	5.590	6.842	6.689	5.651	4.440
Informacije i komunikacije	693	809	675	514	533
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	429	537	439	575	409
Poslovanje nekretninama	57	93	56	51	62
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.789	5.346	7.265	8.144	2.719
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti	786	228	1.016	450	607

zdravstvene zaštite i socijalne skrbi					
Ostale uslužne djelatnosti	2.724	2.642	3.975	2.695	1.908
Stanovništvo (domaćinstva)	674	682	534	693	832
Ukupno	17.798	19.428	22.388	20.477	14.853

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Tablica 20 prikazuje da je najveći broj novozaključenih ugovora bio iz djelatnosti trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane te iz stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti. Najviše novozaključenih ugovora iz djelatnosti trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane bilo je u 2016. godini kada je zaključeno 6.842 ugovora, a najmanje u 2019. godini kada je bilo 4.440 novih ugovora te je to smanjenje od 20,57% u odnosu na 2015. godinu.

Sljedeća tablica prikazuje vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasing prema djelatnosti primatelja leasinga.

Tablica 21. Vrijednost novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga

	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	22.827	26.403	16.188	13.382	62.788
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	173.189	239.853	190.357	179.935	322.543
Građevinarstvo	49.770	51.603	56.347	44.881	42.425

Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	509.558	595.756	555.053	497.720	471.215
Informacije i komunikacije	73.809	89.968	77.328	75.895	86.177
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	56.678	101.766	43.811	58.934	121.172
Poslovanje nekretninama	7.108	14.429	9.132	11.014	12.596
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	304.046	308.799	325.674	361.458	249.870
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	89.094	32.319	82.256	52.146	67.733
Ostale uslužne djelatnosti	142.143	188.462	175.894	114.219	113.695
Stanovništvo (domaćinstva)	76.024	95.300	63.071	83.887	90.193
Ukupno	1.504.247	1.744.661	1.595.112	1.493.472	1.640.408

Izvor: izrada autorice prema izvješćima HANFA-e za 2015., 2016., 2017., 2018. i 2019. godinu

Tablica 21 prikazuje da je najviše novozaključenih ugovora operativnog leasinga bilo iz djelatnosti koje obuhvaćaju trgovinu na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, pripremu i usluživanje hrane, a najmanje novozaključenih ugovora bilo je u poslovanju nekretninama. Najviše novozaključenih ugovora u trgovini na veliko i na malo, prijevozu i

skladištenju, smještaju, pripremi i usluživanju hrane bilo je u 2016. godini kada je zaključeno 595.756 ugovora, a najmanje ih je zaključeno u 2019., njih 471.215 te je zabilježeno smanjenje broja zaključenih ugovora u odnosu na prvu godinu promatranja za 20,57%. Iako je u poslovanju nekretninama sklopljeno najmanje ugovora u promatranom razdoblju, zabilježen je porast zaključivanja kroz promatrano razdoblje te je on iznosio 8,77% u 2019. u odnosu na 2015. godinu.

5. RASPRAVA

U promatranom razdoblju broj leasing društava na tržištu Republike Hrvatske smanjivao se, a razlog tomu je njihova likvidacija. U 2015. godini na leasing tržištu poslovalo je 21 leasing društvo, a u 2019. njih 14. Leasing društva koja posluju na hrvatskom leasing tržištu su uglavnom u vlasništvu inozemnih banaka, koje i financiraju njihovo poslovanje.

Nakon provedene analize vidljivo je da se najveći broj novozaključenih i aktivnih ugovora te najveća vrijednost tih ugovora odnosi na osobna i gospodarska vozila što ukazuje da je leasing tržište najrazvijenije na automobilskom tržištu. Najveći broj ugovora s najvećom vrijednošću sklapao se s trgovačkim društvima što ukazuje da se ona sve više odlučuju na financiranje leasingom umjesto kupovine jer je jednostavnije financirati investicijska dobra iz tekućeg poslovanja, nego jednokratno uložiti kapital u kupovinu dobra. Povećana gospodarska aktivnost i pozitivna makroekonomska kretanja, u 2018. i 2019., povećali su potrebu za osobnim vozilima pa je to utjecalo na povećanje posla na leasing tržištu. Gledajući prema djelatnosti, najveći broj aktivnih leasing ugovora bio je u trgovini na veliko i na malo, prijevozu i skladištenju, smještaju te pripremi i usluživanju hrane. U financijskom se leasingu broj aktivnih ugovora konstantno povećavao, dok se u operativnom smanjivao u promatranom razdoblju. Ta djelatnost je zabilježila i najveći broj i najveću vrijednost novozaključenih ugovora, a razlog tomu su pojačane turističke sezone.

Ako se poduzeće odluči na financiranje putem leasinga mora dobro analizirati ciljeve koje želi ostvariti kako bi odabralo vrstu leasinga koje mu više odgovara. Ona poduzeća koja ne žele postati vlasnici po isteku leasinga i koja ne žele pogoršati stupanj zaduženosti, trebala bi se odlučiti na operativni leasing. S druge strane, onim poduzećima koja žele postati vlasnikom nakon uplate zadnje rate, savjetuje se financijski leasing. Uz to, poduzeće treba uzeti u obzir i glavne prednosti i nedostatke obje vrste leasinga. Kada je riječ o financijskom leasingu, jedna od prednosti je da primatelj leasinga obračunava amortizaciju i prikazuje ju u svom računu dobiti i gubitka, a glavni nedostatak je što se obveza za leasing prikazuje u dugoročnim obvezama, pa to ima utjecaj na kreditni rejting i stupanj zaduženosti. S druge strane, glavna prednost operativnog leasinga je što primatelj leasinga ne prikazuje objekt leasinga kao imovinu u bilanci, nego se obveza za leasing prikazuje mjesečno prilikom primitka računa za imovinu koja je uzeta na operativni leasing. Takvim načinom obračunavanja obveze za leasing primatelj leasinga ostvaruje bolji kreditni rejting te ima mogućnost za drugim zaduživanjem

ukoliko mu je to potrebno. Operativni leasing češće dobiva prednost u odnosu na finansijski leasing jer on ne utječe na zaduženost poduzeća.

6. ZAKLJUČAK

Danas je leasing sve češći oblik financiranja nabave investicijskih dobara i postaje alternativa bankarskom kreditu. Kada je u pitanju financiranje leasingom, sklapanje ugovora je brzo i jednostavno te nije potreban zalog imovine kao što je to slučaj u bankarskim kreditima što mu je jedna od glavnih prednosti. Uz to, prikladan je za one korisnike kojima je važno korištenje nekog investicijskog dobra, ali ne vlasništvo nad njim.

U radu je analizirano tržište leasinga u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2015. do 2019. godine. Na temelju provedene analize vidljivo je da je financijski leasing zastupljeniji od operativnog leasinga u svim promatranim godinama. Broj i vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga u financijskom leasingu bili su najveći za osobna i gospodarska vozila tijekom cijelog razdoblja i njihov broj i vrijednost su se povećavali. Razlog tomu, osobito u 2018. i 2019. godini, je intenzivnija gospodarska aktivnost odnosno nabava vozila od strane rent-a-car tvrtki za potrebe prijevoza tijekom turističke sezone. Što se tiče operativnog leasinga, također su najzastupljenija osobna i gospodarska vozila, ali uz prisutno smanjenje aktivnih i novozaključenih ugovora tijekom promatranog razdoblja. Tijekom cijelog razdoblja, najviše ugovora, i za financijski i za operativni leasing, sklopljeno je s trgovačkim društvima. U financijskom leasingu prisutno je stalno povećanje broja ugovora i njihove vrijednosti, dok se u operativnom leasingu broj ugovora i njihova vrijednost smanjuje. Leasing društva su u svim godinama najviše bila izložena trgovini na veliko i malo, prijevozu i skladištenju te smještaju, pripremi i usluživanju hrane.

U radu su prikazane dvije vrste leasinga koje su najzastupljenije na tržištu Republike Hrvatske, a to su financijski i operativni leasing. Obje vrste leasinga imaju svoje prednosti i nedostatke pa prilikom donošenja odluke o vrsti leasinga treba sagledati sve moguće troškove te se odlučiti za onu vrstu koja je najpogodnija za poslovanje jer vrsta leasinga može imati veliki utjecaj na financijsko stanje poduzeća.

Literatura

1. Braovac, I. & Jurić, M., (2009). *Leasing u teoriji i praksi*. Zagreb: Poslovni zbornik d.o.o..
2. Cinotti, K. i dr., (2005). *Leasing u praksi*. Zagreb: Centar za računovodstvo i financije d.o.o..
3. HANFA, (2015). *Godišnje izvješće 2015.* [Mrežno]
Dostupno na: https://www.hanfa.hr/getfile/44255/Godisnje%20izvjesce%202015_web.pdf
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
4. HANFA, (2016). *Godišnje izvješće 2016.* [Mrežno]
Dostupno na: https://www.hanfa.hr/media/3469/godisnje-izvjesce-2016_isp.pdf
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
5. HANFA, (2017). *Godišnje izvješće 2017..* [Mrežno]
Dostupno na: https://www.hanfa.hr/media/3470/godisnje-izvjesce-2017_isp.pdf
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
6. HANFA, (2018). *Godišnje izvješće 2018..* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/media/3842/godisnje-izvjesce-2018.pdf>
[Pristupljeno 2. 3. 2021.].
7. HANFA, (2019). *Godišnje izvješće 2019..* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/media/5142/godisnje-izvjesce-2019-ver0611.pdf>
[Pristupljeno 2. 3. 2021.].
8. HANFA, (2021). *D-3 Izvještaj o strukturi portfelja - aktivni ugovori o operativnom leasingu.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
9. HANFA, (2021). *D-4 Izvještaj o strukturi portfelja - aktivni ugovori o financijskom leasingu.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].

10. HANFA, (2021). *D-6 Izvještaj o strukturi portfelja - novozaključeni ugovori o operativnom leasingu.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
11. HANFA, (2021). *D-7 Izvještaj o strukturi portfelja - novozaključeni ugovori o financijskom leasingu.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5>
[Pristupljeno 14. 6. 2021.].
12. HANFA, n.d. *Leasing priručnik.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42494>
[Pristupljeno 5. 7. 2021.].
13. Hrvatska narodna banka, (2015). *Rizici.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hnb.hr/temeljne-funkcije/medunarodne-pricuve/rizici>
[Pristupljeno 3. 8. 2021.].
14. Korica, M., (2011). *Leasing opreme.* Zagreb: Trgovačka akademija.
15. Kovač Klemar, T., (2010). *Leasing.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=39203>
[Pristupljeno 5. 7. 2021.].
16. OTP Leasing Hrvatska d.d. , (2021). *Što je jamčevina?* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.otpleasing.hr/sto-je-jamcevina/59>
[Pristupljeno 6. 7. 2021.].
17. OTP Leasing Hrvatska d.d. , (2021). *Što je učešće?* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.otpleasing.hr/sto-je-ucesce/62>
[Pristupljeno 6. 7. 2021.].
18. Poljičak, A., (2010). Leasing kao izvor financiranja. *Računovodstvo i financije*, Issue I, pp. 172-177.
19. Raiffeisen Leasing d.o.o., (2021). *Operativni leasing.* [Mrežno]
Dostupno na: <https://www.raiffeisen-leasing.hr/leasing/operativni-leasing>
[Pristupljeno 6. 7. 2021.].

20. Urukalo^{vić}, D., Briški, D., Terek, D. & Cutvarić, M., (2003). *Leasing : financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.

Popis grafikona

Grafikon 1. Broj leasing društava u razdoblju od 2006. do 2019. u Republici Hrvatskoj	22
Grafikon 2. Vrijednost novozaključenih ugovora u financijskom leasingu prema objektu leasinga.....	28
Grafikon 3. Vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu prema objektu leasinga.....	36

Popis slika

Slika 1. Postupak sklapanja ugovora o leasingu	20
--	----

Popis tablica

Tablica 1. Kriteriji razlikovanja financijskog i operativnog leasinga	11
Tablica 2. Najznačajnije razlike između financijskog i operativnog leasinga	12
Tablica 3. Osnovice za izračun leasing rate	13
Tablica 4. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema objektu	24
Tablica 5. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema sektorima.....	25
Tablica 6. Broj aktivnih ugovora u financijskom leasingu prema djelatnosti.....	25
Tablica 7. Broj novozaključenih ugovora prema objektu leasinga	27
Tablica 8. Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga (u tisućama kuna)...	27
Tablica 9. Broj novozaključenih ugovora prema sektoru.....	29
Tablica 10. Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru u tisućama kuna.....	29
Tablica 11. Broj novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga	30
Tablica 12. Vrijednost novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga u tisućama kuna.....	31
Tablica 13. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema objektu	32
Tablica 14. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema sektoru	33
Tablica 15. Broj aktivnih ugovora u operativnom leasingu prema djelatnosti	34
Tablica 16. Broj novozaključenih ugovora u prema objektu leasinga.....	35
Tablica 17. Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga	36
Tablica 18. Broj novozaključenih ugovora prema sektoru.....	37
Tablica 19. Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektoru.....	38
Tablica 20. Broj novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga	39

Tablica 21. Vrijednost novozaključenih ugovora prema djelatnosti primatelja leasinga.....	40
---	----