

Računovodstvo Unicredit leasinga

Railić, Goran

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:143224>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-31**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet - Zagreb

Preddiplomski sveučilišni stručni studij poslovne ekonomije

RAČUNOVODSTVO UNICREDIT LEASINGA

Završni rad

Student: Goran Raičić

JMBAG studenta: 0066161028

Mentor: Prof. dr. sc. Ivana Dražić Lutilsky

Zagreb, veljača 2023.

Ime i prezime studenta/ice

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je _____

(vrsta rada)

isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Student/ica:

U Zagrebu, _____

(potpis)

Sadržaj

1. Uvod

1.1. Predmet i cilj rada

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

1.3. Sadržaj i struktura rada

2. Pojam i podjela leasing poslova

2.1. Definicija i razvoj leasinga

2.2. Vrste leasinga i obilježja

2.3. Funkcije i strategija leasing društava

2.4. Prednosti i nedostaci leasing poslovanja

2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj

3. Analiza poslovanja Unicredit Leasinga

3.1. Nastanak i misija Unicredit Leasinga

3.2. Pokazatelji likvidnosti

3.3. Pokazatelji zaduženosti

3.4. Pokazatelji profitabilnosti

4. Leasing društva u Republici Hrvatskoj

4.1. Razvoj tržišta u RH

4.2. Usporedba poslovanja ostalih leasing društava u RH

5. Zaključak

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Leasing od svoje prisutnosti na tržištu Republike Hrvatske ima veliku popularnost. Stoga ovaj rad nastoji prikazati stanje na tržištu leasing usluga u Republici Hrvatskoj istraživanjem zakonodavnog i regulatornog okvira poslovanja leasing društava te analizom statističkih podataka o leasing ugovorima koje su leasing društva sklopila s korisnicima leasinga. S obzirom da se leasing društva mogu promatrati sa različitih točki gledišta cilj ovog rada je prezentirati način poslovanja i proizvode leasing društava stavljajući ih u zakonske okvire te prikazati tržište leasinga u Republici Hrvatskoj sa naglaskom i primjerom na računovodstvu i utjecaju Unicredit leasinga. Unicredit leasing je najveće leasing društvo u Republici Hrvatskoj sa najvećom dobiti i najvećim udjelom na tržištu.

Leasing je jedan od mogućnosti pomoću koje se može financirati poduzeće. Sami leasing predstavlja vrstu ugovora u kojem se osoba koja pruža uslugu obvezuje isporučiti i pribaviti određenu uslugu ili dobro za kranjeg korisnika leasinga. Korisnik kroz ugovoreno razdoblje koristi uslugu ili dobro i zato isplaćuje naknadu osobi koja pruža uslugu. Primatelj leasinga ima pravo odrediti dobavljača i objekt leasinga što može biti bilo koje pokretno ili nepokretno dobro odnosno oprema strojevi, prijevozna sredstva, nekretnine, postrojenja.

Naknada se može plaćati mjesečno (najčešće), tromjesečno, kvartalno ili polugodišnje. Mjesečna naknada sadrži dio koji se odnosi na troškove amortizacije te troškove financiranja.

Bitna stavka kod leasing poslova je i vlasništvo nad predmetom leasinga. Vlasnik predmeta leasinga je uvijek davatelj leasinga. Razlikuju se ekonomsko i pravno vlasništvo. Ekonomsko vlasništvo označava fizičku osobu ili tvrtku koja od predmeta leasinga snosi sve koristi i rizike. Pojam ekonomskog vlasništva je najčešće povezan s evidentiranjem predmeta leasinga u poslovnim knjigama. S druge strane pravno vlasništvo označava stvarno vlasništvo nad objektom.

Leasing u svojoj suštini može imati obilježja najma i kupoprodaje. Ovaj rad analizira ulogu, važnosti i financijski aspekt leasinga sa kako je prethodno naglašeno na leasing društvu Unicredit leasing. Prikazani su financijski izvještaji Unicredit leasinga u prvom redu bilanca i račun dobiti i gubitka.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Za izradu rada korištene su stručne literature iz ekonomskog područja u dijelu financija i leasinga. Također korišten je i regulatorni zakonski okvir koji regulira područje djelovanja leasing društava. Nadalje korištene su sukladnoj regulativi i podaci koji su produkt publikacija institucija koje reguliraju područje poslovanja leasing društava ponajviše u dijelu financijskih podataka o pravnim subjektima. Vrijedi istaknuti statističke podatke o poslovanju leasing društava u Republici Hrvatskoj dostupne na web stranicama Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (u daljnjem tekstu HANFA) i Financijske agencije (u daljnjem tekstu FINA).

Metoda prikupljanja podataka u ovom radu je analiziranje, proučavanje i izrada zaključaka iz dostupne literature i službenih statističkih podataka.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Ovaj rad sastoji se od ukupno pet cjelina. Prva se odnosi na uvod, a u zadnjoj petoj cjelini iznesen je zaključak o funkciji i financijskom aspektu leasing društva sa primjerom Unicredit leasinga

U drugom poglavlju opisan je teorijski aspekt leasinga kroz definiciju i razvoj. Prikazane su vrste leasinga sa glavnim obilježjima za svaku vrstu. Funkcija i strategija leasing društava je zakonski regulirana, a i iz toga proizlaze i prednosti i nedostaci leasing poslovanja kako za leasing društvo koje pruža uslugu ili dobro, tako i za korisnika koji ju koristi. Nadalje, u trećem poglavlju ovog rada analizirano je poslovanje Unicredit leasinga kroz povijest Unicredit leasinga i njihovu strategiju uz prikaz financijskih izvještaja i pokazatelje likvidnosti, zaduženosti i profitabilnosti leasing društava. Kroz analizu poslovanja Unicredit leasinga povučena je paralela sa ostalih društvima u istoj djelatnosti u Republici Hrvatskoj i njihovim poslovanjem. Rad završava zaključkom uz popis korištene literature i popis tablica i grafikona.

2. Pojam i podjela leasing poslova

2.1. Definicija i razvoj leasinga

U zakonu koji uređuje poslovanje leasing društava u Republici Hrvatskoj (RH), a to je Zakon o leasingu (NN 141/13) – dostupan na <http://www.zakon.hr/z/256/Zakon-o-leasingu> definira da su 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 minimalnom iznosu od milijun kuna. Također prema gore navedenom Zakonu leasing društva mogu biti dio udruženja leasing društava koje se osniva kao gospodarsko interesno udruženje. Navedeno udruženje posluje u okviru Hrvatske gospodarske komore (HGK), a ima glavni cilj da štiti i promiče interese leasing društava. Međutim većinski vlasnici ili suvlasnici leasing društava su Banke ili zavodi za financiranje. U sklopu poslovanja Banaka leasing društva su mogu izdvojena od poslovanja banaka i poslovati kao samostalne jedinice uz ulogu sestrinske tvrtke banci (primjer Unicredit leasing).

Usluge koje pružaju leasing društva su:¹

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.

1 Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4

Osnovne zadaće leasing društava su:²

1. uspostavljanje kontakta s potencijalnim korisnicima leasing usluge;
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 kadra u tehničkim, pravnim i ekonomskim specifičnostima leasing poslova;
9. organizacija odgovarajuće servisne službe;
10. suradnja s inozemnim leasing društvima i sl.

Leasing društva imaju specifičan način zadovoljavanja investicijske potražnje te je njihov cilj povezati interese proizvođača i potrošača.³

Pojam leasinga potječe od engleske riječi "to lease" što znači iznajmiti, dati u zakup.

Prema povijesnim izvorima leasing se pojavljuje već za vrijeme vladavine faraona Menesa (3000.godina prije Krista) koji je iznajmljivao alate za poljoprivredne djelatnosti.

Prema dostupnim povijesnim podacima o leasingu, on se pojavljuje i ranije kroz glinene pločice iz Mezopotamije koji prikazuju kako su svećenici iznajmljivali također poljoprivredne alate. Babilonski kralj Hamurabi je davao svoju osobnu imovinu i alate u leasing, a takvu praksu su imali i Rimljani i Grci.

2 Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4

3 Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4

U Sjedinjenim američkim država leasing se pojavljuje 1877. godine kada je tvrtka "Bell Telephone Company" davala u najam svoje telefone. Upotreba leasinga doživljava ekspanziju u Europi kroz rast industrijske revolucije.

Prvo leasing društvo osnovano je u San Franciscu pod nazivom "US Leasing Corp" 1954. godine. To društvo je prvo u svijetu sklapalo ugovore za sve vrste predmeta i opreme, a zanimljivo je da i danas posluju. Poslije toga dolazi do velikog rasta broja leasing društava, a danas se koristi na svim kontinentima.

2.2. Vrste leasinga i obilježja

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 i indirektni leasing.

Financijski leasing je nastao kako bi se financiralo nabavljanje skupe opreme.⁴

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. Dakle iako financijski leasing i kredit imaju sličnosti, ne radi se o istim poslovima. Osnovna razlika je što kod kredita, vlasništvo prelazi odmah na kupca prilikom isporuke, a kod leasinga vlasništvo na primatelja leasinga prelazi tek po završetku leasinga. Za vrijeme trajanja leasing ugovora, davatelj leasinga je pravni vlasnik, a primatelj leasinga je ekonomski vlasnik i on preuzima sve rizike i koristi koji su vezani uz predmet leasinga.

⁴ Škrtić, M. i Vouk, R. (2006) Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma

Kod financijskog leasinga obavezni su:⁵

- 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 knjižicu i policu osiguranja;
- osigurati plaćanje (mjenica, zadužnica, jamac..).

Financijski leasing se mogao prepoznati i ako je ispunjen neki od sljedećih uvjeta⁶:

- 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 (realne) 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 (realne) vrijednosti unajmljenog objekta;
- iznajmljeni objekt je posebne prirode tako da ga samo primatelj leasinga može koristiti bez većih modifikacija.

Operativni leasing je pravni 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.

5 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

6 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

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.⁷

Operativni leasing se često gleda i kao kratkoročni leasing jer objekt leasinga traje dulje od samog vremena korištenja ugovornog leasinga. Davatelj leasinga je i ekonomski i pravni 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. Operativni leasing smatra se oblikom izvanbilančnog financiranja – što znači da unajmljena imovina i povezane obveze (tj. buduće isplate zakupnine) nisu uključene u bilancu tvrtke. Omogućuje tvrtkama da ne bi bilježe i akumuliraju vrijednosti imovine i obveza u svojim bilancama, održavajući tako povoljne omjere duga i kapitala.

Najčešći predmeti operativnog leasinga su prijevozna sredstva poput automobila, autobusa, kamiona ili plovila koji se uglavnom upotrebljavaju u gospodarske svrhe te uredska oprema (namještaj).

Postoji nekoliko vrsta operativnog leasinga na tržištu⁸:

- 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;
- 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;

7 Urukalović, D. et al. (2003.) Leasing, financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika

8 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

- Operativni leasing u koji je uključena rata za održavanje vozila je vrsta leasinga u kojemu leasing društvo (davatelj leasinga) osim mjesečne najamnine financira i servise vozila, na taj način, korisnik (primatelj) leasinga leasing društvu plaća mjesečnu najamninu u kojoj je uključena i usluga servisiranja vozila.

S obzirom da je s vremenom došlo do povećanja volumena poslova koji su uključeni u leasing posljedično dolazi i dopovećanja vrsta leasing poslova. Leasing poslovi mogu se podijeliti prema sljedećim kriterijima:⁹

a) Osnovnim vrstama leasinga;

b) Modelu leasinga;

c) Objektu leasinga;

d) Vrsti učešća;

e) Načinu iznajmljivanja, tj. prema načinu financiranja i odnosima koji nastaju tijekom odvijanja cijele leasing transakcije;

f) Trajanju leasinga;

g) Održavanju predmeta leasinga;

h) Korištenosti predmeta leasinga;

i) Određenosti predmeta leasinga;

j) Vrsti leasing ugovora;

k) Sudionicima u leasingu.

S obzirom na broj i položaj subjekta leasing, moguće je razlikovati:

a) izravni leasing;

b) neizravni leasing;

c) povratni leasing (engl. sale and lease back).

⁹ Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009

U izravnom leasingu se pojavljuju dva subjekta te jedan ugovorni odnos. Subjekti su primatelj (najmoprimac) te davatelj (najmodavac) predmeta leasinga, a davatelj je ujedno i dobavljač predmeta leasinga.

U neizravnom leasingu se pojavljuju tri sudionika i dva ugovorna odnosa. Dobavljač prodaje predmet leasinga leasing društvu te sklapaju kupoprodajni ugovor. Dalje, leasing društvo taj predmet daje u leasing, zakup ili najam primatelju (korisniku) leasinga čime oni sklapaju ugovor o leasingu.

Povratni leasing ili Sale and lease back označava prodaju i povratni najam. To je oblik posla u kojem vlasnik objekta leasinga prodaje objekt davatelju leasinga, a zatim mu davatelj taj isti objekt daje u leasing za određenu naknadu. Prema tome, trenutni vlasnik objekta leasinga je budući korisnik (primatelj) leasinga.

S obzirom na predmet leasinga prisutna je podjela na:¹⁰

- a) leasing nekretnina;
- b) leasing kompletnih postrojenja;
- c) leasing investicijske opreme i slično.

Na temelju dužine trajanja leasinga:¹¹

- a) kratkoročni (do 3 godine);
- b) srednjoročni (od 3-7 godina);
- c) dugoročni (preko 7 godina).

Najsličniji izvor financiranja leasingu je kredit što je prethodno i spomenuto u ovom radu. U RH se pojmovi leasing i kredit često izjednačuju te ih je teško razlikovati. Korisnik ili primatelj kredita i banka sklapaju ugovor o kreditu, kojim banka korisniku isplaćuje ugovoreni novčani iznos za određenu namjenu, a korisnik ima obvezu banci isplatiti taj isti ugovoreni novčani iznos uz pripadajuću kamatu kroz ugovoreno vremensko razdoblje.

10 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

11 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

Vlasništvo nad predmetom kredita ostvaruje se odmah po sklopljenom ugovoru. Kod ugovora o leasingu razlika je što se vlasništvo ostvaruje tek nakon svog vraćenog iznosa nad predmetom leasinga.

Zajednička karakteristika najma i leasinga je ta što vlasništvo nad predmetom ne prelazi na korisnika. Iznajmljivanje je posao najma pokretnih dobara na kratki rok. Riječ je o objektima čiji je vijek amortizacije dug, pa ih društvo amortizira u potpunosti kroz često iznajmljivanje i na sebe preuzima troškove. Kod leasinga rok amortizacije je duži.

Razlika između zakupa i najma je ta što najam podrazumijeva upotrebu odnosno korištenje tuđeg dobra, dok se zakupom "indirektno" koristiti dobra. Kod zakupa se pojavljuju dva subjekta – zakupodavac i zakupnik. Zakupodavac ima obvezu predati ugovoreni predmet ili dobro zakupniku na korištenje, a zakupnik mu za to plaća naknadu koja se zove zakupnina. Svi uvjeti se određuju ugovorom o zakupu.

Prema održavanju unajmljene imovine leasing se dijeli na:¹²

- a) neto najam, u kojem je primatelj u potpunosti odgovoran za održavanje i servis osiguranja iznajmljene imovine, odnosno njegovu ispravnost i osiguranje od rizika štete koja može nastati tijekom ugovornog razdoblja;
- b) bruto najam, davatelj će snositi jasnu obvezu održavanja, popravljanja i osiguranja iznajmljene imovine tijekom ugovornog razdoblja.

Prema predmetu najma podjela je na:¹³

- a) Zakup opreme, gdje davatelj prenosi pravo na upotrebu jedne ili više pokretnih kapitalnih dobara na zakupnika, poput automobila, dizalica, tiskara, računala, tokarilica, raznih građevinskih strojeva itd. Zakup investicijske opreme treba potpisati ugovor o korištenju opreme na više od tri godine. To će reći, u praksi postoji načelo da se vijek trajanja investicijske opreme obično usklađuje s razdobljem obračuna amortizacije takve opreme;

12 Horvat Jurjec, K. (2012.) Računovodstvo financijskog leasinga (najma). Računovodstvo, revizija i financije

13 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

- b) Plant-Leasing što je leasing cjelovitog skupa objekata ili proizvoda za ulaganje u nekretnine, kao što su: zemljište, zgrade, tvornice, bolnice, bazeni ili drugi sadržaji povezani s određenim objektom. U ovom slučaju, rok najma može biti vrlo dug, čak i od 15 do 20 godina;
- c) Zakup robe trajne vrijednosti (engl. *Leasing of Durables*) odnosi se na potrošačku robu s dužim vijekom trajanja, kao što su televizori, hladnjaci, perilice rublja i posuđe, automobili itd. Takvi najmovi obično uključuju popravke i održavanje.

Prema korištenosti predmeta leasing osnovna podjela je na:¹⁴

- a) leasing neiskorištene robe (zakup iz prve ruke), gdje se daje u zakup potpuno nova neiskorištena roba;
- b) Second Hand Leasing koji se odnosi na leasing robe koja je korištena, odnosno robe koja je korištena u prethodnom ugovoru o leasingu.

Prema određenosti vrste leasinga:¹⁵

- a) individualni najam, gdje je predmet ugovora o leasingu točno utvrđen i specificiran;
- b) blanketni najam, odnosno okvirni ugovor koji su potpisali primatelj i davatelj leasinga, a davatelj obećava kupnju i predaju u zakup imovine koju je odabrao primatelj

Prema vrsti leasing ugovora:¹⁶

- a) obični (standardni) ugovor o najmu, odnosno ugovor o najmu koji iznajmljenu imovinu vraća zakupodavcu (davatelju) nakon isteka ugovorenog razdoblja ili se obnavlja novim ugovorom o zakupu;
- b) ugovor s pravom izbora. Prema ugovoru, primatelj može slobodno odlučiti hoće li vratiti korištene predmete ili produžiti rok upotrebe nakon isteka dogovorenog razdoblja;
- c) ugovor sa klauzulom o kupnji gdje primatelj zadržava pravo kupnje unajmljene imovine nakon isteka dogovorenog razdoblja korištenja.

14 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

15 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

16 Braovac, I. i Jurić, M., Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

Ostale vrste leasinga:¹⁷

- a) vremenski leasing (engl. *Term Leasing*), u kojem se predmet najma koristi u unaprijed dogovorenom roku, ali ga se mora vratiti davatelju leasinga nakon isteka dogovorenog razdoblja. U praksi se za ovu vrstu leasinga koristi i naziv *run-off-leasing*;
- b) rotirajući leasing (engl. *Revolving Leasing*) u kojem primatelj ima pravo zamijeniti objekt leasinga modernijom robom (svari ili vozilom) nakon isteka dogovorenog razdoblja, odnosno produžiti ugovor o leasingu;
- c) leasing s odlukom o kupoprodaji (engl. *Hire purchase*) u kojem se može potpisati ugovor o zakupu tako da se odluka o kupnji i prodaji zakupljene imovine može donijeti odmah nakon isteka roka zakupa. Ova vrsta najma primjenjiva je u mnogim zemljama, gdje korisnik leasinga automatski posjeduje iznajmljenu imovinu nakon što istekne ugovor o najmu. Ovim oblikom leasinga mogu se kupiti gotovo sve vrste proizvoda (od običnih strojeva do informatičke opreme, računala, automobila, plovila, zrakoplova itd.).

2.3. Funkcije i strategija leasing društava

U funkcije leasing društava se ubrajaju funkcije financiranja, preuzimanja rizika i pružanja usluga.

Danas je leasing učestali način financiranja nabave dobara jer rijetko koji korisnik može vlastitim gotovinskim sredstvima financirati nabavu. Postojanje leasing društva olakšava posao proizvođačima dobara jer ona preuzimaju funkciju financiranja. Funkcija financiranja se izražava tako što leasing društvo, u trenutku sklapanja ugovora, plaća kupovnu cijenu nekog 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.

¹⁷ Braovac, I. i Jurić, M., *Leasing u teoriji i praksi*, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.

Najvažnija 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 dospjelih obveza od strane korisnika leasinga. Funkcija financiranja nema veliki značaj kada je u pitanju operativni leasing.¹⁸

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 korisnika koji će po povratu koristiti dobro (objekt).

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.

Rizik se u leasing poslovanju može definirati kao mjera potencijalnih gubitaka koji će se dogoditi u portfelju leasing društva kao posljedica promjena u budućem razdoblju.

Funkcija preuzimanja rizika obuhvaća sljedeće rizike:¹⁹

- a) tržišni rizik - svodi se na tržišni položaj leasing društva u vezi s nepovoljnim kamatnih stopa, deviznih tečajeva ili cijena objekata leasinga u leasingu. 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 podmiriti svoje dospjele obveze;
- b) rizik likvidnosti – javlja se ukoliko poslovne banke ne omoguće dodatna financijska sredstva za nova financiranja leasing ugovora;
- c) rizik kredita - se dogodi da korisnik leasinga ne podmiri svoju leasing naknadu na vrijeme ili ju uopće ne podmiri. Rizik kredita se ne može u potpunosti mitigirati, 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 i osiguranje;

18 Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4

19 Leko, V., Stojanović, A., Financijske institucije i tržišta, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet, Zagreb 2018

d) rizik investicija - dolazi kada leasing društvo ne ponudi uvijek najnoviju opremu jer nije pratilo najnovije tehnologije;

e) operativni rizik - dolazi zbog neadekvatnih unutarnjih postupaka ili propusta, zbog ljudskih pogrešaka i pogrešaka u sustavu te zbog vanjskih događaja (primjer inflacija, pandemija ili potresa);

f) zakonski rizik - 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;

g) strateški rizik - odnosi se na pogrešno planiranje leasing društva u pogledu vrsta usluga, izbora novih tržišta, izloženosti financiranja određene gospodarske grane ili određene vrste imovine.

Funkcija pružanja usluga ubraja se u dopunsku djelatnost, a ogledava se u pružanju usluga postojećim ili potencijalnim korisnicima leasinga investicijskih dobara¹⁴. Usluge obuhvaćaju tehničku, pravnu, marketinšku i financijsku pomoć u sagledavanju određenih investicijskih planova, sve do njihove realizacije.). 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. Prednosti i nedostaci leasing poslovanja

Neke od prednosti leasinga su²⁰:

- a) brzina postupka jer se sklapa potpisivanjem samo jednog ugovora – ugovora o leasingu. Cijeli postupak ne oduzima mnogo vremena i ne zahtijeva mnogo koraka. To je velika prednost nad kreditom, gdje se mora prikupiti brojna dokumentacija kako bi se dokazalo je li i do koje mjere fizička ili pravna osoba kreditno sposobna, što na kraju iziskuje mnogo vremena;
- b) poduzeće ne treba odmah na početku svog poslovanja izdvajati velika novčana sredstva za opremu koju će koristiti za proizvodnju svojih dobara i usluga;
- c) leasing pomaže poduzeću u bržem rastu na tržištu te stvaranju povoljnog položaja;
- d) poduzeću omogućuje postizanje likvidnosti. Kod leasinga primatelj plaća ugovorenu naknadu za predmet leasinga, a tu naknadu otplaćuje od prihoda koje je ostvario upotrebom predmeta leasinga;
- e) u poslovnim knjigama, točnije bilanci, ne evidentira se obveza za kredit. Tako poduzeće stvara bolji konkurentski položaj i daje dojam stabilne tvrtke bez kreditnog zaduženja, što je jako bitno za vjerovnike. Naknada se knjiži kao trošak poslovanja.

Nedostatci leasinga su²¹:

- a) poduzeće može imati poteškoća u plasmanu i prodaji svojih proizvoda zbog mogućih naglih promjena tržišnih uvjeta, čime otplaćivanje leasinga postaje otežano;
- b) pri isteku leasinga konačna cijena koju snosi primatelj leasinga može biti poprilično velika, može čak i premašiti kupovnu cijenu proizvoda jer sredstva otplate odnosno naknade sadrže uz cijenu predmeta i profit leasing društva te ostale pristojbe;
- c) primatelj ili davatelj leasinga snosi rizike nad predmetom leasinga poput tehnološke zastarjelosti i neiskorištenosti kapaciteta predmeta leasinga.

20 Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4

21 Parać, B. (2013) Poduzetničko računovodstvo i financijsko izvještavanje. Zaprešić: Veleučilište „Baltazar.

2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj

Zakonom o leasingu²² koji je na snazi od 5.12.2013. godine uređuje: uvjete za osnivanje, poslovanje i prestanak rada leasing društva, prava i obveze subjekata u poslovima leasinga, pravila za financijsko izvještavanje, odrednice ugovora o leasingu, registar objekata leasinga, nadzor nad poslovanjem leasing društava, organizacijski zahtjevi za poslovanje leasing društava te uvjeti i načini za prekogranično obavljanje djelatnosti.

Zakonski je definirano da HANFA vodi Registar objekata leasinga na način da osigurava i kontinuirano održava tehničke i informatičke uvjete za njegovo funkcioniranje. Pored toga HANFA pravilnikom određuje sadržaj, način i oblik vođenja Registra. Davatelj usluge leasinga je obvezan dostaviti podatke u roku od osam dana od datuma potpisivanja ugovora o leasingu, njegovih izmjena i dopuna te prestanka aktivnosti predmeta leasinga. Ako objekt leasinga nije poznat na dan potpisivanja ugovora o leasingu, davatelj ga je dužan dostaviti u roku od osam dana od dana kada je predmet najma predan primatelju. Također zakonodavstvo propisuje da se u pogledu podnošenja podataka u registar, predmet leasinga smatra neaktivnim u sljedećim okolnostima:

- a) davatelj je prenio vlasništvo nad zakupljenom imovinom na primatelja;
- b) davatelj ima kontrolu nad objektom pod leasingom, odnosno može slobodno raspolagati njime;
- c) predmet najma više ne postoji (ukupna šteta), bez obzira ima li primatelj neispunjene obveze.

Poslove leasinga može obavljati:

- a) leasing društvo sa sjedištem u Republici Hrvatskoj;
- b) leasing društvo države članice EU;
- c) podružnica leasing društva iz treće države.

22 Zakon o leasingu // NN 141/13 - Dostupno na: <http://www.zakon.hr/z/256/Zakon-o-leasingu>

Iznimno, poslove financijskog leasinga može obavljati kreditna institucija u skladu s propisima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija u Republici Hrvatskoj. Odredbe Zakona o leasingu se primjenjuju na osobe koje obavljaju poslove financijskoga leasinga. Njima se uređuju:

- ugovor o leasingu;
- prava i obveze subjekata u poslovima leasinga;
- registar objekata leasinga;
- pravo koje se primjenjuje na ugovor o leasingu s međunarodnim elementom.

Prema Zakonu o leasingu, definicija nadzora podrazumijeva provjeravanje posluje li leasing društvo u skladu s odredbama Zakona o leasingu i drugim propisima koji uređuju poslovanje leasing društava. Glavna svrha nadzora je provjera legitimnosti poslovanja leasing društva, procjena sigurnosti i stabilnosti poslovanja leasing društva, zaštita interesa primatelja leasinga i javnog interesa, doprinos stabilnosti financijskog sustava te promicanje i zadržati povjerenje u leasing tvrtku.

Leasing društvo dužno je uspostaviti funkcije upravljanja rizicima i funkcije unutarnje revizije unutar mehanizma unutarnje kontrole te razmotriti vrstu, opseg i složenost svog poslovanja te vrstu i opseg usluga koje pruža i izvršava.

Na pružanje i korištenje leasing usluga, zbog svojevrsne kompleksnosti cijelog procesa, odnosi se niz zakona i propisa, među kojima su sljedeći:

- a) Zakon o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN 140/05, 154/11, 12/12);
- b) Zakon o leasingu (NN 141/13);
- c) Zakon o obveznim odnosima (NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18);
- d) Zakon o reviziji (NN 127/17);
- e) Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20);
- f) Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19);
- g) Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma (NN 108/17, 39/19);
- h) Zakon o zaštiti potrošača (NN 41/14, 110/15, 14/19);
- i) Zakon o potrošačkom kreditiranju (NN 75/09, 112/12, 143/13, 147/13, 09/15, 78/15, 102/15, 52/16);

- j) Podzakonski akti doneseni temeljem navedenih zakona;
- k) Drugi zakonski i podzakonski propisi koje leasing društva moraju primjenjivati.

Osim navedenog zakonskog i regulatornog okvira, u RH primjenjuju se i Međunarodni računovodstveni standardi²³ („MRS“) kao okvir za računovodstveno praćenje i evidenciju poslovnih događaja u knjigama poslovnih subjekata.

Novi međunarodni standard financijskog izvještavanja MSFI 16 – Najmovi (zamijenjuje prethodni MRS 17 – Najmovi) zahtijeva od 01.01.2019. prikazivanje operativnih najмова u bilanci najmoprimca na poziciji nematerijalne imovine. Vrijedi za sve nove ugovore kao i na one sklopljene u ranijim razdobljima. Primjerice primjenjiv je na automobile u operativnom leasingu na rok koji je duži od 12 mjeseci.

Temeljem novog standarda, najmoprimac priznaje imovinu s pravom uporabe i obveze sa naslova budućih plaćanja najma. Kroz ovaj model uvećava se ukupna bilanca poduzeća sa naslova imovine s pravom uporabe u aktivi odnosno sa naslova plaćanja budućih najмова u Pasivi za dugoročne i kratkoročne obveze.

Za račun dobiti i gubitka više se troškovi operativnih leasinga ne evidentiraju kao troškovi najмова u dijelu rashoda, već se trebaju iskazivati kao troškovi amortizacije.

Prema MRS 17 koji se za dugoročne operativne najmove koristio do 31.12.2018, rashod od najma iskazuje se prema iznosu plaćenih najamnina, no takav obračun troškova od 01.01.2019. godine dopušten je samo za kratkoročne najmove (do 12 mjeseci) i najmove koji se odnose na imovinu niže vrijednosti kao što je informatička oprema-računala, monitori, namještaj, mali aparati i ostali slični uređaji ili oprema.

23 Kopun group, (2016) MSFI 16 Najmovi u praksi, https://kopun.hr/wp-content/uploads/2019/04/KOPUN_MSFI-16_Upute.pdf

3. Analiza poslovanja Unicredit Leasinga

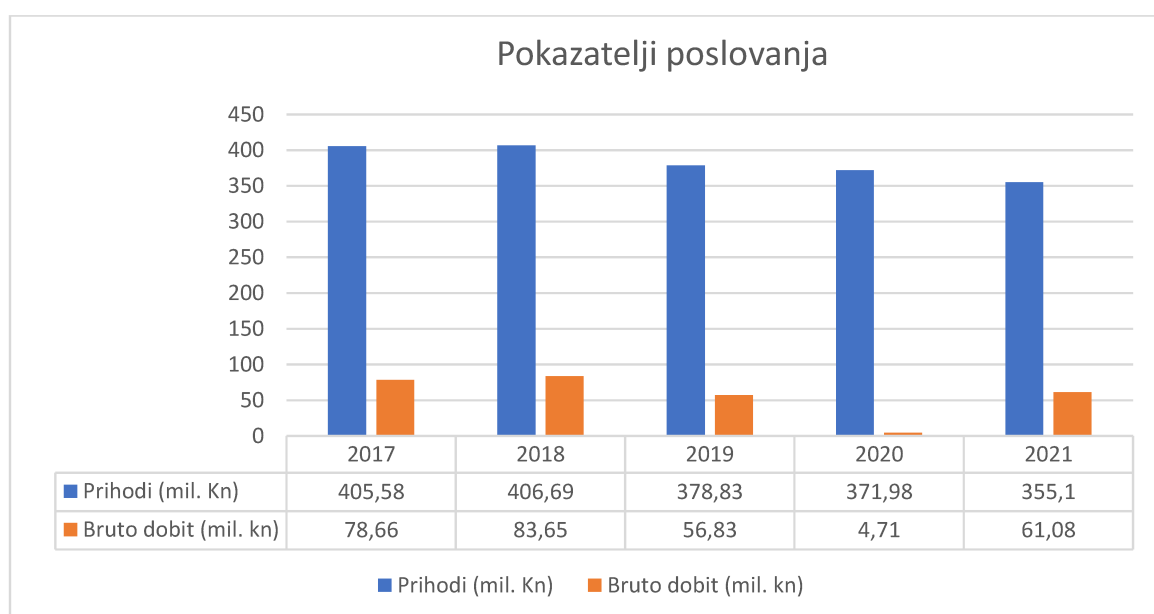
3.1. Nastanak i misija Unicredit Leasinga

UniCredit Leasing Croatia d.o.o. dio je najveće leasing mreže u srednjoj i istočnoj Europi. Nastanak društva potječe iz financijskih poslovanja Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH i Locat Leasing Spa, a od 2002. godine, ujedinjenjem Bank Austria AG i HypoVereinsbank AG, postaju dio jedne od najvećih europskih financijskih institucija.

Od početka poslovne godine 2007., društvo HVB Leasing Croatia d.o.o. promijenilo je tvrtku u UniCredit Leasing Croatia d.o.o. Sa 01. travnja 2015. UniCredit Leasing Croatia d.o.o. je u stopostotnom vlasništvu Zagrebačke banke d.d. Vodeću poziciju UniCredit leasinga na hrvatskom leasing tržištu potvrđuje leasing kao specifičnu potrebu klijenata. U 2022. Unicredit Leasing broji ukupno 139 zaposlenika.

Kroz graf u nastavku prikazan je pokazatelj poslovanja Unicredit leasinga za razdoblje 2017—2021. godina. Vidljivo je da razina prihoda opada svake godine dok bruto dobit varira i nastoji se kompenzirati kroz druga financijska područja kako bi dobit bila veća uz smanjenje prihoda. Ono što je vidljivo i očekivano je 2020. (prva pandemijska Covid-19 godina) je rezultirala sa višestrukim smanjenjem bruto dobiti.

Grafikon 1. Prikaz pokazatelja poslovanja



Tablica 1. Bilanca Unicredit Leasing 2019-2021

| Bilanca | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| A. DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn) | 2.983.403.900 | 2.831.624.000 | 2.541.394.300 |
| I. NEMATERIJALNA IMOVINA (u kn) | 7.063.800 | 6.188.100 | 5.608.500 |
| II. MATERIJALNA IMOVINA (u kn) | 737.913.500 | 736.646.800 | 710.627.300 |
| III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn) | 175.600 | 47.800 | 47.700 |
| IV. DUGOTRAJNA POTRAŽIVANJA (u kn) | 2.205.279.600 | 2.042.831.300 | 1.778.882.700 |
| V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA (u kn) | 32.971.500 | 45.910.000 | 46.228.100 |
| B. KRATKOTRAJNA IMOVINA (u kn) | 1.569.383.000 | 1.206.488.900 | 1.212.700.600 |
| I. ZALIHE (u kn) | 33.289.600 | 28.625.300 | 21.874.100 |
| II. KRATKOTRAJNA POTRAŽIVANJA (u kn) | 1.289.824.900 | 1.044.900.200 | 1.070.184.700 |
| III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (u kn) | 1.909.500 | 5.315.700 | 6.432.700 |
| IV. NOVAC NA RAČUNU I BLAGAJNI (u kn) | 244.359.100 | 127.647.700 | 127.647.700 |
| C. PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA (u kn) | 21.099.800 | 24.278.200 | 27.970.600 |
| UKUPNA AKTIVA (u kn) | 4.573.886.800 | 4.062.391.100 | 3.782.065.600 |

| | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| A. KAPITAL I REZERVE (u kn) | 474.369.600 | 477.835.900 | 524.399.700 |
| B. REZERVIRANJA (u kn) | 30.570.400 | 50.014.800 | 48.808.200 |
| C. DUGOROČNE OBVEZE (u kn) | 2.804.701.200 | 2.804.701.200 | 2.030.053.600 |
| D. KRATKOROČNE OBVEZE (u kn) | 1.210.799.200 | 1.244.292.700 | 1.127.670.300 |
| E. ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA (u kn) | 53.446.400 | 59.412.300 | 51.133.900 |
| UKUPNO PASIVA (u kn) | 4.573.886.800 | 4.062.391.100 | 3.782.065.600 |

| Račun dobiti i gubitka | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| A. PRIHODI OD KAMATA (u kn) | 139.042.000 | 130.133.700 | 119.308.700 |
| B. RASHODI PO OSNOVI KAMATA (u kn) | 36.858.600 | 36.858.600 | 19.599.200 |
| C. DOBIT / GUBITAK OD KAMATA (u kn) | 102.183.40 | 94.970.000 | 99.709.500 |
| D. DOBIT / GUBITAK OD PROVIZIJA I NAKNADA (u kn) | 3.218.300 | 3.306.000 | 4.458.600 |
| E. OSTALI POSLOVNI PRIHODI (u kn) | 234.407.200 | 236.544.200 | 230.155.600 |
| F. OSTALI POSLOVNI RASHODI (u kn) | 243.989.200 | 266.215.500 | 245.979.500 |
| G. DOBIT / GUBITAK IZ OSTALIH PRIHODA I RASHODA (u kn) | -9.582.000 | -29.671.300 | -29.671.300 |
| H. DOBIT/GUBITAK PRIJE TROŠKOVA ISPRAVKA VRIJEDNOSTI ZA GUBITKE OD UMANJENJA (u kn) | 95.819.700 | 68.604.700 | 88.344.200 |
| I. DOBIT / GUBITAK PRIJE POREZA NA DOBIT (u kn) | 56.830.800 | 4.712.300 | 61.084.900 |
| J. DOBIT / GUBITAK NAKON POREZA NA DOBIT (u kn) | 54.613.800 | 3.466.200 | 50.030.000 |

Kao što je na grafu prikazana 2020.godina sa niskim prihodima u odnosu na godišnja razdoblja prije i nakon 2020.godine tako i kroz račun dobiti i gubitka (RDG) vidimo da je 2020. godina bila neusporedivo lošija u financijskom smislu u odnosu na neka druga razdoblja za Unicredit leasing.

3.2. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti²⁴ mjere sposobnost poduzeća u kontekstu sposobnosti podmirenja dospjelih kratkoročnih obveza. Najčešći eksplicirani pokazatelji likvidnosti jesu koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti, koeficijent tekuće likvidnosti i koeficijent financijske stabilnosti. Svi navedeni pokazatelji računaju se na temelju podataka iz bilance.

²⁴ Žager, L. et al. (2008.) Analiza finansirskih izvještaja. II. prošireno izdanje. Zagreb: Masmedia

Postupak izračunavanja svih ovih pokazatelja prikazan je u sljedećoj tablici.

Tablica 3. Pokazatelji likvidnosti

| Naziv pokazatelja | | Brojnik | Nazivnik |
|--------------------------------|--------------------|----------------------|----------------------------|
| koeficijent likvidnosti | trenutne | novac | kratkoročne obveze |
| koeficijent likvidnosti | ubrzane | novac + potraživanja | kratkoročne obveze |
| koeficijent likvidnosti | tekuće | kratkotrajna imovina | kratkoročne obveze |
| koeficijent stabilnosti | financijske | dugotrajna imovina | kapital + dugoročne obveze |

Prema tome za 2021.godinu Unicredit leasing je imao koeficijent 0,89 za tekuću likvidnost, 0,82 za ubranu likvidnost. Trenutna likvidnost je bila 0,11, a koeficijent financijske stabilnosti je 0,99.

Optimalna razina ovih pokazatelja treba iznositi od 1,5 do 2. S obzirom da koeficijent manji od 1, tvrtka ima financijski rizik u potencijalnoj nemogućnosti plaćanja svojih kratkoročnih obveza.

Za koeficijent ubrzane likvidnosti uobičajeno se ističe da njegova vrijednost mora biti minimalno 1, što znači da kratkoročne obveze ne bi smjele biti veće od zbroja iznosa novca i potraživanja. Isto tako obično se zahtijeva da koeficijent tekuće likvidnosti bude veći od 2, što znači da kratkotrajna imovina mora biti barem dvostruko veća od kratkoročnih obveza.

Za održanje tekuće likvidnosti izuzetno je važna veličina neto radnog kapitala koji predstavlja razliku između kratkotrajne (tekuće) imovine i kratkotrajnih (tekućih) obveza. Postojanje neto radnog kapitala znači da je dio kratkotrajne imovine financiran iz dugoročnih izvora, što je neophodno za održavanje likvidnosti. Sukladno tome, koeficijent financijske stabilnosti

definiran na ovaj način uvijek mora biti manji od 1 jer se iz dijela dugoročnih izvora mora financirati kratkotrajna imovina.

Pokazatelji likvidnosti važna su vrsta financijskih mjernih podataka koji se koriste za utvrđivanje sposobnosti dužnika da otplati tekuće dužničke obveze bez prikupljanja vanjskog kapitala.

3.3. Pokazatelji zaduženosti

Pokazatelji zaduženosti²⁵ pokazuju vam kakva je struktura kapitala i iz kojih se izvora vaše poduzeće financira. Za pokazatelje zaduženosti posebno su zainteresirani investitori i kreditori.

Tablica 4. Pokazatelji zaduženosti

| Naziv pokazatelja | | Brojnik | Nazivnik |
|--------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| koeficijent | financijske | ukupna pasiva | kapital + rezerva |
| poluge | | | |
| koeficijent zaduženosti | | ukupne obveze | ukupna imovina |
| koeficijent | vlastita | vlastiti kapital | ukupna imovina |
| financiranja | | | |

Koeficijent financijske poluge potrebno je usporediti s koeficijentom konkurencije. Potencijalni investitori ili budući kreditori zainteresirani su za što manji broj.

Isto vrijedi i za koeficijent zaduženosti – mogu se staviti u odnos kratkoročne obveze i ukupna aktiva.

Koeficijent vlastita financiranja također je potrebno usporediti s koeficijentom konkurencije. U tom koeficijentu investitori/kreditori zainteresirani su za što veći broj. Ukupnu imovinu čine kratkoročna imovina i dugotrajna imovina.

²⁵ Žager, L. et al. (2008.) Analiza financijskih izvještaja. II. prošireno izdanje. Zagreb: Masmedia

Koeficijent zaduženosti predstavlja omjer svih obaveza poduzeća i ukupne imovine. Supanj zaduženosti iznad 0,7 sugerira kako je poduzeće prezaduženo (Unicredit za 2021.godinu ima koeficijent 0,65), dok je kontrola mjera stupnja zaduženosti 0,5 pri kojoj su obveze jednake kapitalu društva.

Stupanj vlastitog zaduživanja predstavlja omjer kapitala i rezervi i rezerviranja u odnosu na ukupnu imovinu te pokazuje u kojoj mjeri poslovni subjekt koristi vlastita sredstva kao oblik financiranja. Preporučena vrijednost za ovaj stupanj je veća od 0,5. Na temelju podatak Unicredit u 2021.godini ima koeficijent vlastitog zaduživanja (financiranja) 0,34.

Unutar ove grupe dodatno vrijedi navesti da su dani naplate potraživanja 486 dana, a dani plaćanja dobavljača 238 prema podacima iz 2021.godine. S obzirom da je 60 dana rok u kojemu je potrebno podmiriti vlastite obveze, a isto tako i platiti svoje obveze trećoj strani prema navedenim podacima od danima potraživanja i podmirenja obveze postoji značajan rizik neurednog naplaćivanja vlastitih potraživanja, a shodno tome i nemogućnosti podmirenja vlastitih obveza.

3.4. Pokazatelji profitabilnosti

Marža profita²⁶ izračunava se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka (izvještaja o dobiti). Razlikuje se neto marža profita od bruto marže profita. Razlika je u obuhvatu poreza u brojniku pokazatelja. Ako se usporede ta dva pokazatelja, tada usporedba govori o tome koliko relativno u odnosu na ostvareni ukupni prihod iznosi porezno opterećenje. Ako se marža profita pomnoži s koeficijentom obrta ukupne imovine, kao rezultat će se dobiti pokazatelj rentabilnosti imovine (neto ili bruto). To znači da se rentabilnost može povećati povećanjem koeficijenta obrta i/ili povećanjem marže profita. Pokazatelji rentabilnosti računaju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka (izvještaja o dobiti). Pri utvrđivanju rentabilnosti imovine razlikuje se neto i bruto rentabilnost. I ovdje je, kao kod marža profita, razlika u obuhvatu poreza u brojniku pokazatelja. Prema tome, razlika između ta dva pokazatelja upućuje na relativno porezno opterećenje u odnosu na ukupnu imovinu.

26 Žager, L. et al. (2008.) Analiza finansijskih izvještaja. II. prošireno izdanje. Zagreb: Masmedia

Osim tih pokazatelja, u kontekstu pokazatelja profitabilnosti obično se računa i rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice), koja je zapravo i najznačajnija. Na temelju usporedbe rentabilnosti vlastitog kapitala i rentabilnosti ukupne imovine te kamatne stope koja odražava cijenu korištenja tuđeg kapitala moguće je doći do zanimljivih zaključaka o stupnju korištenja financijske poluge.

Profitabilna stopa je za 2021. iznosi 10,03, dok je operativna marža bila -2,56 što sugerira kako je dobit iz poslovnih aktivnosti poduzeća bila negativna. Operativna marža uzima prihode i rashode iz poslovnih aktivnosti i isključuje investicijsku i financijsku aktivnost po drugim područjima.

Tablica 5. Pokazatelji profitabilnosti

| Naziv pokazatelja | Brojnik | Nazivnik |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| neto marža profita | neto dobit + kamate | ukupni prihod |
| bruto marža profita | dobit prije poreza + kamate | ukupni prihod |
| neto rentabilnost imovine | neto dobit + kamate | ukupna imovina |
| bruto rentabilnost imovine | dobit prije poreza + kamate | ukupna imovina |
| rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice) | neto dobit | vlastiti kapital (glavnica) |

4. Leasing društva u Republici Hrvatskoj

4.1. Razvoj tržišta u RH

Što se tiče Republike Hrvatske svoj vrhunac u broju leasing društava bio je 2005. godine (podatak na 30.09.2005. je da je poslovalo 66 leasing društava). Primjenom Zakona o leasingu i uvođenja regulative u poslove leasinge snačajno se smanjio broj leasing društava u idućim godinama tako da u 2022. ukupan broj leasing društava je 15.

Unatoč tome, popularnost leasing usluga kontinuirano raste, što je vidljivo uvidom u broj sklopljenih ugovora o leasingu i njihovu vrijednost. Republici Hrvatskoj se sve do 2006. godine, kada je izglasan Zakon o leasingu, nije provodio kontinuirani nadzor nad poslovima leasinga. 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.

Izvor: <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/registri/leasing-drustva>

Prema godišnjem izvješću HANFE²⁷ za 2021.godinu snažan gospodarski oporavak i dobra turistička sezona u 2021. odrazili su se na oporavak poslovanja 15 leasing društava koja su krajem 2021. poslovala na domaćem tržištu. Tako je na kraju 2021. ukupna aktiva leasing društava iznosila 20,0 mlrd. kuna te je bila za 1,4 % viša nego godinu ranije. Primarni izvor financiranja leasing društava i dalje su bili krediti i zajmovi inozemnih institucija, koji su na kraju godine iznosili 14,2 mlrd. kuna, što je smanjenje od 0,5 % na godišnjoj razini te su ukupne obveze iznosile 17,3 mlrd. kuna. Vrijednost novozaključenih ugovora u segmentu financijskog leasinga povećala se za 30,3 % u odnosu na prethodnu godinu, dok je vrijednost novozaključenih ugovora u segmentu operativnog leasinga porasla za 5,7 % tijekom 2021. godine. U strukturi objekata leasinga i dalje prevladavaju vozila (osobna i gospodarska vozila), koja su na kraju godine bila financirana u ukupnom iznosu od 10,6 mlrd. kuna ili 73,7 % vrijednosti svih aktivnih ugovora (rast od 6,7 % na godišnjoj razini). U pogledu sektorske izloženosti, leasing društva su tijekom 2021. ostala najviše izložena poslovnim subjektima, koji su činili 73,0 % (10,5 mlrd. kuna) vrijednosti svih aktivnih ugovora.

Vrijednost aktivnih ugovora stanovništva na godišnjoj razini povećala se za 13,7 %, a njihov udjel u vrijednosti svih aktivnih ugovora iznosio je 23,7 %.

²⁷ <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>

4.2. Usporedba poslovanja ostalih leasing društava u RH

U prethodnoj točki u radu je navedeno kretanje broja leasing društava u RH. Njihova nagla ekspanzija te sustavna likvidacija društava kroz prošlost da bi se na kraju 2021. godine ukupan broj iznosi 15.

Leasing društva koja posluju na hrvatskom leasing tržištu su uglavnom u vlasništvu inozemnih banaka koje i financiraju njihovo poslovanje. Najveći broj novozaključenih i aktivnih ugovora te najveća vrijednost tih ugovora se 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. U financijskom se leasingu broj aktivnih ugovora konstantno povećavao, dok se u operativnom smanjivao u promatranom razdoblju. Prvi leasing poslovi kod nas realizirani su 1968. godine, a pravni temelj bio im je privremeni uvoz i izvoz strojeva i opreme. Ukoliko promatramo razdoblje do 2010. godine u prosjeku je u RH bilo na oko otprilike 60.000 aktivnih ugovora. U zadnje tri godine (razdoblje 2020-2022) broj aktivnih ugovora je udvostručen i iznosi otprilike 120.000 ugovora.

Prema udjelu u djelatnosti prema ukupnom prihodu (za 2021.) iz predanih godišnjih financijskih izvještaja društva su pozicionirana kao što je prikazano u tablici ispod:

Tablica 6. Udio leasing društava u djelatnosti

| Naziv poduzeća | Udio u djelatnosti |
|---|--------------------|
| 1. UniCredit Leasing Croatia d.o.o. | 26,5% |
| 2. Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o. | 13,74% |
| 3. OTP Leasing d.d. | 13,43% |
| 4. IMPULS-LEASING d.o.o. | 12,89% |
| 5. Raiffeisen Leasing d.o.o. | 7,33% |
| 6. PBZ-LEASING d.o.o. | 6,77% |
| 7. AGRAM LEASING d.o.o. | 5,18% |
| 8. BKS - leasing Croatia d.o.o. | 4,48% |
| 9. Mobil Leasing d.o.o. | 3,77% |
| 10. SB Leasing d.o.o. | 1,16% |

Ostali u djelatnosti: 4,75%

Vidljivo je da prvih 10 leasing društava ima udio više od 95% tržišta i da prvo mjesto uvjerljivo zauzima Unicredit Leasing. Najveću vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga za prvu polovicu 2022. odnose se na osobna vozila 73%, gospodarska vozila 18%, postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema s 7%, a ostalo su plovila i nekretnine.

Unicredit Leasing d.o.o. posluje u 17 zemalja, te je dio Grupe UniCredit koja posluje u 19 zemalja, a posebno je snažna u srednjoj i istočnoj Europi. Svojim klijentima nude uslugu i superiorna rješenja gdje god ih zatrebaju, a tome bitno doprinosi suradnja sa Zagrebačkom bankom, već godinama jednom od vodećih banki u Hrvatskoj po inovativnosti i kvaliteti usluga. Zagrebačka banka je vrlo uspješna članica Grupe UniCredit, a u Hrvatskoj posluje sa skoro 100.000 korporativnih klijenata i više od milijun građana. Ponuda uključuje financiranje vozila, opreme i strojeva, plovila, nekretnina te obnovljivih izvora energije tzv. Zelene energije. Dostupni su kroz veliku mrežu poslovnica Zagrebačke banke. Temeljni kapital iznosi 28.741.800,00 kn.

PBZ-Leasing d.o.o. je najstarije osnovano društvo od strane Privredne banke Zagreb d.d. Osnovano je pod nazivom PBZ Stan d.o.o. još davne 1991. godine, te preimenovano 1997. u PBZ-Leasing d.o.o. Temeljni kapital, koji je u cijelosti plaćen iznosi 15.000.000,00 kn. PBZ Leasing danas surađuje sa gotovo svim autokućama, sa svim zastupnicima svjetskih poznatih marki plovila, opreme i strojeva te s brojnim poduzetnicima u građevinskim djelatnosti.

Erste Leasing je osnovan u Zagrebu, gdje je i danas sjedište tvrtke, a nakon višegodišnjeg poslovanja na hrvatskom tržištu, danas je jedno od najvećih leasing društava s poslovnim jedinicama u svim većim gradovima Republike Hrvatske. Djelatnost leasinga u Hrvatskoj je pod nadzorom Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (Hanfa). Temeljni su ciljevi Hanfe promicanje i očuvanje stabilnosti financijskog sustava i nadzor zakonitosti poslovanja subjekata nadzora, a u ostvarivanju svojih ciljeva Hanfa se rukovodi načelima transparentnosti, izgradnje povjerenja među sudionicima financijskih tržišta i izvješćivanja potrošača. Vlasnička struktura je sljedeća:

- 50% - Steiermärkische Bank und Sparkassen AG;
- 50% - Erste & Steiermärkische Bank d.d. Rijeka.

Temeljni kapital iznosi 1.000.000,00 kn i uplaćen je u cijelosti.

OTP Leasing osnovan je 2006. godine od strane Merkantil banke iz Budimpešte koja je specijalizirana za poslove leasinga unutar OTP Grupe. Ujedno, OTP Grupa djeluje diljem srednje i istočne Europe gdje je jedna od dominantnih financijskih grupacija. OTP Leasing osnovan je 2006. godine od strane Merkantil banke iz Budimpešte koja je specijalizirana za poslove leasinga unutar OTP Grupe. Ujedno, OTP Grupa djeluje diljem srednje i istočne Europe gdje je jedna od dominantnih financijskih grupacija. Temeljni kapital iznosi 8.212.000,00kn i uplaćen je u cijelosti.

Impuls Leasing d.o.o. Impuls Leasing d.o.o. osnovan je u rujnu 2006. godine. Operativnu djelatnost društvo je započelo u listopadu 2007. godine nakon zaprimanja rješenja Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga i nakon što je kao leasing-društvo upisano u registar Trgovačkog Suda u Republici Hrvatskoj. Vlasnik društva je Impuls-Leasing International GmbH sa sjedištem u Linzu (Austrija).

Temeljni kapital iznosi 1.500.000,00kn i uplaćen je u cijelosti.

5. Zaključak

Leasing usluge su važan dio financijskog sektora, a njegove prednosti potiču sve veći broj korisnika na sklapanje ugovora o leasingu kao oblika financiranja različitih potreba. Leasing je važan za razumijevanje svakog građana, institucije i poslovnog subjekta. Postao je također i neizostavan dio temeljne financijske pismenosti.

Ovim radom nastojalo se da se napravi analiza i funkcija leasing društava, stanje na tržišti i primjer poslovanja Unicredit leasinga kao najvećeg leasing društva. Leasing treba razumjeti i shvaćati njegove posebnosti u odnosu na ostale oblike financiranja koje ga čine jedinstvenim. Razumijevanje leasinga predstavlja dio financijske pismenosti o kojoj se u posljednje vrijeme zbog globalne situacije u društvu u vidu pojačane inflacije vode brojne diskusije. Uz ostale oblike financiranja, leasing ima svoje prednosti i nedostatke koji će utjecati na odluku korisnika o izboru oblika financiranja prilikom nabave nekog investicijskog ili potrošačkog dobra.

Financijsko tržište u RH smatra se fokusiranim oko rada banaka i usluga koje one pružaju. Građani i poslovni subjekti skloniji su korištenju bankarskih usluga na financijskom tržištu u odnosu na ostale subjekte koji na njemu djeluju. Zbog izražene sklonosti bankama, banke u RH nude sve širi spektar financijskih usluga kako bi njihovi korisnici mogli iskoristiti prednosti takvih usluga, ovisno o situaciji u kojoj se sami nalaze.

Financijske institucije koje posluju na financijskom tržištu RH, a nisu banke, najčešće su povezana društva banaka, odnosno riječ je o sestrinskim društvima čija su matična društva orijentirana na pružanje širokog spektra financijskih usluga, a ponajprije bankarskih. Navedeno se uočava kada se sagledaju aktivna ovlaštena leasing društva u RH – većina njih jesu povezana društva velikih dobro poznatih banaka. Razvijenost i veličina banaka dopušta stvaranje preduvjeta za pružanje ove vrste usluga, lakše je pribaviti dozvole za rad i ispunjavanje svih uvjeta koje leasing društva ispunjava kako bi dobio ovlaštenje za rad. Analizom tržišta leasing usluga u RH stečen je uvid u trendove korištenja leasing usluga kao oblika financiranja. Vidljivo je kako je sve veća sklonost korisnika financijskih usluga za financijskim leasingom kao oblikom financiranja. Sve je veći trend ugovaranja financijskog leasinga, dok je sve manji broj aktivnih i novo zaključenih ugovora o operativnom leasingu.

Ukupan trend korištenja leasing usluga je pozitivan. Svake godine je sve veći broj ugovora koji se sklapaju i njihova vrijednost raste. Rizici u poslovanju mogu direktno utjecati na rezultate i

uspješnost poslovanja leasing društava u slučaju nastupanja štetnih događaja obilježenih određenim rizikom. Pravi primjer je financijski pokazatelj dobiti Unicredit leasinga za 2020. koja je najvećim dijelom uvjetovana pandemijom Covid-19 što je bilo teško predvidjeti. Iako je ostvarena dobit ona je višestruko manja nego godinu prije ili godinu poslije. Navedeni rizik zahtijeva dodatni sustav upravljanja istima kako bi se izbjegle negativne posljedice nastanka štetnih događaja.

U radu su opisane vrste, značajke i povijest leasinga, te njegove financijske, ekonomske, pravne i porezne odrednice. Računovodstveni aspekt prikazan je na primjeru Unicredit Leasing d.o.o. u sklopu čega je objašnjeno računovodstveno procesiranje.

Literatura:

1. Zakon o leasingu // NN 141/13 - Dostupno na: <http://www.zakon.hr/z/256/Zakon-o-leasingu>
2. Braovac, I. i Jurić, M.,(2009.) Leasing u teoriji i praksi, Zagreb, Poslovni zbornik, 2009.
3. Škrtić, M. i Vouk, R. (2006) Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma
4. Parać, B. (2013) Poduzetničko računovodstvo i financijsko izvještavanje. Zapešić: Veleučilište „Baltazar“
5. Cirkveni Filipović, T. (2016) Hrvatski računovodstveni sustav. Zagreb: RRIF
6. Kopun group, (2016) MSFI 16 Najmovi u praksi, https://kopun.hr/wp-content/uploads/2019/04/KOPUN_MSFI-16_Upute.pdf
7. Gulin, D. (2008) Primjena hrvatskih standarda financijskog izvještavanja. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika
8. Žager, L. et al. (2008.) Analiza financijskih izvještaja. II. prošireno izdanje. Zagreb: Masmedia
9. Narodne novine (2015.) Zakon o računovodstvu. Zagreb: Narodne novine d.d., br.78/2015. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1493.html
10. <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/> - godišnje izvješće za 2021., objavljeno na dan 21.07.2022. (https://www.hanfa.hr/media/8980/gi_2021.pdf)
11. Korica, M. (2008.), Organizacija i vođenje leasing poslova, Zagreb: Suvremena trgovina br.4
12. Urukalović, D. et al. (2003.) Leasing, financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika
13. Ramljak, Branka (2009.) Računovodstveno izvještavanje u RH i harmonizacija sa zahtjevima EU. Split: Sveučilište u Splitu Ekonomski fakultet
14. Leko, V., Stojanović, A.(2018.), Financijske institucije i tržišta, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet Zagreb
15. Horvat Jurjec, K. (2012.) Računovodstvo financijskog leasinga (najma). Računovodstvo, revizija i financije
16. Pravilnik o strukturi i sadržaju te načinu i rokovima dostave financijskih i dodatnih izvještaja leasing društava - NN41/2016 – Dostupno na <https://www.zakon.hr/cms.htm?id=9397>

Popis grafikona i tablica:

Grafikon 1. Prikaz pokazatelja poslovanja

Tablica 1. Bilanca Unicredit Leasing 2019-2021

Tablica 2. Račun dobiti i gubitka

Tablica 3. Pokazatelji likvidnosti

Tablica 4. Pokazatelji zaduženosti

Tablica 5. Pokazatelji profitabilnosti

Tablica 6. Udio leasing društava u djelatnosti