

Stanje na tržištu leasing društava u Republici Hrvatskoj

Horvat, Tomislav

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:129:215379>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-26**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić](#) - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications



VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić

Preddiplomski stručni studij
Poslovanje i upravljanje

GORAN KOVAČEVIĆ

STANJE NA TRŽIŠTU LEASING DRUŠTAVA U REPUBLICI
HRVATSKOJ

PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD

Zaprešić, 2022.godine

**VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić**

**Preddiplomski stručni studij
Poslovanje i upravljanje**

Usmjerenje Poslovna ekonomija i financije

PREDDIPLOMSKI ZAVRŠNI RAD

**STANJE NA TRŽIŠTU LEASING DRUŠTAVA U REPUBLICI
HRVATSKOJ**

**Mentor:
Tomislav Horvat, mag. oec. pred.**

**Naziv kolegija:
FINANCIRANJE POSLOVNIH
KOMBINACIJA**

**Student:
Goran Kovačević**

**JMBAG studenta:
0010209609**

Sadržaj

SAŽETAK.....	1
ABSTRACT	2
1. UVOD	3
2. POJAM I OBILJEŽJA LEASINGA	5
2.1 POVIJEST I ZNAČENJE	6
2.2 SUBJEKTI LEASINGA	7
2.3 ZAKONODAVSTVO	8
3. OSNOVNE VRSTE LEASINGA.....	10
3.1 PODJELA POSLOVA LEASINGA.....	11
3.1.1 FINACIJSKI LEASING	11
3.1.2 OPERATIVNI LEASING.....	12
3.2 USPOREDBA LEASINGA I DRUGIH OBLIKA FINANCIRANJA.....	14
4. ANALIZA TRŽIŠTA I POSLOVANJA LEASING DRUŠTAVA U RH	18
4.1 PODACI O LEASING DRUŠTVIMA U RH.....	18
4.2 KOMPARACIJA DVA DRUŠTVA	20
4.2.1 UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.....	20
4.2.2 ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.....	20
5. POKAZATELJI.....	21
5.1 POKAZATELJI LIKVIDNOSTI	21
5.2 POKAZATELJI ZADUŽENOSTI	23
5.3 POKAZATELJI AKTIVNOSTI	26
5.4 POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI	28
5.5 POKAZATELJI PROFITABILNOSTI	29
6. ZAKLJUČAK	32
7. IZJAVA	33
8. POPIS LITERATURE	34
8.1 KNJIGE I ČLANCI	34
8.2 INTERNETSKI IZVORI	35
9. POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA	35
10. ŽIVOTOPIS.....	36

SAŽETAK

Leasing je sve zastupljeniji način financiranja pribavljanja imovine jer nije potreban zalog vlastite imovine te financijska stabilnost poduzeća nije ugrožena. Leasing kao oblik financiranja je u suštini relativno jednostavan za ugovaranje i korištenje kao i za shvaćanje samog koncepta što će se ovim radom i prikazati.

Kod sklapanja leasing ugovora najčešće imamo davatelja leasinga, primatelja leasinga te sami objekt zbog kojeg se i sklapa ugovor. Davatelj leasinga u tom slučaju nabavlja dogovoreni objekt za primatelja leasinga te ga primatelj može koristiti onoliko koliko je definirano ugovorom. Plaćanje korištenja objekta vrši se u periodima koji su definirani ugovorom. Ugovorom o leasingu ne postaje se odmah vlasnik objekta već se prema dogovorenom i definiranom vremenu daje na korištenje. Leasing se često shvaća i kao posao najma i kupoprodaje.

Leasing u svojoj jednostavnosti ima brojne prednosti kao i nedostatke u odnosu na druge oblike financiranja što će također biti prikazano. Od leasing društava koja posluju na hrvatskom tržištu, odabrat će se dva društva te će se analizom dvaju odabranih leasing društava putem financijskih pokazatelja i prikazom njihovog poslovanja prikazati koje društvo je bilo uspješnije u prethodnoj godini.

Ključne riječi: leasing, leasing društva, financijski pokazatelji

SITUATION ON THE MARKET OF LEASING COMPANIES IN REPUBLIC OF CROATIA

ABSTRACT

Leasing is an increasingly common way of financing the acquisition of property because it does not require a pledge of one's own property and the financial stability of the company is not threatened. Leasing as a form of financing is essentially relatively simple to contract and use, as well as to understand the concept itself, which will be presented in this work.

When concluding a leasing contract, we usually have a leasing provider, a leasing recipient, and the facility itself for which the contract is concluded. In this case, the leasing provider acquires the agreed facility for the leasing recipient, and the leasing recipient can use it as much as defined by the contract. Payment for the use of the facility is made in the periods defined by the contract. The leasing contract does not immediately become the owner of the object, but it is given for use according to the agreed and defined time. Leasing is often understood as the business of renting and buying and selling.

Leasing in its simplicity has numerous advantages as well as disadvantages compared to other forms of financing, which will also be shown. From the leasing companies operating on the Croatian market, two companies will be selected, and an analysis of the two selected leasing companies through financial indicators and a presentation of their operations will show which company was more successful in the previous year.

Key words: leasing, leasing companies, financial indicators

1. UVOD

Leasing je posao gdje dvije strane sklope ugovor o leasingu na određeno vrijeme i uz određenu naknadu odnosno leasing je jedan od načina financiranja poduzeća, ugovor u kojem davatelj leasinga nabavlja određeni objekt ugovora za primatelja leasinga, a primatelj koristi taj objekt u vremenu koje je definirano ugovorom te korištenje tog objekta plaća u dogovorenim periodima. Sklapanjem ugovora o leasingu ne postaje se vlasnik objekta već se dogovoreno daje na upotrebu i upravljanje. Leasing se može shvatiti i kao najam i kupoprodaja.

Autori Urukalović, Briški, Terek, Cutvarić (2003) navode da riječ leasing dolazi od engleske verzije "to lease" tj. iznajmiti. Davatelj leasinga vlasnik je objekta leasinga koji daje primatelju leasinga na korištenje, tj. potpisuju ugovor kojim je davatelj obavezan pribaviti traženi predmet ugovora te ga uz dogovorenu naknadu i na dogovoreno vrijeme ustupiti primatelju na korištenje. Primatelj leasinga može birati objekt leasinga od dobavljača koji ima objekt koji mu je potreban.

Leasing u današnje vrijeme slovi kao način financiranja pribavljanja imovine koji je izuzetno popularan i kao najbolja alternativa bankarskom kreditu. U usporedbi s kreditom, bolji su uvjeti uzimanja predmeta na leasing nego kredit jer ne treba založiti imovinu te financijska stabilnost poduzeća nije ugrožena te su to razlozi njegovog sve češćeg korištenja. Kao i svaki način financiranja, i leasing ima svojih prednosti i nedostataka koji će biti navedeni u radu kao što će se navesti i drugi oblici financiranja kako bi se vidjelo zašto je leasing sve popularniji.

Cilj i svrha ovog rada su prvo utvrditi značenje leasinga, utvrditi koja leasing društva su aktivna u Republici Hrvatskoj te analizirati dva odabrana društva i na tim primjerima pokazati čitatelju utjecaj, važnost i širenje leasinga kao i njegovu popularnost. Kroz rad će se moći vidjeti da u odnosu na druge oblike financiranja, leasing ima puno većih prednosti. Uz teoriju, vrste leasinga, ugovore, prikazati će i prednosti i nedostaci općenito leasinga, kao i u odnosu na ostale oblike financiranja. Kako je i navedeno, analizirati će se i usporediti dva odabrana leasing društva u Republici Hrvatskoj prema financijskim pokazateljima prikazanim u financijskim izvješćima odabranih društava, a sve s ciljem vidjeti uspješnost društva.

Rad je podijeljen u 5 cjelina. Prvu cjelinu čini uvod gdje je opisan cilj i svrha kao i sama struktura rada, dok drugu i treću cjelinu čini teorijski dio rada gdje je objašnjen pojam leasinga i pojmovi vezani uz leasing važni za razumijevanje istog. Četvrtu cjelinu čini analiza tržišta

leasinga u Republici Hrvatskoj i njihovo poslovanje, te se provela komparacija dva leasing društva: UniCredit Leasing Croatia d.o.o. te Erste&Steiermärkische S-Leasing d.o.o. na osnovi financijskih pokazatelja iščitanih iz financijskih izvještaja promatranih društava, računa dobiti i gubitka te bilance. Petu cjelinu čini zaključak gdje su navedeni najvažniji zaključci ovog istraživanja.

2. POJAM I OBILJEŽJA LEASINGA

Leasing je u današnje vrijeme sve više zastupljen način financiranja poduzeća, kako zbog svoje jednostavnosti, tako i zbog samog načina funkcioniranja. Kod leasinga se susreću dvije strane, primatelj i davatelj leasinga koji sklapaju ugovor oko korištenja određenog dobra/objekta na određeno vrijeme uz dogovorenu novčanu naknadu za korištenje.

Prema Zakonu o leasingu, članku 4, stavak 1: „Posao leasinga je 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 kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati naknadu.“

Šestanović (2015) usko uspoređuje leasing s najmom, te govori da je s računovodstvenog aspekta leasing uređen MRS-om 17 Najmovi te da ga objašnjava kao najam tj. sklopljeni ugovor kojim najmodavac iliti davatelj leasinga prenosi pravo upotrebe određene imovine u dogovorenom razdoblju na najmoprimca iliti primatelja leasinga.

Autori Braovac i Jurić (2009) definiraju leasing kao metodu kojom se financira nabava pokretne i nepokretne materijalne imovine na korištenje, za koje se dogovaraju posebni ugovori, na temelju kojih primatelj leasinga dobiva objekt leasinga od davatelja. Leasing se dogovara na određeno vrijeme s određenom naknadom da se na tom objektu za vrijeme trajanja može vršiti amortizacija.

Kako bi najjednostavnije objasnili način funkcioniranja leasinga, u ovom kontekstu je bitno znati da imamo korisnika leasinga, objekt leasinga i davatelja leasinga. Također, kod leasinga razdvajamo vlasništvo i korištenje objekta, a primarno je korištenje te profit koji korisnik ostvaruje korištenjem tog objekta- osigurava se novac potreban za podmirenje rate leasinga.

S obzirom da budući korisnik leasinga nema financijska sredstva za kupovinu objekta, on pronalazi objekt koji mu je potreban te dogovara cijenu, a nakon toga se obraća leasing društvu koje je odabrao kako bi ono kupilo te njemu iznajmilo dogovoreni objekt za koji plaća najamninu prema dogovorenoj dinamici. Sklapanjem ugovora o leasingu, davatelj leasinga (leasing društvo) postaje pravni vlasnik, a primatelj ekonomski vlasnik dogovorenog objekta, a po isteku ugovora vlasništvo se mijenja ovisno o vrsti leasinga: ukoliko se radi o financijskom, vlasnik objekta postaje primatelj leasinga, a ukoliko se radi o operativnom leasingu, primatelj leasinga taj objekt vraća davatelju (leasing društvu).

2.1 POVIJEST I ZNAČENJE

Razvoj leasinga u Hrvatskoj se pojavio oko 1970. godine. U odnosu na ostale države razlog sporijeg razvitka bili su carinski, porezni i propisi uprave koji nisu bili pogodni za razvijanje leasinga. Tek 1993. godine donošenjem Zakona o trgovačkim društvima krenuo je razvoj kada je bilo registrirano 57 društava, a 1.1.2007. godine, stupanjem na snagu Zakona o leasingu taj se broj smanjio na 25.

„Izraz leasing potječe od engleske imenice „lease“ što bi se prevelo kao „najam“ ili „zakup“. U Hrvatskoj se izraz leasing najčešće prevodi s najam, ali u svakodnevnoj komunikaciji se koristi izraz leasing.“ (Urukalović, et al., 2003:7)“.

„Krajem 19. stoljeća, točnije počevši od 1877. godine, velika američka tvrtka Bell Telephone Company predala je svoje telefone i telekomunikacijsku opremu, a operacija je provedena putem financijsko-poslovnog posla pod nazivom leasing. Više se nije radilo o prodaji telefona, već samo o davanju telefona na korištenje, posredovanjem financijskog leasinga.“ (Lazibat , Knego, Konjhodžić, 2006:669)

Braovac i Jurić (2009:22) navode da je prvi ugovor o leasingu nastao oko 1930. godine u SAD-u te da je to bio prvi novi način ugovora kojim su se financirale nekretnine i investicijska oprema. Nakon toga, 1952. godine, osnovano je United states leasing corporation, prvo leasing društvo.

U Hrvatskoj se leasing kao takav pojavio nešto kasnije nego u drugim državama svijeta, no s vremenom se vrlo brzo razvio dok danas slovi kao jedan od najčešće korištenih načina financiranja potreba za poduzeće.

2.2 SUBJEKTI LEASINGA

Ugovorom o leasingu javljaju nam se dvije ugovorne strane te dobro zbog kojeg se ugovor sklapa. Davateljem i primateljem leasinga nazivaju se osobe/poduzeća koje objekt nabavljaju tj. koje će ga koristiti kao subjekti leasinga, a javlja se i dobavljač objekta koji može biti i sam davatelj leasinga. U Zakonu o leasingu (NN 141/13) definiraju se i subjekti poslovanja leasinga, a to su:

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

Na stranicama HANFA-e između ostalih informacija možemo pronaći i priručnik o leasingu na temelju kojeg će biti objašnjeni subjekti leasinga.

Davateljem leasinga nazivamo osobu koja je kupila objekt od dobavljača, financira ga za primatelja te primatelju daje objekt na korištenje uz ugovorenu naknadu. Da bi poduzeće moglo biti davatelj leasinga u Hrvatskoj, potrebno je imati sjedište u Hrvatskoj te imati HANFA-ino odobrenje za obavljanje poslova. Također, ukoliko HANFA da odobrenje podružnicama iz zemalja Europske unije i podružnicama iz ostalih država, i one mogu obavljati poslove leasinga u RH. S obzirom na njegovu specifičnost koja će kasnije biti i objašnjena, financijski leasing mogu obavljati i hrvatske kreditne institucije no u skladu s propisima poslovanja istih tih institucija.

Nasuprot davatelju leasinga imamo i primatelja leasinga, pravnu ili fizičku osobu, a to je osoba koja bira objekt koji će koristiti, koja koristi taj objekt dogovorenog leasinga te plaća naknadu korištenja prema ugovorenoj dinamici.

Treći subjekt je dobavljač tog objekta leasinga, koji može biti pravna ili fizička osoba. Dobavljač leasinga posjeduje objekt leasinga te ga prodaje davatelju.

Objekt leasinga ono je zbog čega se posao leasinga i zaključuje. Primatelj leasinga javlja se leasing kući sa zahtjevom za financiranje. Leasing kućama najčešće se primatelji leasinga javljaju sa zahtjevima za uzimanje na leasing osobnih automobila, gospodarskih vozila, strojeva, opreme, postrojenja, nekretnina, plovila. Davatelj leasinga uvijek je i vlasnik objekta leasinga koji može biti ekonomski vlasnik i pravni vlasnik. Pravni vlasnik je i stvarni vlasnik

objekta (npr. upisan je u prometnoj knjižici vozila), a ekonomski se evidentira u poslovnim knjigama.

S obzirom na razlikovanje financijskog i operativnog leasinga koji će kasnije biti detaljnije objašnjeni, po završetku financijskog leasinga primatelj leasinga postaje vlasnik objekta, dok se po završetku operativnog leasinga objekt vraća davatelju.

Objašnjeno na konkretnom primjeru vozila, dobavljač objekta leasinga u tom slučaju bila bi neka od odabranih autokuća, davatelj leasinga u tom bi slučaju bilo leasing društvo koji bi taj objekt financiralo, a primatelj leasinga bila bi fizička ili pravna osoba koja ima potrebu korištenja tog objekta. I sam davatelj leasinga može biti dobavljač objekta.

2.3 ZAKONODAVSTVO

Leasing je u svojim počecima u Hrvatskoj, od 1993. godine, uređivao Zakon o trgovačkim društvima dok 1.1.2007. nije stupio na snagu Zakon o leasingu. Od tada, poslove leasinga uređuje najvažniji zakon, Zakon o leasingu koji uređuje cjelokupnu djelatnost leasinga i nadležnost HANFA-e u Republici Hrvatskoj.

Djelatnost leasinga u Hrvatskoj uređena je raznim propisima, a na stranicama Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga, HANFA-e, u njihovom priručniku o leasingu navedeno je koji su to propisi kojima je uređena djelatnost leasinga:

- Zakon o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga,
- Zakon o leasingu,
- Zakon o obveznim odnosima,
- Zakon o reviziji,
- Zakon o računovodstvu,
- Zakon o trgovačkim društvima,
- Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma,
- Zakon o zaštiti potrošača,
- Zakon o potrošačkom kreditiranju,
- podzakonski akti gore navedenih zakona,
- svi drugi propisi koji se moraju primjenjivati.

Kao što je ranije i navedeno, leasing se u Hrvatskoj razvio nešto kasnije nego u drugim državama, a zbog svih neuređenih propisa. Uvođenjem gore navedenih, broj registriranih društava se znatno smanjio, a danas brojimo 15 ovlaštenih leasing društava.

Zakon o leasingu (NN 141/13) uređuje zakonsku regulativu leasinga u Republici Hrvatskoj, a u članku 1 navedeno je da se njime uređuju:

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

U HANFA-inom priručniku dostupnom na njihovim mrežnim stranicama, kao glavni zadaci Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga navedeno je nadziranje financijskog nebankarskog sektora, nadziranje rada leasing društava, osigurati rad financijskog tržišta na način da svi sudionici financijskog tržišta djeluju prema zakonima i podzakonskim aktima.

3. OSNOVNE VRSTE LEASINGA

Leasing se može podijeliti prema više kriterija, no ona osnovna podjela je na operativni i financijski leasing čija se podjela vrši prema vrsti ugovorne obveze. Za potrebe rada detaljnije ćemo pojasniti operativni i financijski leasing, no bitno je napomenuti kako je uz ovu podjelu leasinga važna podjela i prema subjektima uključenima u leasing, a to su direktni (proizvođački) i indirektni (pravi). Zakon o leasingu (NN 141/13), članak 5, objašnjava financijski i operativni leasing: „(1) S obzirom na sadržaj i obilježja posla leasinga, leasing može biti financijski ili operativni leasing.“ Tablicom 1. Razlike u financijskom i operativnom leasingu, prikazane su razlike u dvjema vrstama leasinga, financijskom i operativnom, kako ih dijeli i Zakon o leasingu:

Tablica 1. Razlike u financijskom i operativnom leasingu

	FINANCIJSKI LEASING	OPERATIVNI LEASING
VRSTA POSLA	pravni posao	pravni posao
NAKNADA	naplaćuje se cijela vrijednost objekta leasinga	ne mora se naplatiti cijela vrijednost objekta leasinga
AMORTIZACIJA	troškove snosi primatelj leasinga	troškove snosi davatelj leasinga
VLASNIŠTVO	može biti ugovorena opcija kupovine nakon isteka ugovora	nema ugovorene opcije kupovine
KORISTI I RIZICI	većim dijelom na primatelju leasinga	na davatelju leasinga

Izvor: Zakon o leasingu

Najčešće korištene vrste leasinga jesu financijski i operativni leasing, a ovisno o potrebama ugovaratelja tj. primatelja leasinga, odlučit će se za onu vrstu leasinga koja mu bolje odgovara za poslovanje. Svaka od razlika za jednog ugovaratelja može činiti prednost, dok za drugog nedostatke kao i obrnuto.

3.1 PODJELA POSLOVA LEASINGA

Poslovi leasinga mogu se podijeliti prema raznim kriterijima, a prema ranije spomenutom kriteriju ugovorne obveze, poslove leasinga dijelimo na: financijski leasing i operativni leasing.

Financijski leasing najjednostavnije možemo razumjeti jer ima najviše sličnosti s kreditom te ga obilježavaju sva svojstva kupoprodaje, a njima se može i steći vlasništvo nad objektom. Operativni leasing je leasing kojim se najčešće ugovara skuplja oprema čiju naknadu za korištenje primatelj plaća manje od stvarne vrijednosti, a i samo korištenje opreme se ugovara na vrijeme kraće od trajanja opreme.

U nastavku rada detaljnije će biti objašnjeni financijski i operativni leasing kao dvije vrste koje su najčešće korištene.

3.1.1 FINANCIJSKI LEASING

Financijski leasing nastao je kako bi se moglo financirati nabavljanje skupe opreme o čemu se može iščitati velik broj tekstova raznih autora.

Financijski leasing često se uspoređuje s kreditom, no iako su slični, nisu niti približno isti jer kod kupovine na kredit, kupac odmah postaje vlasnik objekta, a kod leasinga primatelj leasinga postaje vlasnik objekta tek kada istekne sklopljeni ugovor o leasingu.

Prema Braovac i Jurić (2009:48) leasing ima sva obilježja kupovine na kredit te može spadati u kategoriju dugoročnog najma. Navode i kako se kod financijskog leasinga ugovor zaključuje na onaj rok gdje će se svi investicijski troškovi davatelja leasinga moći amortizirati.

Financijski leasing razlikuje dva oblika vlasništva: pravni i gospodarski oblik. Tijekom trajanja ugovora, pravni vlasnik objekta leasinga je davatelj leasinga dok je gospodarski vlasnik primatelj leasinga. Gospodarski vlasnik tj. primatelj, tijekom trajanja ugovora preuzima i koristi i rizike vezane uz objekt, a isto tako s tim objektom leasinga primatelj neometano obavlja svoje djelatnosti no odgovoran je za objekt.

Poljičak (2010) financijski leasing definira kao pravni posao gdje je davatelj leasinga pravni vlasnik objekta te prodaje dogovoreni objekt primatelju koji time postaje ekonomski vlasnik.

Financijski leasing osim svojih obilježja, za ugovaratelja ima određene obaveze koje je potrebno ispuniti kako bi se isti i ugovorio:

- predujam od najmanje 20% bruto iznosa,
- registracija- ako je objekt leasinga vozilo,
- potpuno kasko osiguranje- ako je objekt leasinga vozilo,
- leasing društvu dostavljanje originalne knjižice kaska i police osiguranja,
- osiguranje plaćanja- mjenica, zadužnica, jamstvo.

Uz obveze koje postoje za ugovaratelja financijskog leasinga, postoji i niz uvjeta, od kojih ispunjavanjem jednog, možemo govoriti o financijskom leasingu. Braovac i Jurić (2009:49) tako navode uvjete ispunjavanjem kojeg govorimo o financijskom leasingu:

- prijenos vlasništva nad objektom leasinga primatelju leasinga kada trajanje najma završi,
- primatelj leasinga može kupiti objekt leasinga, no cijena mora biti niža od fer vrijednosti,
- trajanje leasinga obuhvaća veliki dio korisnog vijeka trajanja objekta, iako nije izvršen prijenos vlasništva,
- sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja objekta leasinga na početku ugovorenog leasinga veća je ili jednaka cjelokupnoj fer vrijednosti unajmljenog objekta,
- iznajmljeni objekt bez napravljenih većih modifikacija može koristiti samo primatelj leasinga.

3.1.2 OPERATIVNI LEASING

Druga vrsta jednog od najčešće korištenih vrsta leasinga u Hrvatskoj je operativni leasing kojim se najčešće financira skuplja oprema tj. objekt leasinga.

Operativni leasing pravni je posao gdje davatelj leasinga potpisuje kupoprodajni ugovor s dobavljačem objekta leasinga te na taj način postaje vlasnik objekta. Potom davatelj leasinga sa primateljem ugovara ugovor o operativnom leasingu te daje primatelju objekt na korištenje

na razdoblje definirano ugovorom. Primatelj za korištenje tog dobra plaća određenu dogovorenu naknadu koja ne mora biti u iznosu cijele vrijednosti objekta jer nema određenu opciju kupnje, a po isteku ugovora primatelj korišteni objekt vraća davatelju leasinga. (Kovač, Klemar, 2010:15).

Kod operativnog leasinga davatelj je ekonomski vlasnik dok je kod operativnog leasinga davatelj i ekonomski i gospodarski vlasnik. Najjednostavnije objašnjenje operativnog leasinga je usporedba s najmom. U poslovnim knjigama primatelja, dok traje ugovor, on se bilježi kao rashod tj. kao plaćanje najma.

Prema Braovcu i Juriću (2009) operativni leasing je vrsta kratkoročnog leasinga čija je specifičnost trajanje ugovora koje je kraće od gospodarskog vijeka objekta te okazivanje ugovora o leasingu od strane primatelja leasinga u bilo kojem trenutku.

Na tržištu možemo razlikovati operativni leasing:

- „Operativni leasing s jamčevinom je vrsta leasinga gdje na početku ugovorenog razdoblja primatelj leasinga plaća jamčevinu davatelju leasinga, a na kraju razdoblja taj iznos se vraća primatelju. Kod ovakve vrste leasinga iznos financiranja se umanjuje za iznos jamčevine.
- Operativni leasing s ostatkom vrijednosti je vrsta leasinga gdje se primatelju leasinga priznaje realni ostatak vrijednosti sredstava nakon što istekne ugovoreno razdoblje.
- Operativni leasing u koji je uključena rata za održavanje vozila je vrsta leasinga gdje primatelj leasinga plaća mjesečnu najamninu za usluge servisiranja i održavanja vozila davatelju leasinga, a davatelj financira i servise vozila“. (Braovac i Jurić, 2009:47- 48).

Zaključujemo kako operativni leasing primatelju omogućava korištenje objekta u ugovorenom vremenu dok za korištenje primatelj plaća dogovoreni iznos koji ne mora biti cijela vrijednost ugovorenog objekta, a isteku operativnog leasing ugovora primatelj ne može postati vlasnik objekta nego ga vraća društvu u čijem je pravnom i ekonomskom vlasništvu. Po tome je u velikoj sličnosti s poslovnim najmom jer se objekt daje na korištenje i korištenje, a nema namjeru postati vlasnik istog. Prednost financijskog leasinga je što za tvrtku koja ugovara leasing može prikazati vrlo povoljniju sliku poduzeća kao što su i koeficijenti zaduženosti u financijskoj slici manji.

3.2 USPOREDBA LEASINGA I DRUGIH OBLIKA FINANCIRANJA

U današnje vrijeme velik je broj raznih vrsta financiranja poduzeća kao i objekata koji su im potrebni. Leasing kao takav djeluje najapstraktnije za shvaćanje i objašnjenje, no vrlo često ga se uspoređuje s kreditom, dok najviše sličnosti ima s najmom. Kako bismo također jednostavnije shvatili pojam leasinga, objasniti će se i usporediti i sa drugim oblicima financiranja, ugovorom o kreditu, najmu, zakupu i zakupu uz obećanje prodaje s kojima ima najviše sličnosti.

Kredit

Već je više puta rečeno kako se leasing često uspoređuje s ostalim vrstama financiranja, a najviše s kreditom. Korica (2011) govori da je kredit možda najbliži leasingu te se često ti pojmovi i izjednačuju i ponekad ih je teško i razlikovati. Kod kredita, primatelju banka isplaćuje traženi iznos za određeni objekt čiji vlasnik postaje odmah po sklopljenom ugovoru, a primatelj ima obvezu isplate tog novčanog iznosa dok traje ugovor. Kod leasinga je razlika što se vlasnikom postaje tek nakon što se leasing društvu vrati cijeli iznos.

Najam

Najam također ima velikih sličnosti s leasingom. Sličnost leasinga s najmom je prema Korici (2011) što korisnik ne postaje odmah vlasnik. Objekti koji se daju u najam su objekti koje društvo amortizira jer im je vijek amortizacije dug, a sam najam je posao gdje se pokretna dobra iznajmljuju na kraći rok. Amortizacija je i kod leasinga duža.

Zakup

Zakup je također jedan od raznih vrsta financiranja sličnih leasingu. Korica (2011) navodi da u poslu zakupa imamo dvije strane, zakupodavca i zakupnika gdje zakupodavac daje predmet ugovora na korištenje zakupniku, za on za to plaća dogovorenu zakupninu prema dogovorenom u ugovoru. Zakup i najam razlikuju se u toliko što se najmom koriste tuđa dobra, a zakupom se plodovi tog dobra mogu i „ubirati“.

Zakup uz obećanje prodaje

Zakupnik koristi dogovoreni objekt i za njega plaća zakupninu, a kada ugovor istekne, on postaje vlasnik objekta. Zakup uz obećanje prodaje sličan je financijskom leasingu jer u oba

slučaja vlasništvo nad predmetima stupa po isteku ugovora te se nudi na prodaju zakupniku ili primatelju leasinga.

Leasing u svom ugovaranju i korištenju ima svojih prednosti i nedostataka kao i svaki od oblika financiranja. Braovac i Jurić (2009) kao neke od prednosti leasinga navode:

- za nabavu nekog objekta leasinga, primatelj ne mora davati svoja ili tuđa sredstva,
- leasing naknadu korisnik isplaćuje iz prihoda koje ostvaruju korištenjem objekta,
- rata leasinga spada pod materijalni trošak,
- u odnosu na kredit, brži je i jednostavniji oblik.

Uz prednosti, leasing kao i svaki oblik financiranja ima i nedostatke, a kao neke od nedostataka leasinga navode:

- skup način financiranja (u odnosu na kredit je skuplji),
- u iznosu navedenom u ugovoru, primatelju leasinga su uračunati i vrijednost tog dobra, dobit koju davatelj ostvaruje te naknada za osiguranje,
- ekonomska premoć davatelja te samim time i potencijalna neravnopravnost stranaka kod sklapanja ugovora,
- potencijalna nepovoljnost leasinga zbog poreznih i ostalih finansijskih razloga, a koji ovise o zakonodavstvima država.

Zašto je leasing jedan od najatraktivnijih načina financiranja govore i prednosti, posebno za mala i srednja poduzeća. Također se i Pešić (2011) osvrće i navodi prednosti leasinga te razloge zašto je jedan od najatraktivnijih načina financiranja posebno za mala i srednja poduzeća:

- ovisno o opremi postoje razne porezne prednosti u upisivanju u finansijske knjige,
- poduzeća imaju gotovinu na raspolaganju umjesto da je odjednom potrošena na npr. vozilo,
- poduzeće lakše mijenja opremu jer ju ne kupuje pa ju je lakše i zamijeniti kako se razvija tržište,
- troškovi i mjesečni dio plaćanja su relativno niski,
- biraju između srednjoročnog i dugoročnog plaćanja,
- zamjena starog objekta za novi ili kupovina objekta po isteku leasinga,

- ublažavanje učinaka uzrokovanih inflacijom,
- poduzeće ima mogućnost zadržati otvorenu kreditnu liniju s bankom.

Korisnici leasinga biraju leasing kao način financiranja jer im je za njihovo poslovanje u tom trenutku najprihvatljivija i najbolje odabrana opcija. Prilikom odabira leasinga kao načina financiranja potrebno je analizirati koje bi bile prednosti, a koji bi se nedostaci mogli javiti prilikom tog odabira. U Tablici 2. Prednosti i nedostaci za korisnike leasinga navedene su iste. Mnogi autori također su se osvrnuli na prednosti i nedostatke, a Korica (2011: 70-71) za korisnike leasinga kao najvažnije prednosti i nedostatke navodi:

Tablica 2. Prednosti i nedostaci za korisnike leasinga

PREDNOSTI ZA KORISNIKA	NEDOSTATCI ZA KORISNIKA
bolja likvidnost poslovnog subjekta	skuplji način financiranja
osiguranje prema davatelju leasinga nije potrebno	troškovi amortizacije ne mogu se ukalkulirati kod leasing nakande
investicija je financirana tijekom cijelog vremena korištenja	nema kontakta s proizvođačem objekta
korisnik ima bolju kreditnu sposobnost jer manje ovisi o standardnim izvorima financiranja	nakon isteka ugovora, davatelju se ustupa sva preostala vrijednost objekta
naknade za leasing plaćaju se periodično	manje povoljne porezne olakšice
troškovi naknada predstavljaju rashod za poduzetnika	obveza za poslovni subjekt
vezanost za dobro je kraća	ne postaje vlasnik
nema procedura vezanih uz nabavu dobra	rizik oduzimanja objekta u slučaju nemogućnosti plaćanja naknade
pristup tehnološkim rješenjima je jednostavniji	
lakše se donose odluke o modernizaciji	
davatelj leasinga ima obvezu servisirati i održavati objekt	

Izvor: Izrada autora prema Korica (2011: 70-71)

Svakako je uvijek jednostavnije donijeti odluku ukoliko postoji više prednosti nego nedostataka, a ovisno što poduzeću u tom trenutku i za njegovo poslovanje odgovara,

potencijalni budući korisnik leasinga može sam odlučiti hoće li odabrati leasing kao način financiranja imovine koja mu je potrebna. Svaki nedostatak ima i određenu prednost koja ga može nadomjestiti pa je i prema tome donošenje odluke oko odabira leasinga pojednostavljeno. Ono što je zanimljivo za istaknuti jest da ne moraju nužno navedeni nedostaci za nekoga predstavljati iste; ukoliko poduzeću odgovara ova vrsta financiranja, za njega ovi nedostaci mogu predstavljati i prednosti.

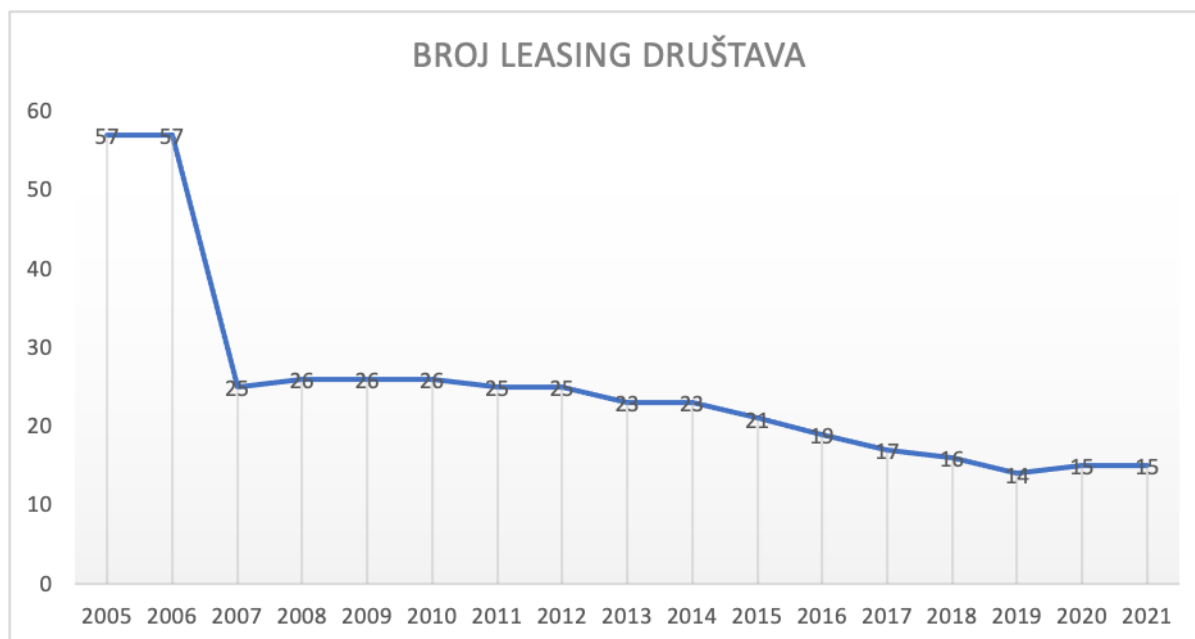
Kako se za primatelja leasinga mogu navesti prednosti i nedostaci, isto tako mogu se navesti prednosti za davatelja leasinga. Davatelju leasinga kao takvom ovo je i djelatnost pa su za njega prednosti svakako već unaprijed definirane. Korica (2011: 72-73) za prednosti davatelja leasinga navodi:

- stvaranje nove forme organizacije,
- u leasing naknadu se osim troškova za davatelja leasinga kalkulira i njegova dobit koju ostvari od ugovorenog leasinga,
- nabavom investicijskog dobra od proizvođača i davanjem u leasing korisniku leasinga financira se proizvodnja dobra te na taj način proizvođač biva oslobođen svih poslova i obveza vezano za financiranje kupoprodaje,
- proizvođači investicijskih dobara, kroz mogućnost leasinga si šire krug novih potencijalnih klijenata,
- povećanje likvidnosti proizvođača,
- izbjegavanje troškova kreditiranja i osiguranja kredita za proizvođača.

S obzirom kako se društvo već bavi leasingom, svakako je ta djelatnost odabrana zbog svojih prednosti koje donosi, a isto tako, za proizvođača se isplati dati svoj objekt u proces leasinga. Osim što je popularan način financiranja imovine, leasing ima i za davatelja i za primatelja velikih prednosti koje su navedene i koje su prepoznate.

4. ANALIZA TRŽIŠTA I POSLOVANJA LEASING DRUŠTAVA U RH

U Hrvatskoj je trenutno aktivno 15 leasing društava, a analizom mrežnih stranica HANFA-e može se zaključiti kako je broj leasing društava od 2006. do 2021. opadao i to u velikom broju, od 57 društava do 15 koliko ih je sada. Sve se to može pripisati i zakonskom uređenju kao i sposobnostima društva. U grafikonu 1. Leasing društva u Hrvatskoj kroz godine možemo uočiti kojom dinamikom se taj broj mijenjao.



Grafikon 1. Leasing društva u Hrvatskoj kroz godine

Izvor: Izrada autora

Prema hrvatskom zakonodavstvu, samo oni koji imaju odobrenje HANFA-e za obavljanje djelatnosti leasinga mogu taj posao i obavljati. U Hrvatskoj, davatelji leasinga mogu biti društva iz drugih zemalja EU sa sjedištem u RH uz odobrenje HANFA-e, podružnice leasing društava iz drugih stranih leasinga te one kreditne institucije koje imaju sjedište u RH.

4.1 PODACI O LEASING DRUŠTVIMA U RH

Trenutno je u Hrvatskoj aktivno 15 društava koja su ovlaštena za leasing. Od 2007. godine kada je leasing društva krenuo uređivati Zakon o leasing društvima, broj se smanjivao dok je sada na navedenoj broji od 15, a ta društva je i moguće vidjeti u tablici 3. Ovlaštena leasing društva u Republici Hrvatskoj. Analizirajući tablicu 3. Ovlaštena leasing društva u Republici

Hrvatskoj, vidimo kako je određeni broj društava dio velikih banaka ili iz automobilske industrije. Bankama je puno lakše ispuniti uvjete za leasing kako zbog svoje reputacije na financijskom tržištu, tako i zbog svojih financijskih izvještaja, a samim osnivanjima leasing društava, banke proširuju svoj portfelj djelovanja. Velikim proizvođačima automobila slična je situacija kao i velikim bankama.

Tablica 3. Ovlaštena leasing društva u Republici Hrvatskoj

REDNI BROJ	NAZIV DRUŠTVA
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.	i4next leasing Croatia d.o.o.
6.	IMPULS-LEASING d.o.o.
7.	Mobil Leasing d.o.o. za leasing nekretnina, vozila i strojeva
8.	OTP leasing d.d.
9.	PBZ-LEASING d.o.o.
10.	PORSCHE-LEASING d.o.o.
11.	Raiffeisen Leasing d.o.o.
12.	SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.
13.	Toyota Tsusho Leasing Croatia d.o.o. za leasing
14.	UniCredit Leasing Croatia d.o.o.
15.	Volvo Financial Services leasing d.o.o.o

Izvor: Izrada autora

U 2021., kao i u 2020. broj aktivnih leasing društava bio je jednak, 15 aktivnih, a vrijednost njihove imovine je sitno i narasla u odnosu na godinu ranije. Aktiva tj. imovina svih društava 2020. godine bila je 19.704.217 , dok je 2021. godine ta vrijednost iznosila 19.937.973.

4.2 KOMPARACIJA DVA DRUŠTVA

Poslovanje dvaju odabranih leasing društava analizirat će se pomoću financijskih pokazatelja – Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o. i UniCredit Leasing Croatia d.o.o., koji su na prvom i trećem mjestu na leasing tržištu u Republici Hrvatskoj u 2021. godini. Navedeno je i bilo kriterij prema kojem je odabrano uspoređivanje poslovanja ova dva leasing društva. Komparacija ova dva društva provedena je za 2021. godinu.

4.2.1 UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.

Prema podacima dostupnim na mrežnim stranicama, UniCredit Leasing Croatia d.o.o. dio je najveće leasing mreže Europi. Ovo društvo nastalo je iz dugogodišnjeg financijskog poslovanja Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH i Locat Leasing Spa, a od 2002. godine, nakon ujedinjenja Bank Austria AG i HypoVereinsbank AG, postaju članovi jedne od najvećih europskih financijskih institucija. UniCredit Leasing Croatia d.o.o. prvotno je nosio ime HVB Leasing Croatia d.o.o. dok nije 2007. promijenio ime. UniCredit Leasing Croatia d.o.o. u potpunosti je financiran domaćim kapitalom, a registriran je za djelatnost financijski leasing. Temeljni kapital poslovnog subjekta financiran je 100% domaćim kapitalom. Ako analiziramo samo posljednje dvije godine, UniCredit Leasing Croatia d.o.o. poslovao je s dobiti. Treba spomenuti da, unatoč uspješnom poslovanju, poslovni subjekt smanjivao je broj zaposlenih u odnosu na prethodnu godinu.

4.2.2 ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.

Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o. osnovan je u veljači 1997. godine u Zagrebu gdje je i danas njegovo sjedište, a tada se bilježi i početak njegovog djelovanja u Hrvatskoj. Erste leasing financiran je pola domaćim kapitalom, a pola stranim: Erste & Steiermärkische Bank d.d. Rijeka i Steiermärkische Bank und Sparkassen AG. Erste leasing pokriven je svojim poslovnicama u većim gradovima RH. Erste leasing također je u posljednje dvije godine poslovao s dobiti iako su ostvareni godišnji prihodi bili nešto manji te nije smanjivao broj zaposlenih.

5. POKAZATELJI

Financijski pokazatelji služe kako bi se donijele određene odluke te kako bi se uz pomoć njih planiralo i kontroliralo stanje društva. Financijskim izvještajima društva koristi se kako bi se izračunali financijski pokazatelji. Analiza odabranih društava provest će se putem financijskih pokazatelja. Prema Žager, Mamić Sačer, Sever, Žager (2008) financijski pokazatelji ili pokazatelji analize financijskih izvještaja su racionalni brojevi gdje je jedna ekonomska veličina u odnosu s drugom ekonomskom veličinom. Kako bi se izračunali financijski pokazatelji potrebno je proučiti i analizirati podatke iz financijskih izvještaja poduzeća. Za analizu poslovanja u leasingu koriste se sljedeći financijski pokazatelji:

- Pokazatelji likvidnosti
- Pokazatelji zaduženosti
- Pokazatelji aktivnosti
- Pokazatelji ekonomičnosti
- Pokazatelji profitabilnosti

Financijski pokazatelji su izračunati prema podacima dostupnim na stranicama Poslovne Hrvatske, a dobiveni računanjem i korištenjem podataka iz računa dobiti i gubitka te bilance, osnovnih financijskih izvješća.

5.1 POKAZATELJI LIKVIDNOSTI

Pokazatelji likvidnosti koje pratimo s nekoliko pokazatelja, a u kontekstu ovog rada pratimo koeficijent tekuće likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti, koeficijent trenutne likvidnosti kao i koeficijent financijske stabilnosti. Ovi pokazatelji pokazuju koliko je poduzeće spremno u kratkom roku podmiriti kratkoročne obveze.

Tablica 4. Pokazatelji likvidnosti izračunati za 2021. godinu prikazuje pokazatelje likvidnosti s pripadajućim izračunima za dva društva koja analiziramo, Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o. i UniCredit Leasing Croatia d.o.o., a podaci su obrađeni prema financijskim izvještajima za dva promatrana poduzeća, a prema dostupnosti poslovnog portala Poslovna Hrvatska.

Tablica 4. Pokazatelji likvidnosti izračunati za 2021. godinu

POKAZATELJI	IZRAČUN	UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.	ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.
Koeficijent tekuće likvidnosti	Kratkotrajna imovina/ Kratkoročne obveze	1.212.700.600/ 1.127.670.300= 1,0754	905.205.600/ 957.417.300 = 0,9455
Koeficijent ubrzan likvidnosti	(Kratkotrajna imovina-zalihe) / Kratkoročne obveze	(1.212.700.600- 21.874.100)/ 1.127.670.300= 1,0560	(905.205.600- 11.099.300)/ 957.417.300= 0,9339
Koeficijent trenutne likvidnosti	Novac / Kratkoročne obveze	114.209.200 / 1.127.670.300 = 0,1013	3.118.100 / 957.417.300 = 0,0033
Koeficijent financijske stabilnosti	Dugotrajna imovina / (Kapital i rezerve + Dugoročne obveze)	2.541.394.300 / (524.399.700 + 2.030.053.600)= 0,9949	1.944.220.600/ (427.517.400 + 1.422.667.700) = 1,0508

Izvor: Izrada autora

Koeficijent tekuće likvidnosti nam pokazuje u kojoj mjeri tekuća (kratkotrajna) imovina može pokriti tekuće (kratkoročne) obveze. Ukoliko poduzeće teži k tome da likvidnost održava na prihvatljivoj razini, pokazatelj mora biti 2 ili veće od 2, što bi tada značilo da ima duplo više tekuće (kratkotrajne) imovine nego što ima tekućih (kratkotrajnih) obveza.

Iz navedene tablice, analizom je utvrđen iznos koeficijenta tekuće likvidnosti, u Erste Leasingu 0,95 dok je u UniCredit Leasingu isti koeficijent 1,08 što bi značilo da je objema kućama iznos manji od 2 tj. imovina nije veća od obveza. Ipak, leasing je specifičan po tome što ovaj kriterij teško mogu zadovoljiti jer se oni u potpunosti oslanjaju na tuđe izvore financiranja pa dolazi do velikog iznosa na stavci kratkoročne obveze. (Sever Mališ i Kalčićek, 2016).

Koeficijent ubrzane likvidnosti nam pokazuje u kojoj mjeri kratkotrajna (tekuća) imovina, kada se umanjuje za zalihe, može pokriti kratkotrajne (tekuće) obveze. Zalihe imaju niži stupanj likvidnosti i od novca i od potraživanja te im treba puno duže da bi se pretvorile u novac. Kod potraživanja je bitno da imaju visok stupanj naplativosti, a vrijednost koeficijenta ubrzane likvidnosti bi trebala biti 1 ili veća od 1.

Kod Erste Leasinga možemo vidjeti da za 2021. godinu ima koeficijent 0,93, dok UniCredit Leasing ovaj pokazatelj ima veći od 1, točnije 1,06 što bi značilo da potonje društvo može iz novca i brzih sredstava pokriti tekuće (kratkoročne) obveze, dok za Erste Leasing to nije bio slučaj.

Koeficijent trenutne likvidnosti pokazuje koliko poduzeća mogu podmiriti kratkoročne (tekuće) obveze iz novca koji je najlikvidnija imovina. Za koeficijent trenutne likvidnosti specifično je što nema točno određenu vrijednost, ali što je veći to je bolje za poduzeće. Prema Žager, Mamić Sačer, Sever i Žager (2008.) izračunavanjem ovog koeficijenta može se zabuniti korisnika jer ako dođe do velike uplate na žiro račun na dan izračunavanja koeficijenta, ispadne da je koeficijent visok te korisnik može donijeti krivi zaključak.

Iz tablice možemo vidjeti da je koeficijent trenutne likvidnost za Erste Leasing 0,003, a za UniCredit Leasing iznosi 0,101 što nam može pokazati kako su kod Erste Leasinga kratkoročne obveze malo pokrivena novcem, dok UniCredit Leasinga ipak ima nešto bolji odnos.

Koeficijent financijske stabilnosti pokazuje omjer dugotrajne imovine te zbroja kapitala i rezervi te dugoročnih obveza. Poželjno je da ovaj pokazatelj iznosi 1 ili manji od 1, a što mu je vrijednost manja tada su i likvidnost i financijska stabilnost društva veće tj. povećava se udio radnog kapitala.

Iz tablice možemo iščitati kako kod Erste Leasinga koeficijent financijske stabilnosti iznosi 1,05, a u UniCredit Leasingu taj koeficijent iznosi 0,99 te je kod UniCredit Leasinga bolja financijska stabilnost.

5.2 POKAZATELJI ZADUŽENOSTI

Zaduženost govori o korištenju tuđih sredstava za vlastito financiranje tj. pokazateljima zaduženosti računamo koliko se neko poduzeće financira iz svojih, vlastitih sredstava, a koliko

iz tuđih. Tablica 5. Pokazatelji zaduženosti izračunati za 2021. godinu prikazuje pokazatelje zaduženosti s pripadajućim izračunima za dva društva koja analiziramo.

Tablica 5. Pokazatelji zaduženosti izračunati za 2021. godinu

POKAZATELJI	IZRAČUN	UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.	ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.
Koeficijent zaduženosti	Ukupne obveze / Ukupna imovina(aktiva)	3.157.723.900/ 3.782.065.600= 0,8349	(1.422.667.700+957.417.3 00) / 2.851.314.400 = 0,8347
Koeficijent vlastitog financiranja	Kapital / Ukupna imovina	524.399.700/ 3.782.065.600= 0,1387	427.517.400/ 2.851.314.400 = 0,1499
Koeficijent financiranja	Ukupne obveze / Kapital	3.157.723.900 / 524.399.700 = 6,0216	2.380.085.000 / 427.517.400 = 5,5672
Faktor zaduženosti	Ukupne obveze / (Neto dobit ili gubitak + Amortizacija)	3.157.723.900 / (50.030.000 + 156.268.600)= 15,3066	2.380.085.000 / (38.032.400 + 55.866.900) = 25,3472
Pokriće troškova kamata	Dobit prije poreza i kamata / Kamate	61.084.900 / 19.599.200 = 3,1167	46.406.400 / 23.358.200 = 1,9867
Stupanj pokrića I.	Kapital / Dugotrajna imovina	524.399.700/ 2.541.394.300 = 0,2063	427.517.400 / 1.944.220.600 = 0,2199
Stupanj pokrića II.	(Kapital +Dugoročne obveze) / Dugotrajna imovina	(524.399.700+ 2.030.053.600) / 2.541.394.300= 1,0051	(427.517.400 + 1.422.667.700) / 1.944.220.600 = 0,9517

Izvor: Izrada autora

Koeficijent zaduženosti nam pokazuje odnos ukupnih obveza i ukupne imovine tj. koliko imovine je financirano iz tuđih izvora. Ovaj koeficijent trebao bi iznositi 0,5 (50%), no što je niži koeficijent bolje je za poduzeće. Što je promatrana vrijednost manja, manja je i rizičnost ulaganja u društvo.

Kod Erste Leasinga vidimo iznos koeficijenta 0,8347, dok kod UniCredit Leasinga iznosi 0,8349, tj. kod oba društva koeficijent je 83%. Iako su njihovi koeficijenti viši od poželjnog oni ipak jesu u skladu s djelatnosti leasing kuća s obzirom kako se njihovi poslovi i financiraju iz tuđih izvora.

Koeficijent vlastitog financiranja koeficijent je koji pokazuje u kojem odnosu su kapital i ukupna imovina poduzeća tj. koliko imovine je financirano iz vlastitog kapitala. Kod ovog koeficijenta poželjna vrijednost viša je od 0,5 (50%).

Iz tablice iščitavamo da se Erste Leasing i UniCredit Leasing puno manje financiraju iz vlastitih izvora jer im koeficijenti iznose 15% i 14%. No s obzirom na funkcioniranje leasing kuća, rezultati su i očekivani.

Koeficijent financiranja je koeficijent gdje možemo vidjeti u kojem su odnosu ukupne obveze i kapital, rizičnost ulaganja u poduzeće, a njegova vrijednost trebala bi biti što niža, niža od 1. Kod promatranih poduzeća koeficijenti su visoki, za Erste Leasing koeficijent iznosi 5,57 dok kod UniCredit Leasinga iznosi 6,02. No, s obzirom opet na prirodu posla leasinga, očekivano je da su koeficijenti visoki.

Faktor zaduženosti koeficijent je koji pokazuje koliko će trebati godina da bi se uz postojeće uvjete poslovanja te ostvarivanja dobiti podmirile obveze. Bilo bi poželjno da koeficijent iznosi 5 (godina) što bi značilo da poduzeće nije solventno i da je prezaduženo ukoliko svoje obveze ne može podmiriti unutar 5 godina.

Za Erste Leasing koeficijent zaduženosti iznosi 25,35, a za UniCredit Leasing iznosi 15,31 što će reći da oba poduzeća ne mogu podmiriti svoje obveze 25 i 15 godina i možemo reći da su oba prezadužena.

Pokriće troškova kamata pokazuje dinamičku zaduženost poduzeća. Ovaj pokazatelj pokazuje koliko se troškovi kamata pokrivaju s dobiti prije oporezivanja, a poželjno je da odnos bude što veći jer ukoliko je odnos veći time je manja rizičnost pokrića obveza po kamatama tj. poduzeće može podmiriti troškove kamata ukoliko bi se kreditno zadužilo.

Prema izračunu u tablici, koeficijent kod Erste Leasinga iznosi 1,99, a kod UniCredit Leasinga 3,12. Pokazatelji nam govore da su kod Erste Leasinga kamate pokrivena 2 puta s dobiti prije poreza, dok su kod UniCredit leasinga pokrivena 3 puta te je kod UniCredit leasinga pokrivenost kamatama bolja.

Stupanj pokrića I. koeficijent je koji pokazuje odnos kapitala i dugotrajne imovine tj. traži da se iz vlastitih sredstava financira dugotrajna imovina. Što je vrijednost koeficijenta niža, to je bolji stupanj, trebao bi biti do 1.

Erste Leasing stupanj pokrića I. iznosi 0,219 dok za UniCredit Leasing iznosi 0,216 što bi značilo da niti jedno od ta dva društva imaju mali koeficijent i da kapital ne pokriva dovoljno dugotrajnu imovinu.

Stupanj pokrića II. koeficijent je koji pokazuje odnos dugoročnih izvora financiranja i dugotrajne imovine tj. koliko je dugotrajna imovina pokrivena dugoročnim izvorima financiranja- kapitalom i dugoročnim obvezama. Što je vrijednost koeficijenta veća od 1, to je i stupanj pokrića II. bolji.

Erste Leasing stupanj pokrića II. iznosi 0,95 , dok za UniCredit Leasing iznosi 1,01, što dovodi do zaključka da je dugotrajna imovina kod UniCredit Leasinga pokrivena za 1,01 puta te je rezultat povoljan. Erste Leasing stupanj pokrića II. ima nešto niži te je nepovoljan, no za izrazito mali broj od 0,05.

5.3 POKAZATELJI AKTIVNOSTI

Pokazateljima aktivnosti možemo vidjeti koja je brzina cirkuliranja imovine u nekom poduzeću. Pokazuje brzinu obrtaja kako kratkotrajne i dugotrajne tako i ukupne imovine. Tablica 6. Pokazatelji aktivnosti izračunati za 2021. godinu prikazuje pokazatelje aktivnosti s pripadajućim izračunima za dva društva koja analiziramo.

Tablica 6. Pokazatelji aktivnosti izračunati za 2021. godinu

POKAZATELJI	IZRAČUN	UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.	ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.
Koeficijent obrtaja ukupne imovine	Ukupni prihod / Ukupna imovina	355.095.900 /3.782.065.600 = 0,0939	184.088.500 / 2.851.314.400 = 0,0646
Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine	Ukupni prihod / Kratkotrajna imovina	355.095. 900 /1.212.700.600= 0,2928	184.088.500 / 905.205.600= 0,2037
Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine	Ukupni prihodi / Dugotrajna imovina	355.095.900 /2.541.394.300= 0,1397	184.088.500 / 1.944.220.600 = 0,0947

Izvor: Izrada autora

Koeficijent obrtaja ukupne imovine nam pokazuje brzinu cirkuliranja ukupne imovine s obzirom na ukupni prihod koji poduzeće ostvaruje. Prema Žager i sur. (2008) koeficijent obrtaja nam pokazuje količinu obrtaja ukupne imovine poduzeća u jednoj godini tj. učinkovitost društva pri upotrebi svojih resursa. Koeficijent obrtaja ukupne imovine pokazuje koliko jedna novčana jedinica imovine stvori prihoda novčanih jedinica.

Iz tablice možemo iščitati da kod Erste Lesinga ovaj koeficijent iznosi 0,06 što bi značilo da će 1 jedinica ukupne imovine stvoriti 0,06 jedinica ukupnog prihoda, dok je kod UniCredit Leasinga taj pokazatelj malo veći te iznosi 0,09 jedinica ukupnog prihoda.

Koeficijent obrtaja kratkotrajne imovine prema navodima Žager i sur. (2008) treba pokazati koliko jedna novčana jedinica kratkotrajne imovine stvara novčanih jedinica prihoda. Cilj svakog poduzeća je prodati zalihe koje ima tj. maksimizirati profit te bi pokazatelj trebao biti što veći. Vrlo su slični koeficijenti kod oba promatrana poduzeća, 0,20 kod Erste Lesinga te

0,29 kod UniCredit Leasinga te njihova kratkotrajna imovina obrne slično novčanih jedinica prihoda.

Koeficijent obrtaja dugotrajne imovine treba pokazati koliko jedna novčana jedinica dugotrajne imovine stvara novčanih jedinica prihoda te koeficijent treba biti što veći. Kod UniCredit Leasinga koeficijent je malo veći nego kod Erste Leasinga (0,139 i 0,094) te nam govori da će jedna jedinica dugotrajne imovine stvoriti 0,139 jedinica ukupnog prihoda kod UniCredit Leasinga te 0,094 kod Erste Leasinga.

5.4 POKAZATELJI EKONOMIČNOSTI

Ekonomičnost znači kolika je štedljivost prilikom ostvarivanja učinaka, a pri tome se prati odnos ostvarenog i utrošenog u nekom radnom procesu. Prema Žager i sur. (2008) pokazatelji ekonomičnosti pokazuju odnos prihoda i rashoda, te koliko prihoda ostvari jedinica rashoda, a poželjno je da su veći od 1 jer što je pokazatelj veći, to se ostvaruje više prihoda u odnosu na rashod. Tablica 7. Pokazatelji ekonomičnosti izračunati za 2021. godinu prikazuje pokazatelje ekonomičnosti za dva promatrana poduzeća s pripadajućim izračunima.

Tablica 7. Pokazatelji ekonomičnosti izračunati za 2021. godinu

POKAZATELJI	IZRAČUN	UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.	ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S-LEASING D.O.O.
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	Ukupni prihod / Ukupni rashod	355.095.900/ 266.751.800 = 1,3312	184.088.500 / 129.331.300= 1,4234
Odnos kamatnih prihoda i rashoda	Kamatni prihodi / Kamatni rashodi	119.308.700 / 19.599.200 = 6,0874	100.685.500 / 23.358.200= 4,3105
Odnos ukupnih prihoda i troškova	Ukupni prihodi / Operativni troškovi	355.095.900/ 273.238.700= 1,3000	184.088.500/ 113.052.700 = 1,6283

Izvor: Izrada autora

Ekonomičnost ukupnog poslovanja pokazatelj je koji pokazuje odnos ukupnih prihoda i ukupnih rashoda, te pokazatelj treba biti veći od 1 jer time pokazuje da društvo bolje raspoređuje svoje resurse i u odnosu na rashode ostvaruje puno više prihoda.

Kod oba promatrana društva možemo vidjeti da su koeficijenti veći od 1 kako je i poželjno te iznose 1,4 i 1,3 te nam to govori da su prihodi veći u odnosu na rashode.

Odnos kamatnih prihoda i rashoda pokazatelj je koji mjeri odnos kamatnih prihoda i rashoda i taj pokazatelj bi trebao biti što veći jer su tada prihodi veći od rashoda.

Kod oba promatrana društva, koeficijenti su veći te iznose 4,3 i 6,09 što znači da su kamatni prihodi veći od kamatnih rashoda.

Odnos ukupnih prihoda i troškova pokazatelj je koji mjeri odnos ukupnih prihoda i operativnih troškova. Operativni troškovi u ovom slučaju se odnose na troškove vrijednosnog usklađenja i ostale poslovne rashode.

Ukupni prihodi su kod oba društva veći od operativnih troškova što se iz tablice može i iščitati, Erste Leasing za 3 jedinice ima i veći ukupni prihod u odnosu na operativni trošak od UniCredit Leasinga.

5.5 POKAZATELJI PROFITABILNOSTI

Pokazatelji profitabilnosti pokazuju zaradu poduzeća i jedni su od najvažnijih tj. pokazuju djelovanje likvidnosti, upravljanje imovinom i dugovima na ostvarenje profita društva. Tablica 8. Pokazatelji profitabilnosti izračunati za 2021. godinu prikazuje pokazatelje profitabilnosti s pripadajućim izračunima za dva društva koja analiziramo prikazane u postocima.

Tablica 8. Pokazatelji profitabilnosti izračunati za 2021. godinu (%)

POKAZATELJI	IZRAČUN	UNICREDIT LEASING CROATIA D.O.O.	ERSTE & STEIERMÄRKISCHE S- LEASING D.O.O.
Bruto profitna marža	Dobit prije poreza+ kamate / Ukupni prihodi	$(61.084.900+19.599.200)/$ 355.095.900= 22,72%	$(46.406.400+23.358.200)/$ 184.088.500= 37,90%

Neto profitna marža	Neto dobit + Kamate / Ukupni prihodi	50.030.000 +19.599.200/ 355.095.900= 19,61%	38.032.400 + 23.358.200/ 184.088.500= 33,35%
Bruto rentabilnost imovine	Dobit prije poreza+ kamate / Ukupna imovina	(61.084.900+19.599.200) /3.782.065.600= 2,13%	46.406.400+ 23.358.200 /2.851.314.400= 2,45%
Neto rentabilnost imovine	Neto dobit+ Kamate / Ukupna imovina	50.030.000+ 19.599.200 /3.782.065.600= 1,84%	38.032.400 + 23.358.200/ 2.851.314.400= 2,15%
Rentabilnost glavnice	Neto dobit / Kapital	50.030.000/ 524.399.700= 9,54%	38.032.400 / 427.517.400 = 8,90%

Izvor: Izrada autora

Bruto profitna marža pokazatelj je koji mjeri zbroj bruto dobiti (dobiti prije oporezivanja) i kamata s ukupnim prihodima poduzeća te kada je koeficijent veći tada je i poduzeće uspješnije kod ostvarivanja zarade.

Koeficijent bruto profitne marže veći je kod Erste Leasinga u odnosu na UniCredit Lesing.

Kod Erste Leasinga ostane 37,90% ukupnih prihoda nakon što se podmire svi troškovi tj. prije poreza i kamata, društvo ostvaruje 0,37 novčanih jedinica dobiti. Kod UniCredita su postotci nešto manji tj. iznose 22,72%.

Neto profitna marža pokazuje nam zbroj neto dobiti (dobit nakon oporezivanja) i kamata s ukupnim prihodima poduzeća. Što je koeficijent veći to je i poduzeće uspješnije kod ostvarivanja zarade. Bruto i neto marža razlikuju se upravo u poreznom opterećenju.

Neto profitna marža najprecizniji je pokazatelj koji su konačni učinci poslova koji su se realizirali te koji postotak prihoda ostaje, a kojim se može raspolagati, a ujedno i najpreciznije pokazuje konačni učinak realiziranog posla. Također ovaj koeficijent pokazat će nam koliko posto prihoda će ostati u obliku dobiti za daljnje raspolaganje.

Koeficijent neto profitne marže veći je kod Erste Leasinga u odnosu na UniCredit Lesing.

Kod Erste Leasinga ostane 33,5% ukupnih prihoda za financiranje neto dobiti nakon što se podmire svi troškovi tj. društvo ostvaruje 0,33 novčanih jedinica neto dobiti na jednu jedinicu prihoda. Kod UniCredita su postotci nešto manji tj. iznose 19,61% odnosno ostvaruje manje neto dobiti na jednu jedinicu prihoda.

Bruto rentabilnost imovine pokazatelj je koji mjeri koliko će poduzeće ostvariti dobiti prije poreza i kamata u odnosu s ukupnom imovinom, a prema Žager i sur. (2008) poželjno je da pokazatelj ima što veću vrijednost. Ova vrijednost ovisi o djelatnosti društva jer ako je niža dobit po novčanoj jedinici, stupnjevi intenzivnosti imovine su veći, a to zahtijeva veću investiciju za ostvarivanje dobiti.

Kao što tablica prikazuje, ovaj pokazatelj sličan je u oba društva te pokazuje koliko novčanih jedinica dobiti prije poreza i kamata stvara jedna novčana jedinica imovine.

Neto rentabilnost imovine pokazatelj je koji pokazuje ostvarenje neto dobiti poduzeća ako uzmemo u odnos ukupnu imovinu, a koeficijent treba biti što veći.

U tablici je vidljivo da je veći koeficijent Erste Leasinga (2,15) dok je u UniCredit Leasingu koeficijent manji (1,84) te jedna novčana jedinica u Erste ostvari veću dobit.

Rentabilnost glavnice koeficijent je koji pokazuje ostvarenje neto dobiti u odnosu prema kapitalu društva, a isti bi trebao biti što viši jer pokazuje dobiveni povrat od ulaganja. Ako je koeficijent visok poduzeću bi se isplatilo koristiti tuđi kapital.

Erste Leasing ima koeficijent 8,90%, dok UniCredit Leasing ima koeficijent 9,54%.

Iz svega navedenog možemo zaključiti te potvrditi da su i Erste Leasing kao i UniCredit Leasing društva koja jako dobro posluju što se prema pokazateljima moglo i vidjeti te su opravdali svoje pozicije.

6. ZAKLJUČAK

Leasing se danas sve češće koristi za nabavljanje investicijskih dobara i financiranje istog, a samim time postao je i alternativa za kredit u banci. Alternativa bankarskom kreditu je također i iz razloga što je kod financiranja leasing ugovorom process brži i jednostavniji, a uz to nije potrebno založiti vlastitu imovinu. Leasing ugovor najčešće sklapaju oni korisnici kojima je dobro potrebno za rad, a ne moraju nužno postati vlasnici nad istim. Dvije su strane koje čine leasing ugovor, primatelj i davatelj leasinga te sam object leasinga oko kojeg se i sklapa ugovor. Ovim pravnim poslom davatelj leasinga pribavlja traženo dobro za primatelja leasinga po određenim uvjetima, a primatelj to dobro koristi na dogovoreni rok te dogovorenu naknadu.

U ovom radu detaljnije se objasnio pojam leasinga te tržište leasinga u Republici Hrvatskoj. Leasing kao i svaki oblik financiranja, od kojih su najbliži i objašnjeni u radu, ima raznih prednosti kao i nedostataka koji ugovarateljev odabir čine lakšim ili težim, no u odnosu na ostale oblike financiranja, leasing je jednostavniji za ugovaranje, a njime poduzeće nema rizik da će mu oprema zastarjeti. Jednako tako, u radu su objašnjene dvije vrste leasinga, a prema korištenju u Republici Hrvatskoj: operativni i financijski. Za obje strane leasing ugovora, ove vrste leasinga imaju i svojih prednosti kao i nedostataka ovisno o poslovanju poduzeća kao i o njegovom financijskom stanju.

Zajedno sa svime navedenim, odabrana su dva leasing društva u Republici Hrvatskoj prema kriteriju njihove uspješnosti i prema njihovim pozicijama na tablici leasing društava- Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o. i UniCredit Leasing d.o.o. Financijska analiza poslovanja navedenih leasing društava napravljena je prema 5 financijskih pokazatelja. Analizom ovih 5 financijskih pokazatelja zaključuje se kako je za oba društva financijska analiza pozitivna i imaju pozitivne vrijednosti. Očekivano, pokazatelji likvidnosti su mali, a pokazatelji zaduženosti veliki jer se djelatnost leasinga financira iz tuđih izvora, a samim time su kratkoročne obveze velike. Pokazatelji aktivnosti su pozitivni kao i pokazatelji ekonomičnosti prema kojima se vidi da su prihodi ipak veći od rashoda, a isto se može reći i za pokazatelje profitabilnosti. Specifično za leasing djelatnost je i veća rentabilnost kapitala od rentabilnosti imovine no iz razloga što ova društva s knjigovodstvenog aspekta imaju mali udio kapitala u pasivi.

S obzirom na odabrana poduzeća, rezultati su očekivano dobri te su poduzeća uspješna u svojim djelatnostima.

7. IZJAVA

Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

Ime i prezime studenta: GORAN KOVAČEVIĆ

Matični broj studenta: 0010209609

Naslov rada: STANJE NA TRŽIŠTU LEASING DRUŠAVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

Potpis studenta

8. POPIS LITERATURE

8.1 KNJIGE I ČLANCI

Knjige:

1. Braovac, I. i Jurić, M. (2009.) *Leasing u teoriji i praksi*. Zagreb: Poslovni zbornik.
2. Cinotti, K. et al. (2005.) *Leasing u praksi*. Zagreb: Centar za računovodstvo i financije.
3. Korica, M. (2008.) *Organizacija i vođenje leasing poslova*. Zagreb: Suvremena trgovina br.4.
4. Korica, M. (2011.) *Leasing opreme*. Zagreb: ISPIS d.o.o. Trgovačka akademija.
5. Urukalović, D., Briški, D., Terek D., Cutvarić M. (2003.) *Leasing: Financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo*. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika.
6. Žager K., Mamić Sačer I., Sever S., Žager L. (2008.) *Analiza financijskih izvještaja*. Zagreb: Masmedia.

Članci:

1. Cirimotić M. (2021) Analiza tržišta i poslovanja leasing društava u Republici Hrvatskoj, *Završni rad*, Veleučilište u Karlovcu.
2. Koprivica, B. (2021) Mala povijest leasinga, *Hrvatski časopis za osiguranje*, 1(4), 121-124.
3. Lazibat, T., Knego, N., i Konjhodžić, A. (2006) 'The influence of leasing on the Croatian commodity exchange deficit', *Ekonomski pregled*, 57(9-10), 668-692.
4. Pešić, M. (2011) Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, *Ekonomski vjesnik*, XXIV(2), 430-435.
5. Sever Mališ, S., i Kalčićek, I. (2016) Utjecaj modela financijskog izvještavanja na sigurnost i uspješnost poslovanja najmoprimaca i leasing društava, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 14(2), 93-110.
6. Šestanović, A. (2015) Financijski i operativni leasing iz perspektive poduzetnika, *Obrazovanje za poduzetništvo – E4E*, 5(2), 159-172.

8.2 INTERNETSKI IZVORI

1. *Hanfa*. Preuzeto s <https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42494> (22.07.2022.)
2. *Zakon o leasingu, Narodne novine, (2013), izdanje NN 141/13*. Preuzeto s <https://www.zakon.hr/z/256/Zakon-o-leasingu> (21.07.2022.)
3. *UniCredit Leasing Croatia d.o.o.*. Preuzeto s <https://unicreditleasing.hr/home/o-nama/o-nama> (29.7.2022.)
4. *Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o.*, Preuzeto s <https://www.ersteleasing.hr/hr/o-nama> (29.7.2022.)
5. *Poslovna Hrvatska*. Preuzeto s <https://www.poslovna.hr/subjekti.aspx?show=182653&tab=poslovanje>, <https://www.poslovna.hr/subjekti.aspx?show=194030&tab=poslovanje>, (20.7.2022.)

9. POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA

Tablica 1. Razlike u financijskom i operativnom leasingu	10
Tablica 2. Prednosti i nedostaci za korisnike leasinga	16
Tablica 3. Popis društava ovlaštenih za pružanje leasing usluga u RH.....	20
Tablica 4. Izračun pokazatelja likvidnosti za 2021. godinu	22
Tablica 5. Izračun pokazatelja zaduženosti za 2021. godinu	24
Tablica 6. Izračun pokazatelja aktivnosti za 2021. godinu	27
Tablica 7. Izračun pokazatelja ekonomičnosti za 2021. godinu	28
Tablica 8. Izračun pokazatelja profitabilnosti za 2021. godinu (%).....	29

10. ŽIVOTOPIS



Goran Kovačević

Datum rođenja: 05/02/1991 | Državljanstvo: hrvatsko | Spol: Muško |

(+385) 996991795 | kovacevic.goran91@gmail.com |

Sjenjak 37, 31000, Osijek, Hrvatska

● RADNO ISKUSTVO

01/02/2018 – TRENUTAČNO – Osijek, Hrvatska
LEASING SAVJETNIK – UNICREDIT LEASING D.O.O.

Analiziranje promjena i trendova na financijskim tržištima i razumijevanje ključnih pojmova i načela poslovanja u financijskim institucijama, primjena socioloških spoznaja na objašnjenja ekonomskih pojava te razumijevanje etičkog pristupa u poslovnom okruženju, razumijevanje poslovnih procesa unutar poduzeća i institucija te nuđenje rješenja poslovnih problema, primjena metoda poslovne analize te procjena financijskih učinaka poslovnih odluka, korištenje računovodstvenih znanja u praktičnoj primjeni, preuzimanje odgovornosti za izvršenje poslovnih i financijskih aktivnosti u jednostavnim slučajevima

01/12/2015 – 31/12/2017 – Osijek, Hrvatska
BLAGAJNIK – ERSTE&STEIERMÄRKISCHE BANK D.D.

Servisiranje klijenata u kontekstu zadovoljenja svih zahtjeva u domeni poslovanja sa građanstvom što podrazumijeva aktivnu ponudu svih proizvoda banke sa naglaskom na cross-selling, rješavanje reklamacija nezadovoljnih klijenata, održavanje stalnog kvalitetnog odnosa sa klijentima, pružanje informacija i naglašavanje svih prednosti Erste banke, kontinuirana briga o klijentima sa poteškoćama u poslovanju, kvalitetno zaprimanje zahtjeva klijenata koje se odnose na druge sektore banke, briga o urednom i ispravnom održavanju poslovanja unutar banke izravno povezanim sa radnim mjestom, briga o ispravnom arhiviranju dokumentacije, a sve u svrhu najkvalitetnijeg zadovoljenja zahtjeva kako klijenata tako i unutarnjih sektora banke

01/04/2014 – 06/2014 – Osijek, Hrvatska
PRIBAVLJAČ OSIGURANJA – ALLIANZ OSIGURANJE

Akvizicija klijenata u svrhu pribavljanja i prodaje životnih osiguranja, redovita briga o optimalnom zadovoljenju kupaca uzimajući u obzir potencijalne i postojeće mogućnosti svakog kupca individualno, akvizicija novih kupaca, rješavanje reklamacija nezadovoljnih kupaca, iznalaženje najboljih rješenja na obostranu korist kako kupca tako i prodavatelja, aktivna promocija novih proizvoda principala

● OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

TRENUTAČNO
PRVOSTUPNIK EKONOMIJE – Veleučilište Baltazar Zaprešić

● KONFERENCIJE I SEMINARI

HANFA
Seminar prodajnih i komunikacijskih vještina

● VOZAČKA DOZVOLA

Vozačka dozvola: A1

Vozačka dozvola: B