Financiranje leasingom na praktičnom primjeru

Kaurinović, Anto

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:145:294304

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

Repository / Repozitorij:

EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

Ekonomski fakultet u Osijeku

Sveučilišni preddiplomski studij Poduzetništvo

Financiranje leasingom na praktičnom primjeru

Završni rad

Anto Kaurinović

Osijek, 2020

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

Ekonomski fakultet u Osijeku

Sveučilišni preddiplomski studij Poduzetništvo

Financiranje leasingom na praktičnom primjeru

Završni rad

Anto Kaurinović

Kolegij:

JMBAG: 0079067025

e-mail: anto.kaurinovic10@gmail.com

Mentor: prof.dr.sc. Domagoj Sajter

Osijek, 2020

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

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

Ime i prezime studenta/studentice: Anto Kaurinović
JMBAG: 0079067025
OIB: 48400216343
e-mail za kontakt: anto.kaurinovic10@gmail.com
Naziv studija: Financijski menadžment
Naslov rada: Financiranje leasingom na praktičnom primjeru
Mentor/mentorica rada: prof. dr. sc. Domagoj Sajter

U Osijeku, 21.9.2020. godine

Potpis

Financiranje leasingom na praktičnom primjeru

SAŽETAK

U ovom radu objašnjen je i definiran pojam leasinga te njegova uporaba, a zatim je prikazano i financiranje leasingom na praktičnom primjeru kupnje stroja za obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo. Izraz "leasing" potječe od engleske riječi "lease" što znači "najam". U drugoj polovici 20. stoljeća ovaj se koncept razvio u financijski model koji danas ima svoje autonomno značenje. Financiranje leasingom je praktičan i fleksibilan način financiranja putem što znači da postoji pravo koristiti i upravljati predmetom leasinga tijekom trajanja ugovora. Dok se predmet leasinga plaća u ratama, generira se prihod od njegove upotrebe. Tijekom razdoblja otplate najmoprimac ima ekonomska prava nad predmetom leasinga, dok iznajmljivač ostaje pravni vlasnik. Otplatom konačne rate i prijenosom vlasništva postaje se vlasnikom predmeta leasinga.

Ključne riječi: leasing, financiranje, primatelj leasinga, financijski leasing

Leasing financing on a practical example

ABSTRACT

This paper dealt with the study of leasing financing. The concept of leasing and its use are explained in advance, and then leasing financing is presented on a practical example of buying a machine for a family farm. The term “leasing” comes from the English word “lease” which means “lease”. In the second half of the 20th century, this concept developed into a financial model that today has its own autonomous meaning. The purpose of the lease is reflected in Aristotle's statement: "Real wealth does not lie in the ownership of property, but in the right to use it." Leasing financing is a practical and flexible way of financing through which means that there is a right to use and manage the objects of leasing during the term of the contract. While the subject of the lease pays in installments, it generates profit from its use. During the repayment period, the lessee has economic rights over the leased asset, while the lessor remains the legal owner. By repaying the final rate and transferring ownership, he becomes the owner of the Leased Item.

Keywords: leasing, financing, lessee, financial leasing

SADRŽAJ

1. UVOD 1

2. OPĆENITO O LEASINGU 2

2.1. Definicija 2

2.2. Leasing postupak 3

2.3. Klasifikacija 4

2.4. Ugovor o leasingu 7

2.4.1. Osnovni tipovi 7

2.4.2. Varijante 8

2.5. Porezno i računovodstveno pravo 11

2.6. Generally Accepted Accounting Principles 12

2.7. Međunarodni standardi financijskog izvještavanja 12

2.8. Prednosti i nedostaci 14

3. FINANCIRANJE LEASINGOM NA PRAKTIČNOM PRIMJERU 16

3.1. Dokumentacija uz zahtjev za leasing 16

3.2. Izračun financijskog leasinga te plan otplate 18

4. ZAKLJUČAK 20

5. LITERATURA 21

1. UVOD

Leasing je postupak kojim tvrtka može dobiti uporabu određene fiksne imovine za koju mora platiti niz ugovornih, povremenih porezno priznatih plaćanja. Najmoprimac je primatelj usluga ili imovine prema ugovoru o najmu, a najmodavac je vlasnik imovine. Odnos između najmoprimca i najmodavca naziva se podstanarstvom i može biti na određeno ili na neodređeno vrijeme (koji se naziva trajanje najma). Naknada za zakup naziva se zakupnina. Bruto najam je kada stanar plati fl po iznosu najma, a iznajmljivač plaća sve troškove imovine koji redovito nastaju vlasništvom od kosilica i perilica rublja do torbica i nakita.

U normalnim okolnostima, vlasnik imovine može slobodno raditi sa svojom imovinom ono što želi, uključujući uništavanje ili predaju posjeda imovini stanaru. Međutim, ako je vlasnik predao posjed drugom (tj. Stanaru), tada je svako ometanje mirnog uživanja imovine od strane stanara u zakonitom posjedu protuzakonito. Slična se načela primjenjuju na nekretninu kao i na osobnu imovinu, iako bi terminologija mogla biti drugačija . Slična se načela primjenjuju i na podzakup, odnosno najam stana u posjed podstanara. Pravo podkupa može biti izričito zabranjeno glavnim najmom.

2. OPĆENITO O LEASINGU

Leasing u građanskopravnom je smislu ugovor o leasingu ili netipičan ugovor o najmu. U javnoj komunikaciji, međutim, pojam ima šire značenje kao alternativa financiranja u kojoj zakupljeni objekt nabavlja i financira zakupodavac te ga stavlja na raspolaganje najmoprimcu na korištenje zauzvrat za plaćanje dogovorene naknade za zakup. Međutim, ne postoji jedinstvena definicija pojma leasing ni u poslovnoj praksi ni u literaturi (Duden, URL).

2.1. Definicija

Ugovori o leasingu po svom su karakteru slični ugovorima o najmu. Leasing se razlikuje od najma po tome što se radovi održavanja i popravka koji se duguju prema ugovoru o najmu ili potraživanju jamstva prenose na najmoprimca.

To se radi u zamjenu za dodjelu prava kupnje od strane najmodavca i funkcije financiranja u najmu. Najmoprimac snosi rizik imovine i cijene. Ugovori o najmu stoga su "netipični" ugovori o najmu.

I neovisna leasing društva i leasing društva povezana s interesima banke ili proizvođača djeluju kao zakupodavci. Ugovori o zakupu mogu uključivati dodatne ugovore, kao što je iznajmljivač koji preuzima održavanje iznajmljene imovine uz mjesečnu paušalnu cijenu. Od kraja 2008. godine financijski leasing financijska je usluga koja zahtijeva licencu u Njemačkoj u smislu Njemačkog zakona o bankama (KWG).

Leasing je popularan jer je prag psihološke inhibicije kod sklapanja ugovora niži nego kod podnošenja zahtjeva za kredit u banci. Ovisno o pojedinačnom slučaju, porezne i / ili bilansne prednosti dolaze u obzir (Bafin, URL).

Vlasništvo građanskog prava i stvarno vlasništvo mogu se razilaziti u leasing transakcijama. Posebna poteškoća leži u činjenici da nacionalni porezni propisi i međunarodni računovodstveni standardi poput US GAAP-a i MSFI-a različito utječu na ekonomsku raspodjelu predmeta iznajmljivanja najmodavcu ili najmoprimcu. U njemačkom govornom području leasing se obično podrazumijeva kao ugovor o leasingu u kojem zakupodavac ostaje vlasnik zakupljenog predmeta prema građanskom zakonu. Ostala zviježđa nazivaju se kupnjom najma. U međunarodnom jeziku, bez obzira na pitanje tko je stvarni vlasnik nekretnine, pojam najma s razlikama, na primjer između operativnog najma i najma kapitala, uobičajen je.

2.2. Leasing postupak

Pri leasingu pokretnih kapitalnih dobara leasing tvrtka obično naručuje predmet koji želi najmoprimac ili sklapa kupoprodajni ugovor koji je već sklopljen. Zakupnik određuje marku, posebne mogućnosti opreme i dobavljača, a općenito je također dogovorio cijenu s dobavljačem. Troškovi nabave i financiranja imovine od strane leasing tvrtke financiraju se u cijelosti ili djelomično istodobnim ugovorom o najmu nekretnine s najmoprimcem s zajamčenim minimalnim prihodom tijekom razdoblja. Za prihvaćanje zahtjeva za leasing od strane leasing tvrtke presudna je kreditna sposobnost podnositelja zahtjeva i procjena imovine. Predmeti koje je teško prodati iz druge ruke, koje je izvođač kupio preskupo ili koji su tehnološki zastarjeli ili koji će uskoro zastarjeti predstavljaju neprimjerenu sigurnost najmodavca. Osiguranje poput predujma stanarine, depozita ili plaćanja depozita može se koristiti za smanjenje rizika najmodavca biti napravljen (Jozić, 2010).

O kupnji i zakupu često se pregovara paralelno ako potencijalni klijent ne može sklopiti ugovor o kupnji bez fiksnog financiranja. Ugovori između dobavljača i leasing tvrtke, o kojima zainteresirana strana nema saznanja, uobičajeni su. Na taj način dobavljač može leasing kompaniji ponuditi jeftiniju otkupnu cijenu kako bi omogućio jeftino financiranje ili preuzeo obveze prodaje imovine na kraju ugovora. S druge strane, ako je dobavljač uspostavio kontakt s leasing tvrtkom, obično dobiva proviziju.

Najmoprimac plaća rate leasinga koji pokrivaju troškove trošenja imovine tijekom razdoblja leasinga, financirajući je i doplatu za administrativne troškove i dobit najmodavca. Dogovorene pomoćne usluge najmodavca, poput osiguranja imovine ili održavanja imovine, naplaćuju se paušalno u ugovorima o najmu usluga putem doplata.

Nakon završetka ugovora o leasingu i pod pretpostavkom da najmoprimac ne koristi moguću mogućnost kupnje ili produljenja, najmodavac može ponovno raspolagati predmetom leasinga. Prodaja zakupniku ili trećoj strani, podzakup najmoprimcu ili trećoj strani, skladištenje i otpad moguće su mogućnosti recikliranja. Često je uključen izvorni dobavljač imovine. Na primjer, trgovci automobilima obično bilježe stanje i druge podatke potrebne za konačnu fakturu kada se vozilo vraća u ime leasing kuće i brinu o prodaji na tržištu rabljenih automobila.

Osim najmodavca, najmoprimca i dobavljača predmeta iznajmljivanja, u transakcije leasinga mogu biti uključene i druge strane. Primjeri su davatelji usluga osiguranja koji daju polog ili jamstvo, posrednici koji primaju proviziju od leasing kuće i banke koje otkupljuju potraživanja iz ugovora o leasingu i preuzimaju kreditni rizik (Cinotti et al., 2005).

2.3. Klasifikacija

Prema najmodavcu

Zakup proizvođača: Proizvođač predmeta zakupa je najmodavac. Međutim, ovo zviježđe se ne primjenjuje u praksi. Proizvođači u pravilu drže vlastite leasing tvrtke kao podružnice. Kroz to se provodi svojevrsni "leasing proizvođača". Tipičan primjer toga su leasing tvrtke glavnih proizvođača automobila. Leasing tvrtke s imenom proizvođača uopće ne moraju biti stopostotna podružnica proizvođača ili podružnica proizvođača. Na primjer, u tvrtki Linde Leasing GmbH, tvrtke IKB Leasing GmbH i Dresdner Bank AG imaju zajednički udio od 55% (od 2009.). Međutim, ove tvrtke u pravilu djeluju putem ugovornih sporazuma u koordinaciji s interesima proizvođača.

Leasing kod leasing kuća bez veze proizvođača: Davatelj leasinga nije proizvođač predmeta leasinga. Pravno je neovisno leasing društvo bez ikakve veze od interesa za proizvođača, koje omogućuje najmoprimcu korištenje određenog predmeta leasinga (trokutasti odnos). Zakupodavac financira unajmljenu nekretninu i iz nje izvlači dobit. Leasing tvrtka koja nije vezana interesima bilo kojeg proizvođača može biti suradljiviji partner u zamjeni unajmljene opreme opremom drugog proizvođača. Iznajmljivanje voznog parka uz upotrebu vozila različitih proizvođača nude samo neovisne leasing tvrtke.

Interesi leasing društava mogu biti različiti. U slučaju proizvođača leasing tvrtke koja je dužna poticati prodaju, interes za davanje u zakup nove nekretnine može prevladati na kraju ugovora, dok neovisna leasing kuća ostvaruje dobit produženjem ugovora.

Financijske tvrtke velikih proizvođača obično imaju bolji pristup jeftinim financijama na tržištu kapitala od srednjih leasing društava. Da bi se potaknula prodaja proizvoda, ove se prednosti često prenose na zakupnike u obliku jeftinih ponuda zakupa (Schattenkirchner, 2009).

Prema najmoprimcu

(Organizacije poput slobodnjaka, udruga, državnih institucija itd. Nisu niti privatne osobe niti trgovci, već se obično klasificiraju kao kupci komercijalnog leasinga.)

Prema posebnim ugovornim odnosima

Prodaja i povrat u zakup:

Tvrtka prodaje stvari koje posjeduje leasing tvrtki, a zatim ih vraća u zakup. To tvrtki daje kratkoročnu likvidnost, ali kao rezultat ima kontinuirano opterećenje likvidnošću zbog stopa leasinga. Bilans stanja i porezne pogodnosti mogu biti i drugi razlozi za poslovanje ove vrste.

Leasing velike imovine:

Za velike objekte osniva se leasing tvrtka, na primjer komercijalni zrakoplov, koji samo taj jedan objekt daje u zakup i organizira složeno financiranje nabave.

Nakon usklađivanja leasing tvrtke

Ovisno o orijentaciji leasing tvrtke kao čistog financijera ili kao poduzeća s aktivnim znanjem u nabavi i eksploataciji određenih grupa proizvoda, ponuđeni ugovori o leasingu dijele se na (Cinotti et al., 2005):

- operativni leasing i
- financijski leasing.

Prema zakupljenim objektima:

- zakup opreme,
- zakup nekretnina,
- leasing vozila (poseban slučaj leasinga opreme),
- zakup voznog parka (poseban slučaj najma vozila).

Prema mjestu zakupodavca i mjesta zakupca:

- prekogranični zakup,
- domaći leasing.

Ako se iznajmljivač i najmoprimac nalaze u različitim zemljama, to je poznato kao prekogranični leasing. Uobičajena konstelacija mjesta poslovanja oba ugovorna partnera u istom nacionalnom poreznom području obično se ne spominje zasebno; pojam domaćeg leasinga pojavljuje se povremeno. Različiti porezni tretman leasinga u različitim zemljama omogućuje brojne varijacije uštede poreza, koje porezne vlasti uključenih zemalja nakon nekog vremena obično spriječe. Primjerice, do 2009. Austrijancima je bilo privlačno iznajmljivati vozila u Njemačkoj. Zbog odluke EU o tretmanu PDV-a, beneficije se više neće primjenjivati od 1. siječnja 2010.

Nakon ugovornog odnosa najmodavca i najmoprimca:

- neposredni ugovorni odnosi,
- neizravni ugovorni odnosi putem podzakupa.

Povremeno se kupcima pojave trgovci i leasing tvrtke. Zbog veće lojalnosti kupaca, čitav postupak od strane trgovca ima prednosti; najmoprimac također ima samo jednog kontaktnog i ugovornog partnera. Trgovac pak iznajmljuje imovinu od leasing kuće, što krajnjem kupcu stavlja kreditni rizik bez uspostavljanja kontakta s njim. Razlikuju se izravni ugovorni odnosi s najmoprimcem i neizravni ugovorni odnosi kao leasing dilera s podnajmom i izloženost riziku podstanaru. Ako se, pak, kreditni rizik temelji na samom trgovcu, kojem je dodijeljeno pravo podzakupa, riječ je o izravnom ugovoru o leasingu s trgovcem, koji je tada vezan za ugovor o leasingu čak i ako njegov podstanar ne uspije.

Neke manje leasing kuće i leasing agencije također se koriste ovim modelom. U principu su prodajne organizacije koje same brinu o svojim kupcima, ali stvarni posao leasinga prepuštaju provjerama kredita, upravljanjem imovinom, refinanciranjem itd. i svim rizicima trećoj strani.

Prema kanalu distribucije:

- izravna prodaja,
- zakup dobavljača.

U leasingu dobavljača, leasing tvrtka surađuje s distributerom koji u mnogim poslovnim transakcijama djeluje umjesto leasing društva na temelju sporazuma o suradnji. Na primjer, zna trenutno važeće uvjete i može ponuditi leasing i kupnju u jednoj ponudi. U slučaju želje za inovacijama, zastupnik često može odrediti zamjenske troškove starog ugovora koji još uvijek može biti aktivan bez uključivanja suradničke leasing kuće i uključiti ih u ponude.

Izravnom prodajom leasing tvrtka se pregovara s najmoprimcem u svakoj fazi poslovanja.

Prema vrijednosti imovine:

- zakup male karte
- veliki zakup karata.

Izrazi se koriste bez precizne definicije. Pod leasingom malih karata obično se podrazumijevaju predmeti čija je nabavna cijena manja od 25.000 eura, poput malih računalnih mreža, uredskih kopirnih uređaja, telefonskih sustava za manje tvrtke, medicinske tehnologije itd. Leasing velikih karata znači nekretninu, komercijalni zrakoplov, vozni park, itd., Ali nema definiciju minimalne vrijednosti imovine. Između ne postoji zaseban pojam za vrijednosti objekata.

2.4. Ugovor o leasingu

Ugovori o leasingu su takozvani ugovori sui generis, tj. odnosno nisu izričito regulirani zakonom (Hartmann-Wendels, 2008).

2.4.1. Osnovni tipovi

Potpuna amortizacija:

U tom se slučaju troškovi nabave predmeta iznajmljivanja i troškovi financiranja plaćaju u cijelosti u dogovorenom roku, ali ne dolazi do prijenosa vlasništva. Predmet u najmu i dalje ima preostalu knjigovodstvenu vrijednost.

Djelomična amortizacija (leasing preostale vrijednosti):

Najmoprimac plaća dio troškova stjecanja unajmljene imovine i troškove njezinog financiranja. Nakon isteka ugovora (kraj ugovora) izračunava se preostala vrijednost. Ova preostala vrijednost može se povezati s ugovornim mogućnostima najmodavca ili najmoprimca. Uobičajeni ugovorni ugovori su:

- opcija produljenja s izračunom stope leasinga na temelju preostale vrijednosti,
- mogućnost kupnje najmoprimca,
- pravo najmodavca na nadmetanje,
- klauzule o sudjelovanju najmoprimca u prihodu od prodaje iznad izračunate rezidualne vrijednosti ili obvezi nadoknađivanja razlike u prihodu od prodaje ispod izračunate preostale vrijednosti.

Da bi se izbjegla klasifikacija kao transakcija kupnje najma, prijenos vlasništva na najmoprimca ne smije biti siguran kad se ugovor zaključi. Davatelj leasinga koristiće se prodajnom opcijom samo ako je tržišna vrijednost imovine na kraju ugovora manja od izračunate preostale vrijednosti.

Budući da unajmljena stavka ne mora biti u potpunosti isplaćena s djelomičnom amortizacijom, stope leasinga niže su za isti rok nego kod pune amortizacije. Ako su stope iste, ugovor o punoj amortizaciji ima duži rok od ugovora o djelomičnoj amortizaciji.

Trajni ugovori o leasingu:

Ako je najam prekinut prerano, najmoprimac ovisi o ponudi najmodavca da pristane na ovu promjenu u ugovoru. U slučaju ugovora o leasingu koji se može raskinuti, uvjeti za svaki prijevremeni raskid već su utvrđeni kad je ugovor zaključen. Kako bi se izbjegla klasifikacija

ugovora kao ugovora o kupnji najma prema njemačkom poreznom zakonu, raskid je moguć najranije nakon isteka 40% uobičajenog vijeka upotrebe imovine.

2.4.2. Varijante

Ugovori o leasingu s ugovorenim uplatama depozita:

Ovo je često poseban oblik ugovora o djelomičnoj amortizaciji. Na početku ugovora ostatak vrijednosti bez poreza na promet polaže se u depozit. Ovaj polog smanjuje mjesečnu leasing stopu i kreditni rizik najmodavca. Isplate depozita ne moraju biti povezane s ostatkom vrijednosti i ne moraju smanjivati rate leasinga. Uplate depozita od strane najmoprimca ili treće strane mogu funkcionirati kao vrijednosni papir analogno depozitu s kamatom.

Ugovori o leasingu uz ugovorenu avansnu najamninu:

Avansno plaćanje zakupnine, koje će se platiti na početku ugovora ili kada leasing kuća prihvati ugovor o leasingu, smanjuje rate leasinga koje treba izvršiti tijekom trajanja ugovora. Pretplata za najam također smanjuje rizik od neplaćanja za leasing tvrtku. Ovisno o kreditnoj sposobnosti najmoprimca i zamjenjivosti unajmljene imovine, pretplata za najam često je uvjetom ugovora. Uz troškove nabave imovine od 25.000 eura i plaćanje unaprijed najma od 5.000 eura, leasing tvrtka treba financirati samo 20.000 eura. Povremeno se za vrijeme trajanja ugovora o leasingu dogovore predujmovi za najamninu, koji zatim smanjuju naredne rate. Korporativni uredi i vlasti koriste ovu opciju za trošenje godišnjih proračuna koji bi inače istjecali. Unaprijed plaćena najamnina može se povezati s poreznim pogodnostima za porezne obveznike koji moraju pripremiti samo fakturu s viškom dohotka.

Ugovori o leasingu s pravom na nadmetanje:

Ugovori o djelomičnoj amortizaciji često uključuju pravo najma iznajmljivača. Ako najmodavac na kraju roka korištenja ne iznajmi predmet zakupa koji pokriva izračunatu preostalu vrijednost, može prisiliti najmoprimca da kupi predmet putem prava na nadmetanje. Najmoprimac praktički jamči za izračunatu preostalu vrijednost putem put opcije, ali sa svoje strane nema mogućnost da mu zatraži prodaju po izračunatoj preostaloj vrijednosti. Ako je tržišna vrijednost na kraju ugovora veća od izračunate preostale vrijednosti, leasing društvo će naplatiti višu cijenu.

Ugovori o leasingu sa stupnjevanim stopama leasinga:

Stope leasinga mogu se raspoređivati na razne načine, na primjer sezonska tvrtka može plaćati više stope tijekom sezone nego izvan sezone, ili nova tvrtka koja se želi uspostaviti može u početku ponuditi niže stope kako bi sačuvala svoju likvidnost.

Ugovori o leasingu s promjenjivim stopama leasinga:

Ugovori o leasingu s promjenjivim stopama leasinga rijetko se nude. Ako najmoprimac očekuje pad kamatnih stopa, privlačna opcija može biti refinanciranje najmodavca s promjenjivim kamatnim stopama i kontinuirano prilagođavanje leasing stopa. Neke najmoprimce ne zanimaju predvidivi troškovi u eurima, već predvidljivi troškovi u dolarima ili drugoj valuti. Tada je mogućnost odgovarajuće refinanciranje od strane najmodavca i kontinuirano prilagođavanje ugovorene leasing stope trenutnom tečaju.

Ugovori o najmu uz sudjelovanje najmoprimca u prihodu od prodaje:

Sudjelovanje najmoprimca u prihodu od prodaje predmeta ili, u slučaju ugovora o djelomičnoj amortizaciji, u dijelu koji prelazi izračunatu preostalu vrijednost može biti povoljno za obje ugovorne strane, jer opravdava veći interes najmoprimca za dobro održavanje predmeta iznajmljivanja. Kako bi se udovoljilo poreznim kriterijima za ugovore o leasingu, sudjelovanje najmoprimca ograničeno je na 75% dobiti veće od izračunate preostale vrijednosti.

Ugovor o zakupu vozila s ograničenjem kilometraže:

Ovom vrstom ugovora o leasingu propisana je maksimalna kilometraža za leasing vozilo. Kada se vozilo vrati, naplaćuje se njegova kilometraža. Ako je navedena kilometraža premašena, najmoprimac mora izvršiti dodatnu uplatu. Suprotno tome, najmoprimac također prima uplatu ako kilometraža nije dosegnuta. Ugovori o najmu ove vrste obično sadrže izračunatu zaostalu vrijednost, koju najmoprimac ne jamči, ali predstavlja rizik za najmodavca. Zakupodavac izračunata tržišna vrijednost vozila uvelike ovisi o kilometraži.

Ugovor o leasingu vozila s fiksnom ostatkom vrijednosti:

Ako zaključite ugovor o leasingu s fiksnom preostalom vrijednošću, tržišna vrijednost vozila za leasing utvrđuje se na kraju ugovora. Tako se uz prevožene kilometre pri vraćanju vozila uzimaju u obzir vanjsko i tehničko stanje vozila kao i stanje na tržištu rabljenih automobila. Ako je tako utvrđena tržišna vrijednost ispod preostale vrijednosti dogovorene u ugovoru o leasingu, razliku mora snositi najmoprimac. U slučaju tržišne vrijednosti iznad dogovorene preostale vrijednosti, najmoprimac može pristati sudjelovati u dodatnom prihodu. Ovim

ugovorima rizik zaostale vrijednosti leži na najmoprimcu, posebno rizik od poremećenih tržišta rabljenih automobila na kraju najma.

Zakup usluge:

Uz leasing usluga, najmoprimac uz stopu leasinga plaća fiksni paušalni iznos za određenu uslugu kao što je pregled vozila, popravak vozila, zamjena guma itd. Primatelj ima fiksne, fiksne mjesečne troškove za izračun svog poslovanja. Davatelj leasinga mora izračunati ove troškove i financijski upravljati asinkronim stvaranjem prihoda i troškova. Izračun ima paralele s osiguravajućim poslovima, potencijalni rizici mogu se nadoknaditi samo velikim portfeljem. Davatelj leasinga mora imati opsežno znanje o proizvodima.

Zakup voznog parka:

Leasing flote poseban je slučaj leasinga usluga. Predmet ugovora o leasingu i njegov izračun nije jedan predmet, već vozni park. Dogovorene usluge često su vrlo opsežne i uključuju, na primjer, naplatu goriva ili zamjenska vozila. Dogovorena kilometraža vozila često se nadoknadi u odnosu na vozila u voznom parku. Često se ne radi o ugovorima o leasingu u stvarnom smislu, već o složenim ugovorima u području vanjskih poslova kojima se administracija, održavanje, financiranje i kontinuirano obnavljanje službenih vozila prenose na uslužnu tvrtku.

Nulti leasing:

Nulti leasing više je marketinški pojam nego dobro utemeljena varijanta ugovora. S gledišta najmoprimca, stope leasinga ne uključuju nikakve dodatne naknade za financiranje, administraciju itd. Ova aplikacija za leasing koristi se u automobilskoj industriji, posebno kao instrument za poticanje prodaje. Nulti leasing često proizlazi iz činjenice da se izračun temelji na cjenovnicima. Zapravo, teško da bilo koji kupac plaća z. B. cjenik automobila. Popusti odobreni kupcima povremeno se koriste za subvencioniranje financiranja. Na temelju normalnih tržišnih prodajnih cijena, stoga često nije pitanje nula leasinga. Stajalište leasing kompanije, nabava po normalnoj tržišnoj cijeni umanjena za sve veće kupčeve popuste i subvencije od proizvođača, a sa stajališta najmoprimca, vrijednost predmeta jednaka cjenovnoj cijeni, dovode do različitih procjena leasing posla. Međutim, proizvođači ponekad subvencioniraju leasing transakcije kako bi potaknuli prodaju. Za razliku od snižavanja cijena s popisa ili velikih popusta na cijene s popisa, to ne narušava imidž kvalitete marke. Proizvođači očekuju koristi od subvencija za daljnje poslovanje, za koje smatraju da im olakšava trajna lojalnost kupaca putem ugovora o leasingu i precizno znanje o datumu potrebne zamjene.

Pojam nula zakupa ponekad se koristi i za izradu ugovora, posebno za ugovore o leasingu vozila, u kojima velika pretplata na najam, visoka izračunata zaostala vrijednost i mala maksimalna kilometraža smanjuju mjesečna plaćanja na nulu. Potrošnja imovine tijekom trajanja najma praktički se plaća predujmom najma. Ako najmoprimac snosi rizik od uglavnom visoke preostale vrijednosti, ova varijanta može na kraju ugovora sadržavati znatne troškove.

2.5. Porezno i računovodstveno pravo

Razgraničenje poreza

U nacionalnom poreznom zakonu definirani su kriteriji koji razlikuju ugovore o leasingu od ugovora o kupoprodaji, ratama itd. Kriteriji se razlikuju od zemlje do zemlje. Ako kriteriji za ekonomsku dodjelu imovine zakupodavcu nisu zadovoljeni, ugovor o zakupu po građanskom zakonu tretira se kao ugovor o kupnji najma ili transakcija u ratama u porezne svrhe. U ovom slučaju izvođač je stvarni vlasnik imovine.

Trgovci mogu postići porezne i bilansne prednosti nabavom kapitalnih dobara putem leasinga samo ako je najmodavac stvarni vlasnik predmeta.

Ugovor o leasingu, koji se prema poreznom zakonu vrednuje kao ugovor o kupnji najma ili rata, ostaje ugovor o leasingu prema civilnom zakonu. Prijenos pravnog vlasništva prema građanskom zakonu na kraju mandata zahtijeva civilnopravni dizajn kao ugovor o kupoprodaji.

Računovodstvo

Iako su porezne prednosti leasinga utvrđene odgovarajućim nacionalnim poreznim zakonom i tamo napravljena razlika između transakcija leasinga i kupnje, na međunarodne računovodstvene standarde kao što su US GAAP i MSFI primjenjuju se različite definicije. Ovo ograničava mogućnosti dizajna za ugovore o leasingu ako žele ispuniti leasing klasifikaciju s ekonomskom raspodjelom imovine zakupodavcu kako bi se postigle bilančne i porezne prednosti prema svim računovodstvenim standardima.

Raspodjela poreza u Njemačkoj je regulirana uredbama o leasingu Saveznog ministarstva financija, pri čemu se razlikuju uredbe o pokretnim stvarima i uredbe o nekretninama. Kupnja i zakup najma razlikuju se (lesing.de, URL).

2.6. Generally Accepted Accounting Principles

US-GAAP u odredbi SFAS 13 definira razliku između najma kapitala i operativnog najma. Iako njemački porezni zakon dopušta maksimalan rok trajanja ugovora o leasingu preko 90% normalnog operativnog vijeka upotrebe imovine kao razliku od kupnje najma, ograničenje operativnog najma u SFAS 13 određeno je na 75%.

Ugovor o leasingu kvalificiran je kao kapitalni zakup ako vrijedi jedan od sljedeća četiri uvjeta, inače se radi o operativnom najmu:

Na kraju ugovornog razdoblja dolazi do prijenosa vlasništva.

Na kraju ugovora postoji povoljna opcija kupnje ili produljenja za najmoprimca. (povoljna opcija).

Razdoblje ugovora iznosi 75% ili više ekonomskog vijeka upotrebe imovine.

Sadašnja vrijednost svih plaćanja najmoprimca, izračunata primjenom efektivne kamatne stope iz ugovora, iznosi 90% ili više tržišne vrijednosti imovine. (fer tržišna vrijednost)

Riječ je o posebnom leasingu, nekretninu ne mogu koristiti treće strane bez većih izmjena.

Kod kapitalnih najmova najmoprimac mora kapitalizirati sadašnju vrijednost budućih plaćanja najma koji će se najmodavcu vršiti kao osnovna sredstva. Ova vrijednost imovine kompenzira se odgovarajućom stavkom kao obveza iz ove obveze leasinga na strani pasive bilance. Tekuće isplate najma podijeljene su na dio otplate i dio kamate. Sama imovina kapitalizira se i amortizira tijekom svog normalnog vijeka trajanja.

Nedostatak ove računovodstvene metode za najmoprimca je činjenica da se njome produžuje bilanca. To je popraćeno pogoršanjem udjela u kapitalu. Ako se, pak, najam može klasificirati kao operativni najam, omjer glavnice ne pogoršava se. Stope leasinga su operativni troškovi, nema bilančnih stavki.

2.7. Međunarodni standardi financijskog izvještavanja

U odredbi MRS-a 17, MSFI definira razliku između financijskog najma i operativnog najma. Na primjer, MSFI ugovor kvalificira kao financijski najam, pri čemu se imovina dodjeljuje fiksnoj imovini najmoprimca na isti način kao i kupnja najma ako sadašnja vrijednost svih plaćanja koje zakupnik jamči iz ugovora prelazi 95% vrijednosti imovine. Američki GAAP zna

sličan uvjet za klasifikaciju kao zakup kapitala, ali definira granicu sadašnje vrijednosti svih zajamčenih plaćanja kao 90% tržišne vrijednosti imovine na početku najma.

Financijski najam (kapitalni najam) treba ekonomski procijeniti kao financiranje kupnje, dok operativni najam predstavlja čisti najam.

Računovodstvo ugovora klasificiranih kao financijski najmovi provodi se kao i kod najmova kapitala prema US GAAP-u s istim nedostacima za najmoprimca.

Prema MSFI-ju, najam se kvalificira kao financijski najam ako je zadovoljen jedan od sljedećih pet uvjeta, inače se radi o operativnom najmu:

Na kraju ugovornog razdoblja dolazi do prijenosa vlasništva.

Na kraju ugovornog razdoblja povoljnija je mogućnost kupnje za najmoprimca (povoljna opcija).

Razdoblje ugovora iznosi 75% ili više ekonomskog vijeka upotrebe imovine.(Pravilo govori samo o većem dijelu, koji se različito tumači).

Sadašnja vrijednost svih plaćanja koje mora izvršiti najmoprimac (minimalne uplate zakupa), izračunata primjenom efektivne kamatne stope ugovora, gotovo je tržišna vrijednost imovine na početku ugovora. (u osnovi sva fer tržišna vrijednost) (obično postavljena na 90%).

Riječ je o posebnom leasingu, nekretninu ne mogu koristiti treće strane bez većih izmjena.

Ovdje prikaz pokriva samo bitne klasifikacijske značajke. Postoje opsežne odluke o određenim ugovornim konstelacijama.

Postoje prijedlozi za standardizaciju odredbi US GAAP-a i MSFI-ja, a posebno za obračun obveza i prava korištenja iz operativnog najma. Informativna vrijednost bilanci smanjuje se ako, na primjer, zrakoplovne tvrtke mogu unajmiti cijelu flotu zrakoplova, a da rezultirajuće obveze ne budu prikazane u bilanci. Odbor za međunarodne računovodstvene standarde (IASB) namjerava usvojiti nova pravila do sredine 2011. godine koja će podrazumijevati opsežne promjene za najmoprimce koji moraju pripremiti godišnje financijske izvještaje u skladu s MSFI-jem. Tada bi se vjerojatno izgubile bilančne prednosti leasinga (preiswert-leasen.de, URL).

2.8. Prednosti i nedostaci

„Financiranje vlastitim kapitalom u pravilu je ograničeno fondom kojim raspolažemo. Jednostavnije, koliko imamo, toliko možemo uložiti. A vlastiti novac obično nije dovoljan, pogotovo u počecima kompanije, kada su skokovit rast i agresivno osvajanje tržišnog udjela nužni“. (Perković, 2009).

„Ako se, kao i većina, odlučimo za drugu opciju, koji model odabrati, *leasing* ili kredit? Jednostavnije je i brže doći do ugovora o leasingu za kombi ili neki stroj nego ispunjavati papirologiju i čekati odobrenje kredita kojim ćete ih kupiti. Ujedno leasingom u većini slučajeva možete biti likvidniji i kvalitetnije raspolagati priljevom novca.

No kada poduzetnik nije u sustavu PDV-a, ne može iskoristiti PDV obračunat na kamate leasinga kao pretporez, dočim se kod kredita ne zaračunava PDV na kamate. Gledano s financijske strane, leasing je za određene stvari nepovoljniji jer ćete na kraju platiti više nego da ste uzeli kredit.“(Profitiraj, ULR)

„Oba načina financiranja imaju mana, evo kratkog popisa “za” i “protiv”:

1) prednosti leasinga u odnosu na kredit

– jednostavnost, brzina i fleksibilnost kod ugovaranja i realizacije leasinga

– korisnik leasinga u određenim slučajevima zadržava veću likvidnost

2) nedostaci leasinga u odnosu na kredit

– poduzetnici koji nisu u sustavu PDV-a ne mogu PDV obračunat na kamate leasing-društva iskoristiti kao pretporez, a banka na kamate ne zaračunava PDV

– često skuplji način financiranja

3) prednosti financijskog u odnosu na operativni leasing

– PDV se kod financijskog leasinga u cijelosti i odmah priznaje kao pretporez

– u slučaju financijskog leasinga predmet leasinga može se najčešće amortizirati po prikladnim stopama te time smanjiti osnovica poreza na dobit

4) prednosti operativnog u odnosu na financijski leasing

– rizike pri operativnom leasingu snosi leasing-društvo

– operativni leasing ima manje mjesečne rate, a jamčevina je manja od udjela za financijski leasing.“(Profitiraj, URL)

„Jasnog odgovora dakle nema jer varira od slučaja do slučaja. Ključna je razlika u tome što kredit možete dobiti za razne svrhe, pa i nenamjenski kao privatna osoba. Leasing je ipak ograničen na osnovna sredstva koja ćete iskoristiti u radu pa već tu možete razlučiti što vam zapravo treba.“ (Profitiraj, URL).

3. FINANCIRANJE LEASINGOM NA PRAKTIČNOM PRIMJERU

„Investicijski krediti za ruralni razvoj je financijski instrument koji je sufinanciran iz izvora Europskog poljoprivrednog fonda za ruralni razvoj i izvora nacionalnog doprinosa1 (50%) te iz izvora poslovne banke (50%) iz kojeg se financiraju nove dugoročne investicije malih i srednjih poduzetnika koji djeluju u poljoprivrednom, prerađivačkom i šumarskom sektoru“ (Program kreditiranja - Investicijski krediti za ruralni razvoj, URL).

U ovom poglavlju prikazat će se financiranje leasingom kupnja traktora za Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo. Naime, prikazat će se financiranje stroja na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu Anto Kaurinović iz Livana. Ovo obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo postoji još od 1999. godine te ga je osnovao otac obitelji, a prije nekoliko godina gospodarstvo je preuzeo sin. Kada su u pitanju zaposlenici, ovaj OPG ih nema. Dakle, na gospodarstvu su zaposleni samo uži članovi obitelji. Ovo obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo bavi se proizvodnjom pšenice, suncokreta i ekološke soje te ima u posjedu zemlju ukupno površine 25 hektara. Godišnji prihod ovog obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva s poticajima iznosi 130.000,00 kuna.

Obiteljska poljoprivredna gospodarstva, obrti ili poduzeća koji obavljaju neku od poljoprivrednih djelatnosti odnedavno mogu ugovoriti leasing za nabavku poljoprivredne mehanizacije uz povoljne uvjete financiranja. U daljnjem tekstu prikazat će se primjer kupnje traktora za Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo pomoću leasing kredita u Zagrebačkoj banci.

3.1. Dokumentacija uz zahtjev za leasing

Dokumentacija koja je potrebna kako bi se pokrenuo sam postupak odobrenja leasing kredita za kupnju stroja na Obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu Anto Kaurinović je sljedeća:

- „Zahtjev za odobrenje leasinga,
- Izjava jamca placa – fizička osoba,
- Izjava o utvrđivanju politički izložene osobe temeljem Zakona o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma,
- Popis postojećih kreditnih obveza klijenta,
- Popis postojećih kreditnih obveza jamca platca – fizička osoba,
- Ponuda dobavljača koja glasi na PBZ-LEASING d.o.o.

- Preslika rješenja o upisu OPG-a u upisnik poljoprivrednih gospodarstava
- Preslika potvrde o dodjeli matičnog broja poljoprivrednika
- Preslika rješenja o ostvarenom dohotku za prethodno razdoblje ili prijava poreza za prethodno razdoblje (primici i izdaci, popis dugotrajne imovine)
- Pregled primitaka i izdataka u tekućoj godini
- Preslika osobne iskaznice nositelja OPG-a.“(PBZ, URL)

3.2. Izračun financijskog leasinga te plan otplate

Nakon pregleda dokumentacije te odobrenja leasing kredita od strane banke slijede potpisivanje ugovora te izračun za financijski leaasing, a banka daje i plan otplate leasing kredita.

Tablica 1.: Izračun financijskog leasinga

	Bez PDV – a	s PDV – om
Vrijednost predmeta leasinga	600.000,00	750.000,00
Učešće	X	187.500,00
Iznos financiranja	X	562.500,00
Polugodišnja rata – anutitet	63.406,96	63.406,96
Jednokratni troškovi obrade	3.750,00	3.750,00
Ukupni iznos naknada	X	825.719,57
Ostatak vrijednosti po isteku ugovora	X	400,00
PLAĆANJE PRIJE PREUZIMANJA		191.250,00

Tablica 1. prikazuje izračun financijskog leasinga za kupnju traktora za Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Anto Kaurinović. Trajanje leasing ugovora je 5 godina, a u tih 5 godina kredit će se plaćati u 10 rata. Nadalje, učešće je 25,00 %, a utkup 400,00 kuna. Kamatna stopa iznosi 4,5000% dok je efektivna godišnja kamatna stopa 4,97%. Kako je vidljivo, vrijednost predmeta leasinga bez PDV – a iznosi 600.000,00 kuna dok je vrijednost predmeta s PDV – om jednak 750.000,00 kuna. Iznos financiranja je 562.500,00 kuna, a polugodišnja rata odnosno anuitet iznosi 63.406,96 kuna. Ukupni iznos naknade iznosi 852.719,57 kuna, a ostatak vrijednosti po isteku ugovora jest 400,00 kuna. U nastavku slijedi prikaz plana otplate leasing kredita.

Tablica 2.: Plan otplate leasing kredita

R. br.	Dospijeće	Rata	Neto rata	Glavnica	Kamata	PDV na kamatu	Glavnica
	19.09.2020.					0,00	562.500,00
1.	19.03.2021.	63.406,96	63.406,96	50.750,71	12.656,25	0,00	511.749,29
2.	19.09.2021.	63.406,96	63.406,96	51.892,60	11.514,36	0,00	459.856,69
3.	19.03.2022.	63.406,96	63.406,96	53.060,18	10.346,78	0,00	406.796,51
4.	19.09.2022.	63.406,96	63.406,96	54.254,04	9.152,92	0,00	352.542,47
5.	19.03.2023.	63.406,96	63.406,96	55.474,75	7.932,21	0,00	297.067,72
6.	19.09.2023.	63.406,96	63.406,96	56.722,94	6.684,02	0,00	240.344,78
7.	19.03.2024.	63.406,96	63.406,96	57.999,20	5.407,76	0,00	182.345,58
8.	19.09.2024.	63.406,96	63.406,96	59.304,18	4.102,78	0,00	123.041,40
9.	19.03.2025.	63.406,96	63.406,96	60.638,53	2.768,43	0,00	62.402,87
10.	19.09.2025.	63.406,96	63.406,96	62.002,87	1.404,06	0,00	400,00
UKUPNO	**19.09.2025.**	**634.069,57**	**634.069,57**	**562.100,00**	**71.969,57**	0,00	0,00

Kako je vidljivo u tablici 2. leasing kredit bi trebao biti otplaćen do rujna 2025. godine. Ova vrsta kredita uvelike pripomaže obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima jer ima kratak rok otplate. Osim toga, postoji mogućnost prijenosa vlasništva nad predmetom leasinga, zamjena predmeta leasinga i povrat predmeta leasinga. „Upotrebom predmeta leasinga generira se dodatni priliv novca koji olakšava plaćanje ugovorenih leasing obroka. Troškovi i porezne obveze vezane uz korištenje predmeta leasinga mogu se lakše predvidjeti i kontrolirati. Korisnik leasinga može odabrati da li mu odgovara opterećenje PDV-om na početku leasinga ili periodično razdijeljeno na obroke, pišu na stranicama UniCredit leasinga, tvrtke koja je trenutno u ekspanziji kada je u pitanju leasing financiranje kupnje poljoprivredne mehanizacije. Oni savjetuju da kada pronađete dobavljača i predmet leasinga im dostavite zahtjev za odobrenje leasinga, ponudu dobavljača i uobičajenu dokumentaciju za kreditnu analizu. UniCredit leasing financira jednostavno sve. Vozila, osobna i gospodarska, plovila svih namjena, opremu i strojeve i nekretnine.“(UniCredit, URL)

4. ZAKLJUČAK

Poseban oblik vanjskog financiranja naziva se leasingom. Isto tako, leasing je i oblik financiranja iz pozajmljenih izvora. Leasing mala ili srednje velika poduzeća mogu pribaviti proizvodna i druga dobra bez trošenja vlastitih fondova, ali i bez uzimanja skupih kredita na financijskome tržištu. Leasing takvim poduzećima omogućuje plaćanje naknade za korištenje predmetom leasinga po načelu: »plaćaj iz onoga što zaradiš«.

Prema ekonomskoj definiciji, leasing je oblik financiranja nabave pokretnih i nepokretnih dobara koja se na temelju posebnog ugovora daju na uporabu korisniku leasinga, uz određenu naknadu i na određeno vrijeme. Po pravnoj definiciji, radi se o ugovoru o leasingu, kojim se davatelj leasinga obvezuje predati stvari na korištenje primatelju leasinga za određeno vrijeme ili za određeni posao, a korisnik leasinga obvezuje se platiti određenu naknadu u ratama, tako da istekom ugovorenog roka stvar vrati davatelju leasingaa, produži njezino korištenje ili je otkupi.

Sve češće mala poduzeća i obiteljska poljoprivredna gospodarstva koriste ovaj oblik kreditiranja, a najčešće zbog kratkog roka otplate te fiksne kamatne stope.

5. LITERATURA

1. Cinotti, K. et al., Leasing u praksi, 2005.
2. Hartmann-Wendels, T., Wohl, P., Zur gewerbesteuerlichen Behandlung des Leasing im Unternehmenssteuerreformgesetz, 2008.
3. Jozić, I., Leasing ili kredit – prednosti i nedostaci oba modela financiranja, 2010.
4. Perković, M., Obilježja primatelja financijskog leasinga, 2009.
5. Schattenkirchner, S., Die Entwicklung des Leasingrechts von Mitte 2009 bis Ende 2011.
6. Erste leasing, https://www.ersteleasing.hr/hr/zasto-leasing/objasnjenje-i-prednosti-leasinga (14.09.2020.)
7. Leasing.de, https://www.leasing.de/leasing-erlasse.php (14.09.2020.)
8. Preiswert-leasen.de, https://www.preiswert-leasen.de/leasing-lexikon/#gap-deckung (17.09.2020.)
9. Duden, https://www.duden.de/rechtschreibung/Leasing (19.09.2020.)
10. BaFin, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_090119_tatbestand_finanzierungsleasing.html (19.09.2020.)