Pregled i analiza stanja na tržištu leasinga u Republici Hrvatskoj

Perković, Antonija

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:847560

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

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

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

PREGLED I ANALIZA STANJA NA TRŽIŠTU LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Mentor:
doc. dr. sc. Sandra Pepur

Student:
Antonija Perković
Broj indeksa: 514 1117

Split, rujan, 2017.

SADRŽAJ:

1. UVOD 3
1.1. Definiranje problema i predmeta istraživanja 3
1.2. Ciljevi rada 3
1.3. Metode rada 3
1.4. Struktura (sadržaj) rada 4
2. VRSTE LEASINGA I NJIHOVA OBILJEŽJA 5
2.1. Pojam leasinga i leasing kroz povijest 5
2.1.1. Pojam leasinga 5
2.1.2. Leasing kroz povijest 7
2.2. Podjele leasinga 7
2.3. Izravni i neizravni leasing 9
2.3.1. Izravni leasing 9
2.3.2. Neizravni leasing 10
2.4. Financijski i operativni leasing 11
2.4.1. Financijski leasing 11
2.4.2. Operativni leasing 13
2.4.3. Razlike financijskog i operativnog leasinga 14
2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj 16
2.5.1. Subjekti u poslovima leasinga 17
2.5.2. Ugovor o leasingu 17
2.5.3. Obveze davatelja i primatelja leasinga 18
3. VAŽNOST LEASINGA U FINANCIRANJU PODUZEĆA 20
3.1. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom 20
Prednosti leasinga u odnosu na kredit: 20
Nedostaci leasinga u odnosu na kredit: 21
4. ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ 22

4.1. Leasing društva u Hrvatskoj 22
4.2. Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj 23
4.2.1. Analiza tržišta financijskog leasinga RH 24
4.2.2. Analiza tržišta operativnog leasinga u RH 29
4.3. Leasing tržište zemalja Europske Unije 35
4.4. Usporedba hrvatskog i europskog leasing tržišta 37
SAŽETAK 42
SUMMARY 42
LITERATURA 43
POPIS TABLICA: 45
POPIS SLIKA: 47

1. UVOD

1.1. Definiranje problema i predmeta istraživanja

Poduzeća u financiranju svojih aktivnosti koriste različite izvore. U današnjem dinamičnom okruženju, tradicionalni izvori financiranja sve se češće nadopunjuju novim načinima koji poduzeću mogu biti prihvatljiviji s obzirom na iznos, cijenu ili raspoloživost. Leasing je jedan od eksternih načina financiranja poduzeća koji u novije vrijeme sve više dobiva na značenju posebice u kontekstu nedostatnih izvora financiranja malih i srednjih poduzeća. Postavlja se pitanje što je uopće leasing, na koji način se poduzeća mogu financirati njime te koje su prednosti, a koji nedostatci financiranja leasingom. Leasing se često uspoređuje s najmom, iako se ta dva pojma razlikuju. Stoga je važno poznavati osnovne karakteristike i vrste leasinga i ulogu leasinga kao alternativnog izvora financiranja. Predmet ovog istraživanja je analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj i usporedba s zemljama Europske unije.

1.2. Ciljevi rada

Osnovni cilj rada je analizirati važnosti i obilježja leasinga kao izvora financiranja te dati pregled stanja na tržištu leasinga u Republici Hrvatskoj te ga usporediti sa stanjem na tržištu leasinga u drugim zemljama Europske Unije. Pritom će se tržšte leasinga u RH prikazati tablično kroz nekoliko godina, po vrstama leasinga te korisnicima leasinga, da bi se dobio uvid u stanje tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj.

1.3. Metode rada

U radu će biti korištene induktivna i deduktivna metoda, metode analize i sinteze, metoda deskripcije, metoda kompilacije, te komparativna metoda. Induktivna metoda je vrsta posrednog zaključka kod kojeg se polazi od pojedinačnog ka općem, to znači da ono što vrijedi za svaki pojedinačni slučaj jedne vrste vrijedi za cijelu vrstu, dok se kod deduktivne metode zaključni sud izvodi od općeg ka pojedinačnom. Metoda analize, je metoda raščlanjivanja složenih misli na jednostavnije, dok je metoda sinteze, metoda sastavljanja jednostavnih misaonih tvorevina. Koristit će se također metoda deskripcije, to je metoda jednostavnog opisivanja predmeta i pojava, te metoda kompilacije koja se zasniva na preuzimanju tuđih rezultata i posmatranja. Komparativna metoda je sistematski postupak kojim se proučavaju odnosi, sličnosti i razlike između dvije ili više stvari ili pojava, te će se koristi u zadnjem dijelu rada. Rezultati će se prikazati tablično.

1.4. Struktura (sadržaj) rada

Ovaj rad čini pet međusobno povezanih cjelina. Rad započinje sa uvodnim dijelom u kojem se ukratko opisuju problem istraživanja, ciljevi rada, metode rada i sami sadržaj rada.

U drugom dijelu rada će se pojmovno definirati leasing, kao i njegov razvoj kroz povijest. Definirat će se i njegove opće podjele, na direktni i indirektni, financijski i operativni, njihove prednosti i nedostaci, kao i međusobne razlike. Kroz drugi dio rada također će se dobiti uvid u Zakonsku regulativu leasinga u Republici Hrvatskoj, kroz subjekte u poslovima leasinga, ugovor o leasingu, te obveze davatelja i primatelja leasinga.

U trećem dijelu rada će se definirati važnost leasinga u financiranju poduzeća, te objasniti prednosti i nedostaci financiranja leasingom.

U četvrtom dijelu rada bit će riječ o tržištu leasinga u Republici Hrvatskoj, broju društava kroz godine, te broju trenutno aktivnih društava. Bit će analizirano tržište financijskog leasinga kao i tržište operativnog leasinga. Nakon analize leasing tržišta u Republici Hrvatskoj, provest će se analiza tržišta leasinga u Europskoj Uniji. Analizirat će se ukupna vrijednost leasing tržišta, kao i udio pojedinih zemalja u tom tržištu. Također će se analizirati vrijednost leasing ugovora u djelatnosti sa nekretninama, kao i broj tih ugovora po pojedinim državama, kao i vrijednost leasing ugovora sa opremom i broj leasing ugovora sa opremom. Kao uzorak analize Europskog tržišta leasinga uzet će se neke od država članica Europske unije: Austrija, Belgija, Češka, Italija, Grčka, Francuska, Njemačka i Poljska.

Peti dio rada je zaključak, koji sumira sve navedeno. Nakon zaključka slijede literatura, popis tablica, popis slika, te sažetak s tri ključne riječi.

2. VRSTE LEASINGA I NJIHOVA OBILJEŽJA

2.1. Pojam leasinga i leasing kroz povijest

2.1.1. Pojam leasinga

Pojam leasing potječe od engleskog glagola "to lease" što znači iznajmiti, odnosno dati u zakup (Wikipedija, 2016.). U nastavku će se prikazati različiti aspekti pojmovnog određenja leasinga.

Leasing je specifičan posao koji ovisno o ugovornim odredbama može poprimiti obilježa najma (operativni leasing) ili pak kupoprodaje (financijski leasing). Upravo stoga upotreba pojma leasing upozorava na činjenicu da nije riječ o klasičnom najmu nego o poslu koji može poprimiti oblik kupoprodaje. U Hrvatskoj se pojam najma i leasinga poistovjećuju, ali razlika je u tome što je najam dvostrani odnos najmodavca i najmoprimca, dok je osnovna značajka leasinga da je on trostrani odnos u kojem sudjeluju proizvođač opreme ili dobavljač, korisnik (primatelj) leasinga te davatelj leasinga (leasing društvo). (Urukalović, D. et. al. 2003.)

Leasing (zakup) može se definirati i kao ugovor. Prema uvjetima iz ugovora vlasnik imovine (davatelj leasinga) daje drugoj strani (primatelju leasinga) pravo korištenja te imovine, na određeni rok, a primatelj leasinga u zamjenu plaća rentu. Većina ljudi je upoznata sa zakupom automobila, strojeva, opreme, računala, i proizvodnih pogona. Razlog je prednost za korisnika leasinga zbog toga što predmet leasinga može koristiti, a da ga ne mora otkupiti. Zbog te prednosti, korisnik leasinga mora prihvatiti neke obveze kao što je plaćanje periodične rate, obično mjesečno ili tromjesečno. Ugovor o leasingu određuje tko će održavati opremu. Tako postoji leasing pune usluge i neto leasing. Kod leasinga pune usluge ili održavanja davatelj leasinga je taj koji snosi troškove popravaka, održavanja, poreza i osiguranja, dok kod neto leasinga te troškove snosi primatelj leasinga. (Van Horne, J. et. al. 2014.)

Leasing posao je dakle posao u kojem sudjeluje nekoliko sudionika. Tako se javlja leasing društvo, odnosno najmodavac koji s bavi financiranjem predmeta leasinga koje u tom slučaju može biti nekretnina, oprema, sredstvo ili nešto drugo, ovisno o potrebama i željama

korisnika leasinga - najmoprimca. Najmoprimac je primatelj koji se sklapanjem ugovora obvezuje periodično plaćati naknadu leasing društvu za pravo korištenja predmetom leasinga. Treći sudionik koji se javlja u ovome poslu je dobavljač/proizvođač predmeta leasinga. Upravo dobavljač kao treća strana čini glavu razliku između najma i leasinga, što znači da je leasing trostrani posao, dok je najam dvostrani posao. Naknada, odnosno rata leasinga u sebi sadrži dio kojim se pokrivaju troškovi amortizacije, odnosno otplaćuje glavnica objekta leasinga te dio koji se odnosi na troškove financiranja (kamate). Po isteku ugovora o leasingu korisnik može vratiti sredstvo, otkupiti sredstvo prema unaprijed određenom ostatku vrijednosti ili može produžiti ugovor.

Bitna odrednica leasinga je svakako vlasništvo nad predmetom leasinga. Potrebno je razlikovati pravno vlasništvo u odnosu na gospodarsko/ekonomsko vlasništvo. Pravno vlasništvo se odnosi na stvarno vlasništvo nad predmetom leasinga, a posjeduje ga davatelj leasinga. Dok gospodarsko, ekonomsko vlasništvo podrazumijeva pravnu ili fizičku osobu koja uglavnom snosi sve koristi i rizike u svezi s sredstvom koje je predmetom leasinga. (Urukalović, D. et. al. 2003.)

U ekonomsko-financijskom smislu leasing predstavlja poslove financiranja nabave pokretnih i nepokretnih dobara trajne uporabne vrijednosti, u prvom redu to je mobilna investicijska oprema, koja se kupuje zbog iznajmljivanja i ostvarivanja prihoda putem zakupnine, a ne zbog stjecanja vlasništva.

U pravnom pak smislu pod leasingom predstavlja financiranje nabave pokretnih i nepokretnih investicijskih dobara koja se, na temelju posebno sastavljenog ugovora, daju na korištenje primatelju lizinga, uz određenu naknadu i na ugovorom određeno vrijeme, tako da se ta dobra mogu s tim jednim korisnkom amortizirati u periodu dužem od trajanja ugovora o leasingu. (Brkanić, V. at. al. 1990.).

Leasing je u Republici Hrvatskoj uređen Zakonom o leasingu, po kojem je leasing pravni posao u kojem davatelj leasinga pribavlja objekt lesinga na način da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati naknadu. (Zakon o leasngu, 2013.)

2.1.2. Leasing kroz povijest

Povijest leasinga seže daleko u prošlost, te je starija od danas poznatih i priznatih financijskih institucija. Prema egipatskom profesoru M. el. Mokhtar Benu prve operacije s leasingom započele započele još davne 3100. godine prije Krista u starom Egiptu za vrijeme vladavine faraona Menesa, koji je vrlo često iznajmljivao ratarske alate svojim poljoprivrednicima. Drugi povjesničari smatraju da je povijest leasinga čak i starija.

Naime, sredinom osamdesetih godina prošlog stoljeća otkrivene su glinene pločice kao opipljivi dokaz o leasingu, u drevnom gradu Uru, u Mezopotamiji, oko 300 kilometara od današnjeg Bagdada. Svećenici koji su upravljali gradom poljoprivrednicima su iznajmljivali plugove, lopate, ali i zemlju. Kasnije je i babilonski kralj Hamurabi pod leasing davao cijeli niz predmeta i alata kao i osobnu imovinu, a takvu su praksu također poslije koristili i Rimljani i Grci. Iznajmljivanje brodova je poznato još od vremena drevnih moreplovaca i trgovaca Feničana, što možemo danas smatrat pravim leasingom opreme.

Leasing u SAD dolazi u 18.stoljeću gdje se i usavršio. U to vrijeme u leasing su se najviše uzimali konji, i to cijele ergele, za prijevoz putnika i robe. U 19.stoljeću započinje leasing opreme, koji je bio povezan sa industrijskom revolucijom, za gradnju željeznica, lokomotiva, riječnih teglenica i slično. Prvo leasing društvo je osnovano 1954. pod nazivom "US Leasing Corp", te je postalo prvo društvo koje je počelo izdavati ugovore za sve vrste opreme, na način koji je danas uobičajen. (Puškarić,K. 2008.).

2.2. Podjele leasinga

Danas u svijetu postoje različite vrste leasinga, koje su proizašle iz različitih ugovornih odnosa između strana u poslu. Tako se danas leasing pojavljuje u različitim oblicima na koje se nadovezuju i brojni kriteriji prema kojima se oni klasificiraju. (Matijević, B. 2010.)

Prema tim kriterijima u nastavku su navedene slijedeće podijele leasinga, te će neke najvažnije od njih, kao što su direktni i indirektni leasing, financijski i operativni biti objašnjene u zasebnim poglavljima ovoga rada.

S obzirom na prostor pružanja leasinga razlikuju se:

- međunarodni i
- domaći leasing.

S obzirom na dužinu trajanja leasinga postoji:

- kratkoročni (do 3 godine),
- srednjoročni (od 3–7 godina), i
- dugoročni (preko 7 godina).

Kada se govori o nekim drugim specifičnostima leasing ugovora to može biti: (Potnik – Galić, K.,2004.)

- mogućnost ili nemogućnost otkaza leasinga,
- leasing s opcijom kupnje i sl.

S obzirom na broj i položaj subjekata u poslu leasinga:

- izravni leasing,
- neizravni leasing, i
- povratni leasing (sale and lease back).

S obzirom na predmet leasinga on može biti: (Zakon o leasingu 2013.)

- leasing investicijske opreme,
- leasing kompletnih postrojenja,
- leasing motornih vozila,
- leasing nekretnina
- lesing potrošne robe i sl.

Prema sadržaju, položaju i ulozi davatelja, leasing se dijeli na: (Braovac, I., at. al.. 2009.)

- financijski i operativni, te
- indirektni i direktni leasing.

Kada se govori o ročnosti ugovora razlikuje se: (Vrdoljak M.,2015.)

- term, i
- revolving leasing.

Leasing se dijeli s obzirom na održavanje predmeta leasinga na: (Andrijanić, I.,1993.)

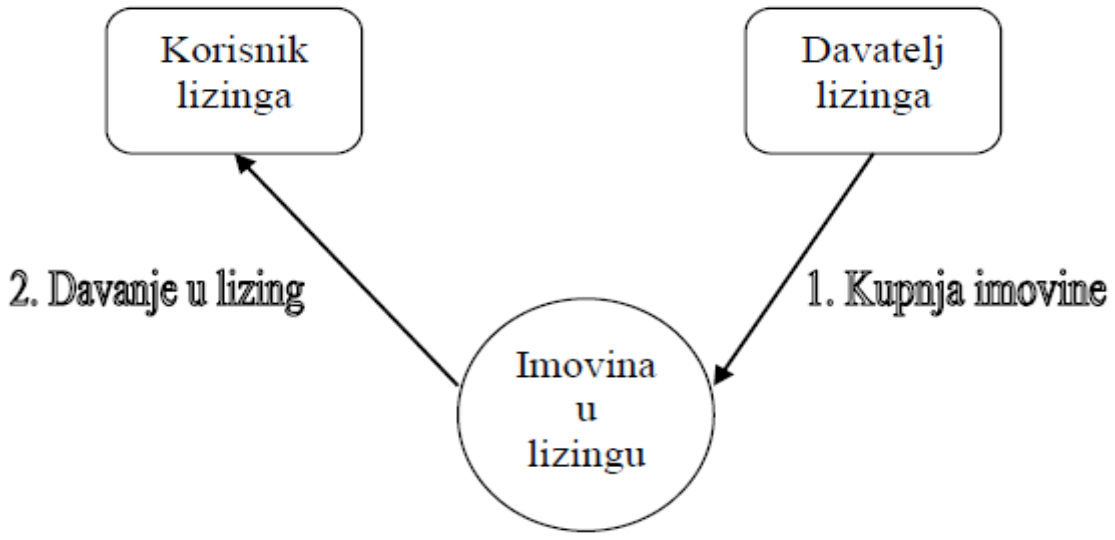
- bruto leasing
- neto leasing

U nastavku rada detaljnije će se objasniti izravni i leasing te financijski i operativni leasing.

2.3. Izravni i neizravni leasing

2.3.1. Izravni leasing

Kod izravnog leasinga pojavljuju se dva subjekta, to su davatelj leasinga koji je kod ovakvog tipa leasinga i dobavljač samog objekta leasinga, te primatelj leasinga (slika 1.). Odnosno kod izravnog leasinga ne pojavljuje se leasing društvo. Kod izravnog leasinga davatelj leasinga izravno kupuje imovinu koja je predmet leasinga i daje je u leasing primatelju leasinga na unaprijed dogovoreno vrijeme korištenja. Nakon isteka leasinga oprema se vraća davatelju leasinga. Davatelj leasinga sam angažira novac koji mu je potreban za nabavu leasing objekta.



Slika 1: Izravni leasing

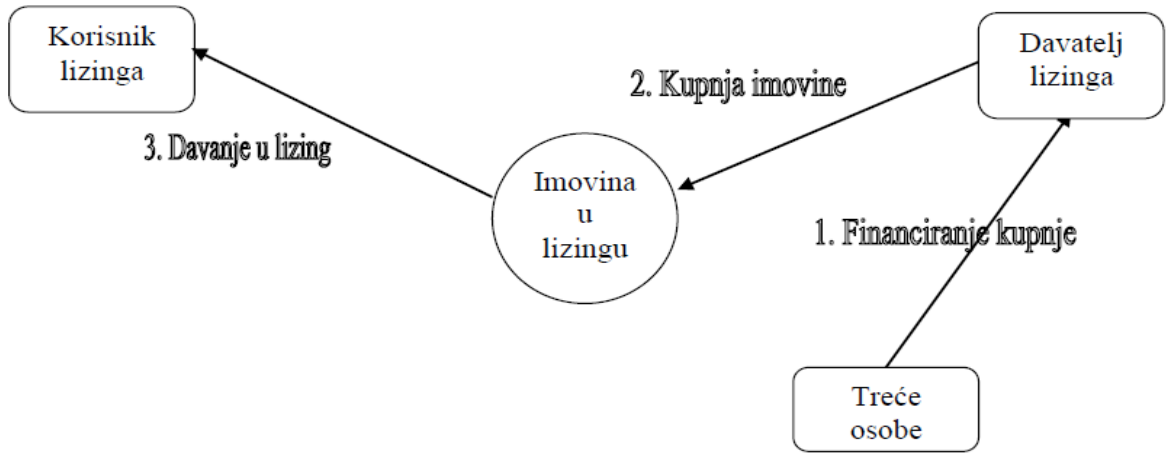
Izvor : Orsag, S., 2011.

2.3.2. Neizravni leasing

Kod neizravnog leasinga pojavljuju se tri subjekta, to su dobavljač objekta leasinga, leasing društvo (najmodavac) te primatelj leasinga (najmoprimac), te se javljaju dva ugovorna odnosa (slika 2.).

Dobavljač i leasing društvo zasnivaju kupoprodajni ugovor, gdje je to izravni ugovorni odnos u kojemu dobavljač prodaje objekt leasing ugovora leasing društvu, gdje se ono javlja kao kupac. Za navedeni objekt leasinga, leasing društvo mora platiti dobavljaču cijenu konkretnog objekta leasinga ugovora. Drugi ugovorni odnos zasniva se između leasing društva i primatelja leasinga. Navedeni ugovor je ugovor o leasingu. Naime, leasing društvo je vlasnik investicijskog dobra, te ga ono daje primatelju leasinga u zakup ili najam. Po tom ugovoru primatelj leasinga je obavezan platiti leasing društvu određenu novčanu naknadu za vrijeme trajanja ugovornog odnosa.

Zakupnina ili najamnina se može dogovoriti kao mjesečna, tromjesečna, kvartalna, polugodišnja, a rjeđe kao jednogodišnja. Po svojoj pravnoj kvalifikaciji ugovorni odnos između dobavljača i leasing društva jest kupoprodajni ugovor ili ugovor o isporuci, odnosno dobavni ugovor o djelu.(Kaleb, Z.,2005.)



Slika 2: Neizravni leasing

Izvor : Orsag, S., 2011.

2.4. Financijski i operativni leasing

2.4.1. Financijski leasing

Najčešća podjela leasinga je na financijski i operativni. Njihove razlike mogu se promatrati s ekonomskog, poreznog i računovodstvenog aspekta.
Financijski leasing podrazumijeva pravni posao u kojem primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta leasinga plaća davatelju leasinga naknadu koja uzima u obzir cjelokupnu vrijednost objekta leasinga, snosi troškove amortizacije tog objekta leasinga i opcijom kupnje može steći pravo vlasništva nad tim objektom leasinga po određenoj cijeni koja je u trenutku izvršenja te opcije manja od stvarne vrijednosti objekta leasinga u tom trenutku, a rizici i koristi povezani s vlasništvom na objektu leasinga većim dijelom prenose se na primatelja leasinga. (Zakon o leasingu, 2013.)

Kod financijskog leasinga svi rizici i koristi povezani sa vlasništvom nad predmetom leasinga prenose se sa davatelja leasinga na primatelja leasinga. Pri tome se pod rizicima smatra mogućnost gubitaka zbog neiskorištenosti kapaciteta ili tehnološke zastarjelosti kao i variranje prihoda zbog promjena ekonomskih uvjeta.

Primatelj leasinga, iako s početkom korištenja predmeta leasinga ne postaje njegovim formalnopravnim vlasnikom, s obzirom na to da je prihvatio obvezu plaćanja iznosa koji je otprilike jednak fer vrijednosti sredstava, ima pravo na ekonomske koristi od tog sredstva tijekom većeg dijela njegova korisnog vijeka trajanja. Zato je u ekonomskom smislu financijski leasing izjednačen s kupoprodajom. Zbog toga davatelj leasinga ustupanje sredstava na korištenje primatelju leasinga evidentira kao prodaju na kredit, a primatelj kao kupnju.

Financijski leasing se razlikuje od prodaje na kredit po tome što kod financijskog leasinga formalno-pravno vlasništvo nad predmetom leasinga prelazi na primatelja tek nakon otplate posljednje leasing rate, a kod prodaje na kredit odmah kod isporuke dobra. Zbog toga trgovci često koriste financijski leasing kao sredstvo osiguranja naplate svojih potraživanja.

Osnovne karakteristike financijskog leasinga mogu se sažeti u slijedećem:

1. vlasništvo nad predmetom leasinga po završetku ugovora o leasingu prenosi se sa davatelja na korisnika leasinga
2. trajanje leasinga odnosi se na veći dio ekonomskog vijeka trajanja samog predmeta leasinga
3. korisnik leasinga ima opciju kupiti predmet leasinga po cijeni za koju se predviđa da će biti dosta niža od fer vrijednosti za vrijeme trajanja same opcije, tako da je na početku najma dosta izvjesno da će se ta opcija izvršiti
4. predmet leasinga je posebne vrste tako da ga samo korisnik leasinga može koristiti bez većih modifikacija
5. na početku najma sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja veća je ili jednaka cjelokupnoj ili fer vrijednosti predmeta najma.

Što se tiče poreznog tretmana financijskog leasinga priznaje se pretporez po ulaznom računu za leasing, osim na posebne skupine imovine te je taj pretporez priznat, osim u slučaju da najmoprimac odluči prodati imovinu prije nego što je istu u potpunosti amortizirao (tada se radi ispravak pretporeza.

S računovodstvenog aspekta, imovina se evidentira u bilanci kao dugotrajna imovina te se amortizira, što kao posljedicu ima povećanje troškova, što ujedno smanjuje i osnovicu za obračun poreza na dobit. Po ugovoru o leasingu ujedno nastaje i dugoročna obveza koja opterećuje bilancu poduzeća. Otplaćivanjem rata leasinga, obveza se smanjuje, dok se kamate priznaju kao trošak.

Troškovi koji nastaju prilikom pregovaranja i osiguravanja ugovora o leasingu, kao što su to troškovi konzultacije, odvjetnički troškovi, troškovi transporta, jednokratna naknada za obradu predmeta najma i sl., jesu izravni troškovi koji povećavaju vrijednost troškova nabave unajmljenog sredstva.

2.4.2. Operativni leasing

Operativni leasing najčešće se povezuje s najmom. Operativni leasing podrazumijeva pravni posao u kojem primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta leasinga plaća davatelju leasinga određenu naknadu koja ne mora uzimati u obzir cjelokupnu vrijednost objekta leasinga, davatelj leasinga snosi troškove amortizacije tog objekta leasinga i primatelj leasinga nema ugovorenu opciju kupnje, a rizici i koristi povezani s vlasništvom na objektu leasinga većim dijelom ostaju na davatelju leasinga, odnosno ne prenose se na primatelja leasinga.(Zakon o leasingu, 2013.)

Najčešći predmet leasinga kod ove vrste ugovora je oprema čiji je vijek amortizacije duži od trajanja leasinga, a to znači da se puna amortizacija može ostvariti tek ukoliko davatelj leasinga uzastopno obnavlja ugovor o leasingu. Upravo zbog povećanja oni koji daju sredstva u leasing obično nastoje smanjiti vrijeme trajanja leasinga na kratke ugovore, što je posebno vidljivo kod davanja u leasing sredstava uredske opreme. Također je ovakav tip ugovora istaknut kod davanja u zakup kamiona, autobusa i aviona, gdje davatelj leasinga očekuje povećanu profitabilnost kao rezultat obnavljanja ugovora i isplata po istima.

Kao rizik kod operativnog leasinga javlja se zastarjelost ili gubitak opreme jer sve ide na trošak davatelja leasinga. Ti troškovi su troškovi poreza, osiguranja, održavanja i servisiranja, što je uračunato primatelju leasinga u obročnu otplatu leasinga. Dakle, najčešći predmeti operativnog leasinga su računala, fotokopirni strojevi te prijevozna sredstva koja se koriste u gospodarske svrhe.

Operativni leasing se u računovodstvu tretira kao klasični najam, odnosno obveza plaćanja PDV-a nastaje sukladno ratama i obračunskim razdobljima kada ti obroci dospijevaju. Kod operativnog leasinga pri potpisivanju ugovora uplaćuje se jamčevina i akontacija. Akontacija predstavlja dio najamnine, a jamčevina sredstvo osiguranja, u slučaju da se akontacija nakon završetka ugovora o najmu neće vratiti korisniku leasinga, na nju se mora platiti PDV. (Jurić M., 2011.)

U računovodstvenom tretmanu leasinga imovina se ne evidentira u bilanci, te se istodobno ne iskazuje dugoročna obveza što u konačnici ima utjecaja na pokazatelje zaduženosti poduzeća.

Obveza nastaje samo po primitku računa za leasing (mjesečno ili u nekim drugim intervalima, ovisno o ugovoru o leasingu). Najmoprimac ima bolji kreditni rejting u odnosu na najmoprimca kod financijskog leasinga. Ne obračunava se amortizacija, nego ju obračunava najmodavac. S poreznog aspekta, najamnina se priznaje kao trošak te se smanjuje osnovicu za obračun poreza na dobit. (Krznar M.,2015.)

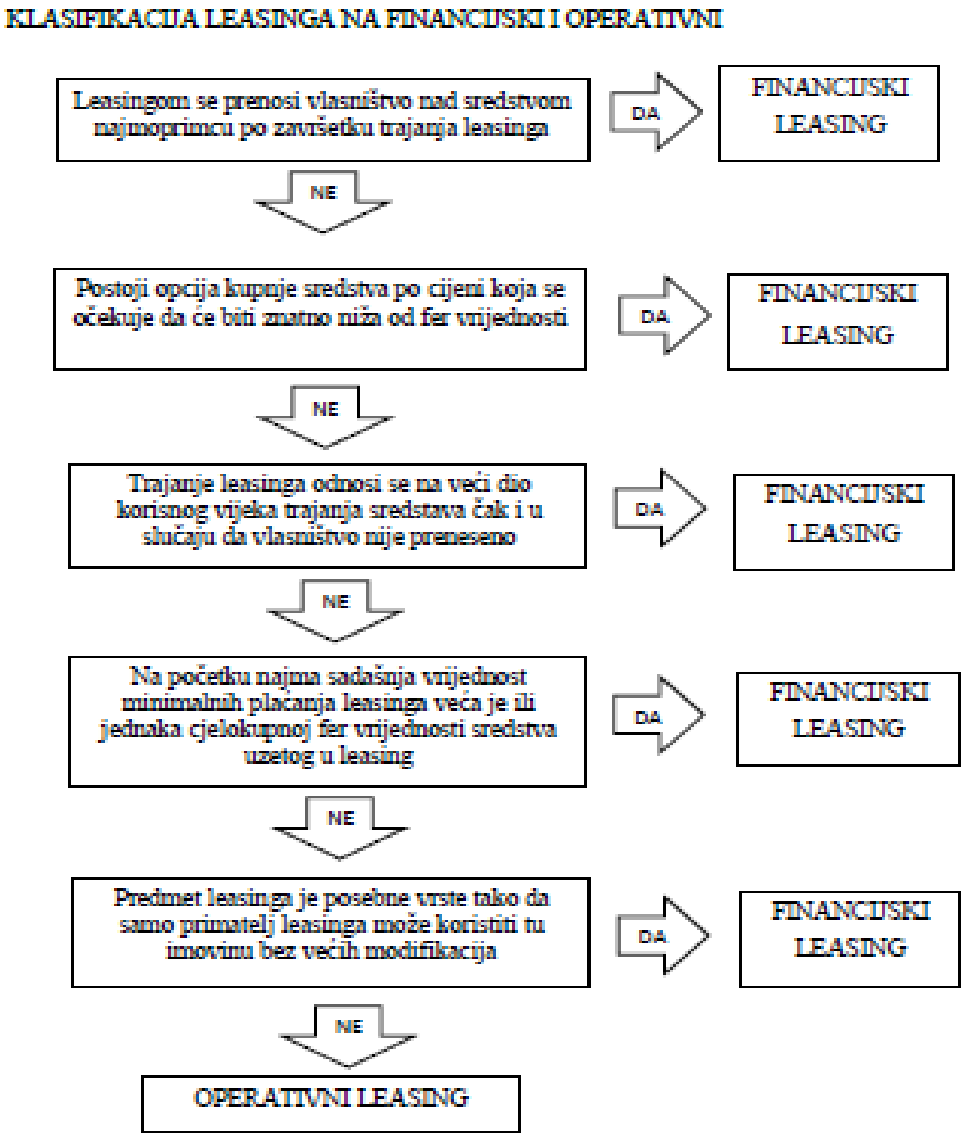
2.4.3. Razlike financijskog i operativnog leasinga

Između financijskog i operativnog leasinga postoje značajne razlike.

Financijski leasing je dugotrajniji i nema mogućnost otkazivanja. Korisnik leasinga je dužan plaćati rate leasinga, do isteka ugovorenog razdoblja trajanja leasinga, što uglavnom odgovara ekonomskom vijeku trajanja imovine, predmeta leasinga. Te uplate ne samo da amortiziraju trošak imovine već davatelju leasinga omogućuju kamatu na uloženo. Konačno, ugovor o leasingu korisniku leasinga pruža jednu ili više mogućnosti po isteku leasinga. Prva mogućnost je da korisnik leasinga, predmet leasinga po isteku ugovora o leasingu vrati davatelju leasinga. Druga mogućnost je da obnovi ugovor o leasingu za buduće razdoblje, uz obično nižu rentu, dok je pak treća mogućnost kupnja predmeta lesinga, po isteku razdoblja leasinga. Iz poreznih razloga, kupovna cijena imovine ne smije biti veća od njezine fer tržišne vrijednosti.

Za razliku od financijskog leasinga, operativni leasing je relativno kratkog vijeka i korisnik leasinga ga može otkazati uz pravovremenu najavu. Trajanje ove vrste zakupa je najčešće kraće od ekonomskog vijeka trajanja predmeta leasinga. Kod operativnog leasinga davatelj leasinga jedino kontinuiranim davanjem u zakup može vratiti uloženo, bilo davanjem u zakup istoj strani, ili drugim korisnicima leasinga. Primjeri operativnog leasinga uključuju davanje u zakup nekretnina, fotokopirnih strojeva, računalnih hardvera, word procesora i automobila. (Van Horne, J. et. al. 2014.)

Slika 3. prikazuje razlike financijskog i operativnog leasinga prema različitim kriterijima – na primjer: mogućnost opcije kupnje, prijeno vlasništva i tako dalje.



Slika 3: Razlike financijskog i operativnog leasinga

Izvor : Herc M., (2016.) Poslovanje leasng društava u Republici Hrvatskoj u vrijeme krize, Diplomski rad, Svučilište u Zagrebu, Zagreb

Na slici broj 3. su prikazani kriteriji prema kojima se razlučuje radi li se o financijskom ili operativnom leasingu. Tako na primjer, ukoliko se prenosi vlasništvo nad objektom leasinga na kraju trajanja ugovora o leasingu, radi se o financijskom leasingu, dok ukoliko se vlasništvo ne prenosi niti završetkom trajanja ugovora o leasingu radi se o operativnom leasingu.

2.5. Zakonska regulativa leasinga u Republici Hrvatskoj

Zakon o leasingu (141/13 NN) je propis kojim se uređuje djelatnost leasinga u Republici Hrvatskoj kao i nadležnosti HANFA-e (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) u provođenju tog Zakona.
Navedeni Zakon uređuje sljedeća područja:

- uvjete 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,
- organizacijske zahtjeve te
- način i uvjete za prekogranično obavljanje djelatnosti.

Osnovni cilj HANFA-e jest osiguranje urednog poslovanja leasing društava provjerom zakonitosti, procjenom sigurnosti i stabilnosti poslovanja, a radi zaštite interesa primatelja usluga leasinga i javnog interesa, pridonošenja stabilnosti financijskog sustava te promicanja i očuvanja povjerenja u tržište leasinga kroz poslove licenciranja.

HANFA sukladno Zakonu o leasingu izdaje i oduzima dozvole, odobrenja i suglasnosti leasing društvima kao i ovlaštenim osobama u leasing društvima. Kroz postupak neposrednog i posrednog nadzora, HANFA utvrđuje posluju li leasing društva u skladu sa zakonskim odredbama i propisima donesenima na temelju zakona, u skladu s propisima o upravljanju rizicima i drugim propisima, kao i u skladu s vlastitim pravilima i standardima, pravilima struke na način koji omogućuje uredno funkcioniranje leasing društava.(Leasing i faktoring, 2017., www.hanfa.hr)

2.5.1. Subjekti u poslovima leasinga

Prema Zakonu o leasingu subjekti u poslovima leasinga su:

1. davatelj leasinga,
2. primatelj leasinga i
3. dobavljač objekta leasinga.

AD 1) Davatelj leasinga je svaka osoba koja, u skladu s odredbama ovoga Zakona, ima pravo obavljati poslove leasinga. Sukladno s tim, poslove leasinga mogu obavljati:

- leasing društvo - trgovačko društvo sa sjedištem u Republici Hrvatskoj upisano u sudski registar na temelju odobrenja za obavljanje poslova leasinga koje izdaje Agencija uz uvjete propisane ovim Zakonom.
- Leasing društvo države članice EU – obavlja poslove leasinga neposredno na području Republike Hrvatske, ili putem podružnice.
- podružnica leasing-društva iz treće države
- kreditna institucija - u skladu s propisima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija u Republici Hrvatskoj.

Ad 2) Primatelj leasinga je svaka osoba koja na osnovi ugovora o leasingu stječe pravo korištenja objekta leasinga uz obvezu plaćanja ugovorene naknade.

Ad 3) Dobavljač objekta leasinga je pravna ili fizička osoba koja s davateljem leasinga sklapa ugovor na osnovi kojeg davatelj leasinga stječe pravo vlasništva na objektu leasinga, osim ako dobavljač objekta leasinga i davatelj leasinga nisu ista osoba. (Zakon o leasingu, 2013.)

2.5.2. Ugovor o leasingu

Ugovorom o leasingu davatelj leasinga se obavezuje da će pribaviti objekt leasinga i dati ga na korištenje primatelju leasinga, na određeno vremensko razdoblje, za koje će primatelj leasinga plaćati određenu naknadu.

Ugovor o leasingu, sukladno članku 52. Zakona o leasingu, mora sadržavati:

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

Ugovor o financijskom leasingu obvezno sadrži i sljedeće odredbe:
1. iznos učešća u ukupnoj vrijednosti objekta leasinga
2. iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih rata (otplatna tablica)
3. nominalnu kamatnu stopu i efektivnu kamatnu stopu.

Ugovor o operativnom leasingu, osim navedenih odredbi obvezno sadrži i sljedeće odredbe:
1. iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih obroka
2. ostatak vrijednosti objekta leasinga. (Zakon o leasingu, 2013.)

2.5.3. Obveze davatelja i primatelja leasinga

Sukladno članku 54. Zakona o leasingu, obveze davatelja leasinga su:

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

Obveze primatelja leasinga:

1. Primatelj leasinga dužan je preuzeti objekt leasinga na način određen ugovorom o leasingu.
2. Primatelj leasinga dužan je davatelju leasinga plaćati naknadu u iznosima, rokovima i na način određen ugovorom o leasingu.
3. Do ispunjenja obveze isporuke sukladne ugovoru o leasingu, primatelj leasinga nije dužan plaćati naknadu koju bi na temelju ugovora o leasingu bio dužan plaćati nakon isporuke objekta leasinga.(Zakon o leasingu, 2013.)

3. VAŽNOST LEASINGA U FINANCIRANJU PODUZEĆA

3.1. Prednosti i nedostaci financiranja leasingom

Kao jedno od ključnih poduzetničkih pitanja nameće se pitanje financiranja nabave imovine vlastitim ili tuđim kapitalom. Financiranje vlastitim kapitalom je uglavnom ograničeno iznosom novca kojim poduzetnik raspolaže, a koji većinom nije dovoljan, pogotovo u početnim fazama razvoja poduzeća, kada treba uložiti dosta novca u razvoj proizvoda, marketing, plaće zaposlenih i slično.

Tada se nameće pitanje, ako se poduzetnik odluči za drugu opciju, odnosno financiranje tuđim izvorima sredstava, koju opciju izabrati, leasing ili kredit. Jednostavnije je i brže sklopiti ugovor o leasingu za nabavku stroja ili prijevoznog sredstva, nego ispunjavati papirologiju i čekati odobrenje kredita. Dok također, sa leasingom poduzetnik može biti likvidniji i kvalitetnije raspolagati s priljevima novčanih sredstava.

No, valja napomenuti, da kada poduzetnik nije u sustavu PDV-a, ne može iskoristiti PDV obračunat na kamate leasinga kao pretporez, dok se kod kredita ne zaračunava PDV na kamate. Dakle, ako se gleda s financijske strane, leasing može za određene stvari biti nepovoljniji jer će poduzetnik na kraju platiti više nego da je uzeo kredit. (Jozić I.,2010.)

Prednosti leasinga u odnosu na kredit:

1. Poduzeće ne treba unaprijed izdvojiti velika sredstva u gotovini već se sredstva za taj posao planiraju i ostvaruju radom u budućnosti, što je važno u uvjetima manjeg rasta, skromnih vlastitih sredstava, te u uvjetima restrikcije;
2. Naknada koja se plaća iz leasing posla ponekad premašuje kupovnu cijenu proizvoda. Bit je da se ista otplaćuje iz prihoda koji se ostvaruju upotrebom navedene opreme, što omogućava konstantnu likvidnost;
3. Leasing pomaže u stvaranju konkurentnog položaja na tržištu;
4. Proširuje se proizvodnja ili se ona modernizira;
5. Mogućnost brzog rješavanja nabave sredstava. Pripreme u nabavi potrebne dokumentacije za ostvarenje prava na kredit kod banke i njegovo odobrenje

predstavljaju izuzetno dug period. U odnosu na taj proces leasing ne traži toliko formalnih radnji i zaključuje se samo jednim ugovorom;

6. Novo stanje bilance ne iskazuje nove kreditne obveze, te se ostavlja dojam sigurnog poslovanja bez kreditnih zaduženja, s uvjerenjem da se radi o solidnoj i sigurnoj tvrtki čiji se poslovni rezultati očekuju, koje se prenosi na vjerovnike. Sredstva otplate su trošak poslovanja poslovne godine. (Bravac, I., 2009.)

Nedostaci leasinga u odnosu na kredit:

1. Oni poduzetnici koji nisu u sustavu PDV-a nemaju pravo na povrat PDV-a, te im se na taj način povećavaju troškovi;
2. Leasing može često biti skuplji način financiranja; (Jozić I., 2010.)
3. Ako fiskalna politika ne daje prednost korisniku leasinga, tada se leasing poskupljuje;
4. Nepovoljan ugovor koji je rezultat ekonomske razlike zemlje i superiornosti davatelja leasinga stavlja u podređen položaj i nedovoljno korektan odnos prema korisniku leasinga:
5. Leasing je naročito nepovoljan ukoliko tržišni uvjeti i plasman pojedinih proizvoda naglo dožive promjenu, tj. ako nastanu poteškoće u prodaji proizvoda i usluga koje su vezane za opremu iz leasing posla jer dogovorene rate dospijevaju, a istodobno prestaju stizati tekući prilivi iz poslovanja. Ukoliko korisnik nije u mogućnosti vratiti opremu, nastupit će bankrot. (Braovac, I.,2009.)

Prema nekim autorima (Jozić, I., 2010.), ključna je razlika u tome što je leasing namjenski oblik financiranja, koji je ograničen za nabavku dugotrajne materijalne imovine koju će poduzetnik iskoristit u svom poslovanju, dok se kreditom mogu financirati i druge potrebe poslovanja. (Jozić I., 2010.)

4. ANALIZA TRŽIŠTA LEASINGA U REPUBLICI HRVATSKOJ

4.1. Leasing društva u Hrvatskoj

Broj leasing društava se mijenjao tijekom godina, što je vidljivo u tablici 1., koja je dana u nastavku.

Tablica 1. Broj aktivnih društava u Republici Hrvatskoj

Godina	Broj leasing društava
2005.	57
2006.	57
2007.	25
2008.	26
2009.	26
2010.	26
2011.	25
2012.	25
2013.	23
2014.	23
2015.	21
2016.	19
2017.	18

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e: http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 1. je vidljivo da je 2005. godine bilo aktivno 57 leasing društva na području Republike Hrvatske. 2007. godine dolazi do naglog pada broja aktivnih leasing društava na području Republike Hrvatske, te je pad nastavljen kroz sljedeće godine tako da je u 2017. godini ostalo još samo 18 aktivnih leasing društava. Postavlja se pitanje uzroka pada broja aktivnih leasing društava, kako jedan od razloga se svakako može smatrati financijska kriza iz tog razdoblja, smanjena je potražnja građana za leasingom, budući da su građani u početku uzimali motorna vozila na leasing, naivno smatrajući da je leasing puno bolja opcija u odnosu na kredit. Budući da je često dolazilo do nemogućnosti vraćanja rata leasinga građani su često ostajali bez imovine uzete na leasing.

Popis aktivnih leasing društva u Republici Hrvatskoj na dan 28.08.2017.

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

4.2. Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj

Analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj provest će se zasebno za financijski i operativni leasing i to kroz pregled broja aktivnih ugovora prema objektu leasinga, sektorima i djelatnosti primatelja leasinga, te prema broju i vrijednosti novozaključenih ugovora s obzirom na objekt leasinga, sektor i djelatnost primatelja leasinga.

4.2.1. Analiza tržišta financijskog leasinga RH

Tablica 2. Aktivni ugovori u financijskom leasingu – prema objektu leasinga

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016
Nekretnine	704	552
Osobna vozila	34.300	38.585
Gospodarska vozila	15.912	17.699
Plovila	680	665
Letjelice	2	2
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	7.453	7.053
Ostalo	1061	910
Ukupno	60.112	65.466

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice broj 2. je vidljivo da se u svim promatranim godinama najveći broj ugovora o leasingu odnosi na leasing osobnih vozila, te je vidljivo da broj ugovora kontinuirano raste. Nakon toga slijedi broj ugovora o leasingu gospodarskih vozila. Također vidljivo da je taj broj ugovora u porastu tijekom posljednjih godina. Iz tablice broj 2 je također vidljivo da se najmanji broj ugovora o leasingu odnosi na leasing letjelica, i tu nema značajnih promjena tijekom godina.

Tablica 3. Aktivni ugovori u financijskom leasingu – prema sektorima

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016 *
Nefinancijske institucije	46.889	48.040
Financijske institucije	222	241
Državne jedinice	298	371
Neprofitne institucije	188	241
Stanovništvo (domaćinstva)	12.511	16.569
Nerezidenti	4	4
Ukupno	**60.112**	**65.466**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice broj 3. je vidljivo da se najveći broj leasing ugovora odnosi na ugovore s nefinancijskim institucijama - poduzećima, te da broj ugovora tijekom godina raste. Nakon

toga brojnosti slijede ugovori sa stanovništvom, gdje broj ugovora tijekom godina također raste. Iz tablice broj 3., je također vidljivo da je najmanji broj ugovora sklopljen s neprofitnim isntitucijama i s nerezidentima.

Tablica 4. Aktivni ugovori - prema djelatnosti primatelja leasinga

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	3.813	3.449
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	6.000	7.042
Građevinarstvo	5.594	5.047
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	19.598	23.113
Informacije i komunikacije	734	824
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	250	247
Poslovanje nekretninama	415	469
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.199	5.450
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	1.573	1.683
Ostale uslužne djelatnosti	9.663	6.837
Stanovništvo (domaćinstva)	8.273	11.305
Ukupno	**60.112**	**65.466**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 4., Aktivni ugovori - prema djelatnosti primatelja leasinga, vidljivo je da je najveći broj sklopljenih ugovora o leasingu u djelatnosti trgovine na veliko i malo, također je vidljivo da se broj ugovora povećavao tijekom godina. Značajan broj ugovora se odnosi na ugovore sa stanovništvom, dok je najmanji broj ugovora kod financijskih djelatnosti i djelatnosti osiguranja koji značajniji rast bilježi u prvoj polovici 2017. godine.

Tablica 5. Broj novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nekretnine	14	18
Osobna vozila	11.282	17.036
Gospodarska vozila	5.232	6.130
Plovila	189	245
Letjelice	1	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	1.585	1.717
Ostalo	262	110
Ukupno	**18.565**	**25.256**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 5., Broj novozaključenih ugovora – prema objektu leasinga, je vidljivo da se najveći broj novozaključenih ugovora o leasingu odnosi na ugovore o leasingu osobnih vozila, nakon čega slijede novozaključeni ugovori za leasing gospodarskih vozila. Iz tablice je vidljivo da se najmanji broj ugovora odnosi na ugovore o leasingu nekretnina.

Tablica 6. Vrijednost novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga

Vrijednost (u 000 kn) novozaključenih ugovora (financirana vrijednost)	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nekretnine	59.194	47.296
Osobna vozila	1.407.914	2.175.095
Gospodarska vozila	1.389.766	1.673.663
Plovila	119.501	168.976
Letjelice	854	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	611.559	678.633
Ostalo	36.552	19.367
Ukupno	**3.625.340**	**4.763.030**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 6., Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga je vidljivo da je najveća vrijednost novozaključenih ugovora kod leasinga osobnih vozila koji je u rastu. Nakon toga slijedi vrijednost ugovora kod gospodarskih vozila, koji je također u rastu, dok je najmanja vrijednost ugovora kod poslovanja sa nekretninama.

Tablica 7. Broj novozaključenih ugovora – prema sektorima

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nefinancijske institucije (trgovačka društva)	16.053	17.630
Financijske institucije	309	86
Državne jedinice	525	61
Neprofitne institucije	23	79
Stanovništvo	871	7.397
Nerezidenti	17	3
Ukupno	**17.798**	**25.256**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 7., Broj novozaključenih ugovora prema prema sektorima, je vidljivo da je broj novozaključenih ugovora o leasingu sa nefinancijskim institucijama, te da taj broj raste zadnjih godina, te raste na polugodišnjoj i godišnjoj razini. Nakon toga slijedi broj ugovora sa stanovništvom koji je također u rastu. Vidljivo je da je broj ugovora sa stanovništvom na kraju 2016. godine bio 8,5 puta bio veći u odnosu na kraj 2015. godine. Po broju sklopljenih ugovora sa stanovništvom u prvom polugodištu 2017. godine može se zaključiti da će u 2017. godini doći do vrlo velikog rasta broja sklopljenih ugovora sa stanovništvom.

Tablica 8.Vrijednost novozaključenih ugovora – prema sektorima

Vrijednost (u 000 kn) novozaključenih ugovora (ugovorena vrijednost)	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nefinancijske institucije	1.274.523	3.666.916
Financijske institucije	45.641	14.933
Državne jedinice	65.182	11.764
Neprofitne institucije	2.612	11.598
Stanovništvo	113.186	1.057.264
Nerezidenti	3.104	555
Ukupno	**1.504.247**	**4.763.030**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 8., Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektorima, vidljivo je da je vrijednost novozaključenih leasing ugovora najveća kod nefinancijskih institucija-poduzetnika, koji je u konstantnom rastu. Također je vidljivo da je u 2016, vrijednost tih ugovora porastao skoro 3 puta u odnosu na 2015. godinu. Najmanja vrijednost ugovora je sa nerezidentima.

Tablica 9. Broj novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	149	903
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	1.567	2.017
Građevinarstvo	340	1.491
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	5.590	9.140
Informacije i komunikacije	693	260
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	429	72
Poslovanje nekretninama	57	98
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.789	2.734
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	786	448
Ostale uslužne djelatnosti	2.724	2.924
Stanovništvo	674	5.169
Ukupno	**17.798**	**25.256**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 9., Broj novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga vidljivo je da je najveći broj novozaključenih ugovora u trgovini na veliko i malo, te da broj tih ugovora raste kroz godine. Može se vidjeti da se značajan broj ugovora odnosi na ugovore sa stručnim, znanstvenim, tehničkim, administrativnim i pomoćnim uslužnim djelatnostima, ali je taj broju padu. Najmanji broj sklopljenih ugovora o leasingu u djelatnosti poslovanja sa nekretninama.

Tablica 10. Vrijednost novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga

Vrijednost (u 000 kn) novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	22.827	260.532
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	173.189	522.483
Građevinarstvo	49.770	299.576
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	509.558	1.884.912
Informacije i komunikacije	73.809	87.116
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	56.678	10.288
Poslovanje nekretninama	7.108	23.956
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	304.046	558.751
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	89.094	75.924
Ostale uslužne djelatnosti	142.143	420.280
Stanovništvo	76.024	619.213
Ukupno	**1.504.247**	**4.763.030**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 10., Vrijednost novozaključenih ugovora po djelatnosti primatelja leasinga je vidljivo da je najveća vrijednost novozaključenih ugovora o leasingu u djelatnosti trgovine na veliko i malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane, koja bilježi značajan rast tijekom godina. Nakon toga slijedi broj novozaključenih ugovora u stručnim, znanstvenim, tehničkim, administrativnim i pomoćnim uslužnim djelatnostima, koji je također u porastu. Najmanja vrijednost ugovora o leasingu kod ugovora u djelatnosti poslovanja nekretninama.

4.2.2. Analiza tržišta operativnog leasinga u RH

Nakon analize tržišta financijskog leasinga u Republici Hrvatskoj, u nastavku će prema istim pokazateljima prikazati stanje na tržištu operativnog leasinga.

Tablica 11. Broj aktivnih ugovora – prema objektu leasinga

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016
Nekretnine	66	60
Osobna vozila	42.238	38.599
Gospodarska vozila	6.342	6.428
Plovila	420	294
Letjelice	1	-
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	1.615	1.329
Ostalo	316	269
Ukupno	**50.998**	**46.979**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 11., Broj aktivnih ugovora prema objektu leasinga je vidljivo da se najveći broj aktivnih ugovora o leasingu odnosi na broj ugovora za osobna vozila. Nakon toga slijedi broj aktivnih ugovora za gospodarska vozila. Najmanji broj ugovora o leasingu odnosi na ugovore za leasing nekretnina i letjelica.

Tablica 12. Broj aktivnih ugovora – prema sektorima

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016
Nefinancijske institucije	40.341	37.664
Financijske institucije	1.548	1.489
Državne jedinice	3.280	2.875
Neprofitne institucije	114	119
Stanovništvo	5.657	4.774
Nerezidenti	58	58
Ukupno	**50.998**	**46.979**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 12., Broj aktivnih ugovora prema sektorima, vidljivo je da se najveći broj ugovora odnosi na ugovore sa nefinancijskim institucijama, koji je u blagom padu. Nakon toga slijedi broj ugovora sa stanovništvom, koji je također u padu. Najmanji broj aktivnih ugovora kod ugovora sa nerezidentima.

Tablica 13. Broj aktivnih ugovora – po djelatnosti primatelja

Broj aktivnih ugovora	31.12.2015	31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	962	833
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	6.325	6.381
Građevinarstvo	2.101	1.755
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	14.330	14.754
Informacije i komunikacije	2.356	2.526
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	1.724	1.663
Poslovanje nekretninama	314	277
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	6.475	5.583
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	4.253	3.141
Ostale uslužne djelatnosti	7.849	6.428
Stanovništvo	4.309	3.638
Ukupno	**50.998**	**46.979**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e,

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 13., Broj aktivnih ugovora – po djelatnosti primatelja, vidljivo je da se najveći broj ugovora odnosi na trgovinu na veliko i malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, pripremu i usluživanje hrane, te da taj broj raste kroz godine. Nakon toga slijedi broj ugovora kod stručnih, znanstvenih, tehničkih, administrativnih i pomoćnih uslužnih djelatnosti, koji opada kroz godine. Najmanji broj aktivnih ugovora o leasingu se odnosi na ugovore iz djelatnosti poslovanja nekretninama, koji također opada kroz godine.

Tablica 14. Broj novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nekretnine	13	9
Osobna vozila	15.470	16.985
Gospodarska vozila	2.018	2.184
Plovila	63	58
Letjelice	0	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	208	191
Ostalo	26	1
Ukupno	**17.798**	**19.428**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e,

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 14., Broj novozaključenih ugovora prema objektu leasinga, vidljivo je da se najveći broj ugovora o leasingu odnosi na ugovore za osobna vozila, te da broj ugovora raste kroz godine. Nakon toga slijedi broj ugovora za gospodarska vozila, koji je također u porastu, dok se najmanji broj novozaključenih ugovora odnosi na ugovore za leasing nekretnina.

Tablica 15. Vrijednost novozaključenih ugovora – prema objektu leasinga

Vrijednost novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nekretnine	12.904	47.455
Osobna vozila	1.087.884	1.295.474
Gospodarska vozila	249.094	291.233
Plovila	91.965	75.864
Letjelice	0	0
Postrojenja, strojevi, transportni uređaji i oprema	62.160	34.374
Ostalo	241	261
Ukupno	1.504.247	1.744.661

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 15., Vrijednost novozaključenih ugovora prema objektu leasinga vidljivo je da je najveća vrijednost novozaključenih ugovora kod ugovora o leasingu osobnih vozila, koji raste kroz godine. Nakon toga slijedi vrijednost ugovora kod leasing ugovora s gospodarskim vozilima, koji je također u porastu kroz godine, dok je najmanja vrijednost za ugovore na leasing plovila, koja je u padu.

Tablica 16. Broj novozaključenih ugovora – prema sektorima

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nefinancijske institucije	16.053	17.770
Financijske institucije	309	473
Državne jedinice	525	149
Neprofitne institucije	23	42
Stanovništvo	871	970
Nerezidenti	17	24
Ukupno	**17.798**	**19.428**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 16., Broj novozaključenih ugovora prema sektorima, vidljivo je da je najveći broj novozaključenih leasing ugovora sa nefinancijskim institucijama, te da je taj broj kroz godine

u porastu. Nakon toga slijedni broj novozaključenih leasing ugovora sa stanovništvom, koji je također u porastu kroz godine. Najmanji broj novozaključenih ugovora je sa nerezidentima, ali je on u porastu kroz godine.

Tablica 17. Vrijednost novozaključenih ugovora – prema sektorima

Vrijednost (u 000 kn) novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Nefinancijske institucije	1.274.523	1.471.838
Financijske institucije	45.641	94.255
Državne jedinice	65.182	20.048
Neprofitne institucije	2.612	7.381
Stanovništvo	113.186	146.761
Nerezidenti	3.104	4.378
Ukupno	**1.504.247**	**1.744.661**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 17., Vrijednost novozaključenih ugovora prema sektorima, vidljivo je da se najveća vrijednost novozaključenih leasing ugovora odnosi na ugovore sa nefinancijskim institucijama, koja je u porastu kroz godine. Nakon toga slijedi vrijednost leasing ugovora sa stanovništvom, koja je također u porastu. Najmanja vrijednost leasing ugovora sa nerezidentima i neprofitnim institucijama.

Tablica 18. Broj novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga

Broj novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	149	223
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	1.567	1.725
Građevinarstvo	340	301
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	5.590	6.842
Informacije i komunikacije	693	809
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	429	537
Poslovanje nekretninama	57	93
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	4.789	5.346
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	786	228
Ostale uslužne djelatnosti	2.724	2.642
Stanovništvo	674	682
Ukupno	**17.798**	**19.428**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 18., Broj novozaključenih ugovora po djelatnosti primatelja leasinga je vidljivo da je broj novozaključenih ugovora u djelatnosti trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane, te da je broj novozaključenih leasing ugovora u porastu. Najmanji broj novozaključenih ugovora je u djelatnosti poslovanja sa nekretninama.

Tablica 19. Vrijednost novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga

Vrijednost novozaključenih ugovora	1.1. - 31.12.2015	1.1. - 31.12.2016
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	22.827	26.403
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	173.189	239.853
Građevinarstvo	49.770	51.603
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	509.558	595.756
Informacije i komunikacije	73.809	89.968
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	56.678	101.766
Poslovanje nekretninama	7.108	14.429
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	304.046	308.799
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	89.094	32.319
Ostale uslužne djelatnosti	142.143	188.462
Stanovništvo	76.024	95.300
Ukupno	**1.504.247**	**1.744.661**

Izvor: Izrada autora na temelju podataka preuzetih s HANFA-e, http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice 19., Vrijednost novozaključenih ugovora po djelatnosti primatelja leasinga, vidljivo je da je najveća vrijednost leasing ugovora kod djelatnosti trgovine na veliko i na malo, prijevoza i skladištenja, smještaja, pripreme i usluživanja hrane, te da je ta vrijednost u porastu. Nakon toga slijedi vrijednost novozaključenih leasing ugovora kod stručnih, znanstvenih, tehničkih, administrativnih i pomoćnih uslužnih djelatnosti, koja je također u porastu. Najmanja vrijednost ugovora je u djelatnosti poslovanja sa nekretninama, koja je u porastu kroz zadnje godine.

4.3. Leasing tržište zemalja Europske Unije

U nastavku rada analizirati će se tržište odabranih zemalja Europske unije prema sličnim kriterijima prema kojima se ranije u radu dao pregled stanja na hrvatskom leasing tržištu.

Tablica 20. Vrijednost leasing tržišta po pojedinim zemljama EU

Vrijednost leasing tržišta (u mil. €)	2014. g.	2015. g.	2016. g.
Austrija	5.522.83	6.044.87	6.465.88
Belgija	7.181.90	7.740.50	9.199.70
Češka	3.136.19	3.774.04	4.161.91
Francuska	40.209.00	43.574.00	47.757.00
Njemačka	49.840.00	53.151.00	54.967.15
Italija	18.028.00	19.505.00	22.824.00
Poljska	10.233.52	11.903.76	13.311.13
Grčka	213.44	186.75	316.33
Ukupno Europsko tržište*	275.729.31	314.855.40	333.668.38

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Ukupno Europsko tržište - vrijednost cjelokupnog leasing tržišta, koje uključuje i one države koje nisu u Europskoj uniji. Vrijednost pomoću koje računamo tržišni udio pojedine države.*

Iz tablice broj 20. je vidljivo da je po vrijednosti tržišta u milijunima eura najveće njemačko leasing tržište, koje kroz godine ujedno i raste. Slijede ga francusko te talijansko leasing tržište, čija vrijednost također raste kroz godine. Najmanju vrijednost ima grčko leasing tržište, koje je u 2016.godini u odnosu na 2015. zabilježilo rast iznad 1,5 puta. Vrijednost leasing tržišta po udjelu pojedinih zemalja, koje prikazuje tablica 22., potvrđuje ranije iznesene podatke o vrijednosti leasing tržišta pojedinih zemalja u milijunima eura.

Tablica 21. Udjeli zemalja EU na tržištu leasinga

Udio zemalja EU na tržištu leasinga (u %)	2014. g.	2015. g.	2016. g.
Austrija	2,00	1.92	1,94
Belgija	2,60	2.45	2,76
Češka	1,14	1.20	1,25
Francuska	14,59	13.84	14,31
Njemačka	18,08	16.88	16,47
Italija	6,54	6.19	6,84
Poljska	3,71	3.78	3,99
Grčka	0,08	0,06	0,09

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Iz tablice broj 21., vidljivo je da najveći udio u cjelokupnom europskom leasing tržištu zauzima njemačko tržište, ali se taj udio kroz godine smanjuje, premda je Njemačka i dalje na vodećoj poziciji. Nakon toga slijede Francuska i Italija, dok je Grčka na posljednjem mjestu.

Tablica 22. Vrijednost sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu EU

Vrijednost sklopljenih ugovora s nekretninama (u mil. €)	2014. g.	2015 .g.	2016. g.
Austrija	502.89	728.59	345.36
Belgija	591.40	615.50	893.30
Češka	116.83	106.20	148.67
Francuska	4.676.00	4.717.00	4.503.00
Njemačka	1.630.00	883.00	1.485.40
Italija	4.302.00	4.060.00	3.921.00
Poljska	298.04	341.27	164.79
Grčka	48.25	26.19	35.60

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Iz tablice broj 22., je vidljivo da je Francuska vodeća po vrijednosti sklopljenih leasing ugovora u djelatnosti s nekretninama, ta da ta vrijednost tijekom godina fluktuira, opada pa opet raste. Slijede je Italija, gdje je slučaj isti kao kod Francuske, vrijednost opada pa nakon toga opet raste. Posljednje mjesto zauzima Grčka, gdje vrijednost leasing ugovora u djelatnosti sa nekretninama opada iz godine u godinu.

Tablica 23. Broj sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu EU

Broj sklopljenih ugovora sa nekretninama	2014. g.	2015. g.	2016. g.
Austrija	166	119	116
Belgija	202	235	220
Češka	29	17	31
Francuska	1.764	1.747	1.530
Njemačka	130	114	116
Italija	4.184	4.109	4.366
Poljska	136	165	134
Grčka	22	31	24

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Iz tablice broj 23., je vidljivo da je najveći broj ugovora o leasingu nekretnina sklopljen u Italiji, nakon toga slijedi Francuska. Najmanji broj ugovora o leasingu je sklopljen u Grčkoj i Češkoj.

Tablica 24. Vrijednost sklopljenih ugovora sa opremom na tržištu EU

Vrijednost sklopljenih ugovora sa opremom (u mil €)	2014. g.	2015. g.	2016. g.
Austrija	5.019.94	5.316.28	6.120.53
Belgija	6.590.50	7.125.00	8.306.40
Češka	3.019.36	3.667.84	4.013.24
Francuska	35.533.00	38.857.00	43.254.00
Njemačka	48.210.00	52.268.00	53.481.74
Italija	13.726.00	15.445.00	18.903.00
Poljska	9.935.47	11.562.49	13.146.34
Grčka	165.19	160.56	280.73

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Iz tablice broj 24., je vidljivo da je najveća vrijednost leasing ugovora s opremom sklopljena na leasing tržištu Njemačke, te da ta vrijednost raste kroz godine. Nakon toga slijedi Francuska, gdje vrijednost leasing ugovora također raste kroz godine. Najmanja vrijednost sklopljenih leasing ugovora s opremom je sklopljen u Grčkoj.

Tablica 25. Broj sklopljenih ugovora sa opremom na tržištu EU

Broj sklopljenih ugovora sa opremom	2014. g.	2015. g.	2016. g.
Austria	187.277	203.706	228.637
Belgija	81.286	90.400	101.271
Češka	118.971	135.277	150.126
Francuska	1.410.941	1.565.997	1.723.563
Njemačka	1.446.903	1.518.016	1.580.813
Italija	433.951	466.385	756.358
Poljska	306.508	348.465	401.635
Grčka	1.572	2.180	1.305.51

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzetih sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

Iz tablice broj 25., Broj sklopljenih ugovora s opremom, je vidljivo da ja najveći broj leasing ugovora s opremom sklopljen na leasing tržištu Francuske, čija vrijednost raste iz godine u godinu. Nakon Francuske, slijedi Njemačka, dok se najmanji broj leasing ugovora s opremom sklopio na tržištu Grčke.

4.4. Usporedba hrvatskog i europskog leasing tržišta

U nastavku rada dat će se kratka usporedba leasing tržišta u Republici Hrvatskoj i tržišta Europske unije.

Tablica 26. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema broju sklopljenih ugovora s nekretninama

Broj sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu RH i EU	2015. g.	2016. g.
Hrvatska	27	27
Austrija	119	116
Belgija	235	220
Češka	17	31
Francuska	1.747	1.530
Njemačka	114	116
Italija	4.109	4.366
Poljska	165	134
Grčka	31	24

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzeth sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice br. 26., vidljivo je da je broj sklopljenih leasing ugovora s nekretninama u Republici Hrvatskoj približno sličan broju sklopljenih leasing ugovora kao u Češkoj i Grčkoj, dok je najveći broj ugovora sklopljen u Italiji i Francuskoj. Također je vidljivo da je u Njemačkoj sklopljeno relativno malo ugovora, ako uzmemo u obzir sličnu gospodarsku razvijenost i broj stanovnika u odnosu na Francusku i Italiju.

Tablica 27. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema vrijednosti sklopljenih ugovora s nekretninama

Vrijednost sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu RH i EU (u mil. €)	2015. g.	2016. g.
Hrvatska	9.61	12.63
Austrija	728.59	345.36
Belgija	615.50	893.30
Češka	106.20	148.67
Francuska	4.717	4.503
Njemačka	883	1.485.40
Italija	4.060	3.921
Poljska	341.27	164.79
Grčka	26.19	35.60

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzeth sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice br. 27., vidljivo je da je vrijednost sklopljenih ugovora u Republici Hrvatskoj jako niska u odnosu na prikazane ostale zemlje EU Najveća vrijednost sklopljenih ugovora je u Francuskoj i Italiji.

Tablica 28. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema broju sklopljenih ugovora s opremom

Broj sklopljenih ugovora sa opremom na tržištu RH i EU	2015. g.	2016. g.
Hrvatska	1.793	1.908
Austria	203.706	228.637
Belgija	90.400	101.271
Češka	135.277	150.126
Francuska	1.565.997	1.723.563
Njemačka	1.518.016	1.580.813
Italija	466.385	756.358
Poljska	348.465	401.635
Grčka	2.180	1.305,51

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzeth sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice br. 28., je vidljivo da je najmanji broj sklopljenih leasing ugovora s opremom sklopljeno u Republici Hrvatskoj, te da su te vrijednosti slične kao u Grčkoj. Najveći broj sklopljenih ugovora sa opremom je Francuskoj i Njemačkoj.

Tablica 29. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema vrijednost sklopljenh ugovora s opremom

Vrijednost sklopljenih ugovora s opremom na tržištu RH i EU (u mil €)	2015. g.	2016. g.
Hrvatska	89,83	95,07
Austrija	5.316,28	6.120.53
Belgija	7.125	8.306.40
Češka	3.667.84	4.013.24
Francuska	38.857	43.254.00
Njemačka	52.268	53.481.74
Italija	15.445	18.903.00
Poljska	11.562.49	13.146.34
Grčka	160.56	280.73

Izvor: Izrada autora prema podatcima preuzeth sa:

http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys

http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Iz tablice br. 29., je vidljivo da je vrijednost sklopljenih leasing ugovora u Republici Hrvatskoj, u odnosu na druge Europske zemlje, dosta niska, dok je najveća vrijednost sklopljenih ugovora u Njemačkoj, zatim u Francuskoj.

5. ZAKLJUČAK

Pojam leasing potječe od engleskog glagola "to lease" što znači iznajmiti, odnosno dati u zakup. Leasing je posao koji ovisno o ugovornim odredbama može poprimiti obilježja najma (operativni leasing) ili pak kupoprodaje (financijski leasing). Leasing se može definirati i prema specifičnostima odredbi ugovora o leasingu. Prema uvjetima iz ugovora vlasnik imovine (davatelj leasinga) daje drugoj strani (primatelju leasinga) pravo korištenja te imovine, na određeni rok, a primatelj leasinga u zamjenu plaća rentu.

Danas u svijetu postoje različite vrste leasinga, u radu su nabrojane sve podjele leasinga, a neke najbitnije od njih kao što su izravni, neizravni, financijski i operativni leasing su i objašnjeni. U radu su također spomenute i objašnjene razlike između financijskog i operativnog leasinga, kao i Zakonska regulativa leasinga, kroz ugovor o leasingu, subjekte u poslovima leasinga, te obveze davatelja primatelja lesinga.

Nakon toga je provedena analiza tržišta leasinga u Republici Hrvatskoj i tržišta zemalja Europske Unije, te je dana usporedba tržišta RH i EU. Na tržištu Republike Hrvatske u 2017. godini posluje 18 leasing društava, dok ih je 2005.godine bilo aktivnih 57. Razlog tomu svakako se može smatrati financijska kriza iz toga razdoblja, kao i smanjena potražnja građana za leasingom, koji su u početku smatrali da je leasing puno bolja opcija u odnosu na kredit, te su sukladno tomu često ostajali bez imovine zbog nemogućnosti vraćanja rata leasinga.

Provedenom analizom na tržištu leasinga Republike Hrvatske vidljivo je da se najveći broj aktivnih i novozaključenih leasing ugovora prema objektu leasinga kao i najveća vrijednost tih ugovora odnosi na kupnju osobnih vozila, dok je najmanji broj i najmanja vrijednost ugovora za kupnju letjelica.

Najveći broj novozaljučenih i aktivnih ugovora prema sektoru djelatnosti, kao i najveća vrijednost ugovora odnosi se na ugovore s nefinancijskim institucijama, a najmanji broj sklopljen je sa nerezidentima, te ti ugovori imaju najmanju vrijednost.

Prema djelatnosti primatelja leasinga najveći broj aktivnih i novozaključenih ugovora kao i najveća vrijednost ugovora je u djelatnosti trgovine na veliko i malo, dok je najmanji broj i najmanja vrijednost u djelatnosti poslovanja sa nekretninama.

Što se tiče Europskog leasing tržišta, možemo reći da je situacija bitno drugačija, prvenstveno ako se promatra vrijednost ugovora i broj aktivnih ugovora prema objektu leasinga. Najveći broj ugovora s nekretninama sklopljeno je u Italiji, dok je najveća vrijednost sklopljenih ugovora u Francuskoj. Najmanji broj i najmanja vrijednost sklopljenih ugovora je u Grčkoj. Kad je riječ o broju leasing ugovora sa opremom, po broju sklopljenih ugovora, nema velike razlike između Njemačke i Francuske, dok je ipak vrijednost tih ugovora znatno veća u Njemačkoj.

Usporedbom leasing tržišta Republici Hrvatskoj i ostalim zemljama Europske unije, promatrajući leasing ugovore s nekretninama i opremom, može se vidjeti da je po broju sklopljenih ugovora Hrvatska blizu Grčke - imaju približan broj leasing ugovora, dok je pak vrijednost tih ugovora 2 do 3 puta veća u Grčkoj.

SAŽETAK

Osnovni cilj rada je bio analizirati važnost i obilježja leasinga kao izvora financiranja, te dati pregled stanja na tržištu leasinga Republike Hrvatske, te ga usporediti sa stanjem na tržištu leasinga pojedinih zemalja Europske unije.

U radu je definiran pojam leasniga, njegove podjele, od kojih su najvažnije i objašnjene. Navedene su prednosti i nedostatci financiranja leasingom, obveze davatelja i primatelja leasinga te subjekti u poslovima leasinga. Na samom kraju rada provedena je analiza i usporedba leasing tržišta Republike Hrvatske i pojedinih zemalja Europske Unije.

Ključne riječi: financijski leasing, operativni leasing, Hrvatska, EU

SUMMARY

The main goal of this paper was to analyse the importance and characteristics of leasing as a source of funding, also to provide an overview of the situation in the leasing market of the Republic of Croatia, as well as to compare it with the situation in the leasing market of some European Union countries. The paper defined the concept of leasinga, its divisions, of which the most important ones are explained. The advantages as well as the disadvantages of financing leasing, obligations of lessors and lessees and operators in leasing are also defined in the paper. To conclude, there is an analysis and a comparison of the leasing market in Croatia and some other European Union countries.

Key words: financial leasing, operating leasing, Croatia, EU

LITERATURA

1. Andrijanić, I. (1993): Kako, zašto i kada, koristiti lizinig u vanjskotrgovačkoj praksi, Zagreb: Računovodstvo, revizija i financije.
2. Braovac et al. (2009): Leasing u teoriji i praksi. Zagreb: Poslovni zbornik
3. Brkanić et al. (1990): Priručnik o amortizaciji i lizingu. Zagreb: Savez računovodstvenih i financijskih radnika Hrvatske.
4. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2017.), Leasing i factoring. Dostupno na: http://www.hanfa.hr/leasing-ifaktoring (pristupljeno: 12.08.2017.)
5. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2017.) Publikacije, Dostupno na: http://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5 (pristupljeno: 04.09.2017.)
6. Herc M., (2016.): Poslovanje leasng društava u Republici Hrvatskoj u vrijeme krize. Diplomski rad. Zagreb: Ekonomski fakultet
7. Jozić, I., (2010.): Leasing ili kredit – prednosti i nedostaci oba modela financiranja, Dostupno na: http://profitiraj.hr/kako-se-uspjesno-financirati/ (pristupljeno:28.08.2017.)
8. Kaleb, Z. (2005.): Pravni i ekonomski aspekti ugovora o leasingu u hrvatskom trgovačkom pravu. Pravo u gospodarstvu, br. 44/05, str. 57-72
9. Krznar, M.,(2015.): Računovodstveni porezni tretman leasinga – zakonska regulativa. Diplomski rad. Zagreb: Ekonomski fakultet
10. Leaseurope, Leaseurope Statistics, Annual Statistical Enquiry, Dostupno na:http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys (pristupljeno: 17.08.2017.)
11. Matijević, B., (2010.): Ugovor o leasingu, Zagreb: Svijet osiguranja,
12. Narodne novine, (2013.): Zakon o leasing , Narodne novine d.d., Zagreb, broj 143
13. Orsag, S. (2011). *Vrijednosni papiri Investicije i instrumenti financiranja.* Sarajevo: Revicon.
14. Potnik – Galić K.(2004): Komparativna analiza financiranja leasingom. Magistarski rad. Zagreb: Ekonomski fakultet
15. Puškarić, K. (2008.): Od faraona, preko ergela konja do financijskog i operativnog leasinga, Dostupno na: http://www.poslovni.hr/ (pristupljeno: 30.08.2017.)
16. Urukalović et al. (2003): Leasing: financiranje, oporezivanje, računovodstvo i pravo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovodstva i financijskih djelatnika
17. Van Horne et al. (2015.) Osnove financijskog menadžmenta. Zagreb

18. Vrdoljak, M., (2015): Računovodstvo lizinga i njegova budućnost kao alternativnog izvora financiranja. Diplomski rad. Split: Ekonomski fakultet
19. Wikipedia, Leasing, Dostupno na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Leasing (pristupljeno: 20.08.2017.)

POPIS TABLICA:

Tablica 1. Broj aktivnih društava u Republici Hrvatskoj 22
Tablica 2. Aktivni ugovori u financijskom leasingu – prema objektu leasinga 24
Tablica 3. Aktivni ugovori u financijskom leasingu – prema sektorima 24
Tablica 4. Aktivni ugovori - prema djelatnosti primatelja leasinga 25
Tablica 5. Broj novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga 26
Tablica 6. Vrijednost novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga 26
Tablica 7. Broj novozaključenih ugovora – prema sektorima 27
Tablica 8.Vrijednost novozaključenih ugovora – prema sektorima 27
Tablica 9. Broj novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga 28
Tablica 10. Vrijednost novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga 29
Tablica 11. Broj aktivnih ugovora – prema objektu leasinga 30
Tablica 12. Broj aktivnih ugovora – prema sektorima 30
Tablica 13. Broj aktivnih ugovora – po djelatnosti primatelja 31
Tablica 14. Broj novozaključenih ugovora - prema objektu leasinga 31
Tablica 15. Vrijednost novozaključenih ugovora – prema objektu leasinga 32
Tablica 16. Broj novozaključenih ugovora – prema sektorima 32
Tablica 17. Vrijednost novozaključenih ugovora – prema sektorima 33
Tablica 18. Broj novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga 33
Tablica 19. Vrijednost novozaključenih ugovora – po djelatnosti primatelja leasinga 34
Tablica 20. Vrijednost leasing tržišta po pojedinim zemljama EU 35
Tablica 21. Udjeli zemalja EU na tržištu leasinga 35
Tablica 22. Vrijednost sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu EU 36
Tablica 23. Broj sklopljenih ugovora s nekretninama na tržištu EU 36
Tablica 24. Vrijednost sklopljenih ugovora sa opremom na tržištu EU 37
Tablica 25. Broj sklopljenih ugovora sa opremom na tržištu EU 37
Tablica 26. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema broju sklopljenih ugovora s nekretninama 38
Tablica 27. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema vrijednosti sklopljenih ugovora s nekretninama 38
Tablica 28. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema broju sklopljenih ugovora s opremom 39

Tablica 29. Usporedba Hrvatskog i Europskog leasing tržišta – prema vrijednost sklopljenh ugovora s opremom 39

POPIS SLIKA:

Slika 1: Izravni leasing 9
Slika 2: Neizravni leasing 10
Slika 3: Razlike financijskog i operativnog leasinga 15