Utjecaj leasinga na prodaju teretnih vozila na primjeru Volvo Group Croatia d.o.o.

Frklić, Ana

Master's thesis / Diplomski rad

2023

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:227942

Rights / Prava: Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported / Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-05**

Repository / Repozitorij:

REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economcs & Business Zagreb

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Financije

Utjecaj leasinga na prodaju teretnih vozila na primjeru Volvo Group Croatia d.o.o.

Diplomski rad

Ana Frklić, 0067566799

Zagreb, siječanj 2023.

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Financije

Utjecaj leasinga na prodaju teretnih vozila na primjeru Volvo Group Croatia d.o.o.

The impact of leasing on sales of cargo vehicles on example of Volvo Group Croatia d.o.o.

Diplomski rad

Student: Ana Frklić

JMBAG: 0067566799

Mentor: izv.prof. dr. sc. Jakša Krišto

Zagreb, siječanj 2023.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad / seminarski rad / prijava teme diplomskog rada isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem da nijedan dio rada / prijave teme nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog izvora te da nijedan dio rada / prijave teme ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada / prijave teme nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Ana Frklić

(vlastoručni potpis studenta)

Zagreb, 9. studeni 2022.

(mjesto i datum)

STATEMENT ON THE ACADEMIC INTEGRITY

I hereby declare and confirm by my signature that the final thesis is the sole result of my own work based on my research and relies on the published literature, as shown in the listed notes and bibliography.

I declare that no part of the thesis has been written in an unauthorized manner, i.e., it is not transcribed from the non-cited work, and that no part of the thesis infringes any of the copyrights.

I also declare that no part of the thesis has been used for any other work in any other higher education, scientific or educational institution.

Ana Frklić

(personal signature of the student)

Zagreb, 9. studeni 2022.

(place and date)

SAŽETAK

Leasing predstavlja sve raširenji oblik financiranja u Republici Hrvatskoj, ali i u svijetu. Upoznatost s leasingom i mogućnostima financiranja putem istog jača te se leasing sve više koristi kao alternativa financiranju putem kredita. Posao leasinga je pravni posao u kojem leasing društvo kupnjom objekta leasinga od dobavljača stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, a zatim primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta, dok primatelj leasinga za isto plaća obročne naknade. U radu se nastoji ukazati na važnost i značaj poslovanja leasing društava u gospodarstvu Republike Hrvatske, a posebice njihovu ulogu i značenje u financiranju poslovanja gospodarskih subjekata unutar sektora transporta. Sektor teretnog prijevoza važan je za cjelokupnu ekonomiju te kako bi ekonomija bila efikasna nužan je i efikasan sektor transporta, za što je potrebno pronaći najefikasnije načine financiranja subjekata unutar sektora, gdje se javlja potreba za financiranjem putem leasinga.

Ključne riječi: leasing, leasing društvo, sektor transporta, gospodarska vozila

SUMMARY

Leasing represents an increasingly widespread form of financing in the Republic of Croatia, but also in the world. Familiarity with leasing and with the possibilities of financing through it is growing, and leasing is increasingly used as an alternative to financing through bank loans. The leasing business is a legal business in which the leasing company acquires the right of ownership of the leasing object by purchasing the leasing object from the supplier, and then approves the use of that object to the lessee, while the lessee pays installment fees for the same. The paper tries to point out the importance of the business of leasing companies in the economy of the Republic of Croatia, and especially their role and significance in financing the business of economic entities within the transport sector. The freight transport sector is important for the entire economy, and in order for the economy to be efficient, an efficient transport sector is also necessary, for which it is necessary to find the most efficient ways of financing entities within the sector, where there is a need for financing through leasing.

Key words: leasing, leasing company, transport sector, commercial vehicles

SADRŽAJ

1. UVOD 1
1.1. Predmet i cilj rada 1
1.2. Metode istraživanja i izvori podataka 1
1.3. Sadržaj i struktura rada 2
2. KARAKTERISTIKE LEASINGA 3
2.1. Definiranje i povijest leasinga 3
2.1.1. Ugovor o leasingu 4
2.1.2. Subjekti u poslovima leasinga 4
2.2. Vrste leasinga 5
2.3. Prednosti i nedostaci leasinga 8
2.4. Kreditno financiranje vs financiranje putem leasinga 9
2.5. Leasing tržište u Republici Hrvatskoj 10
3. REGULATORNI OKVIR LEASING DRUŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ 18
3.1. Zakon o leasingu u Republici Hrvatskoj 18
3.2. Ostala zakonska regulativa 20
3.3. HANFA kao nadzorno tijelo 21
4. UTJECAJ LEASINGA NA PRODAJU GOSPODARSKIH VOZILA U REPUBLICI HRVATSKOJ 24
4.1. Karakteristike gospodarskih vozila 24
4.2. Analiza kretanja razine financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga u RH 26
4.3. Analiza kretanja razine financiranja gospodarskih vozila putem operativnog leasinga u RH 28
4.4. Važnost leasinga kao načina financiranja 31
5. UTJECAJ LEASINGA NA PRODAJU TERETNIH VOZILA NA PRIMJERU VOLVO GROUP CROATIA D.O.O. 33
5.1. Razvoj i značaj Volvo Group Croatia u sektoru prodaje novih teretnih vozila 33
5.2. Karakteristike teretnih vozila marke Volvo 36
5.3. Analiza kretanja razine financiranja teretnih vozila marke Volvo putem leasinga 37
5.4 Utjecaj internog financiranja (Volvo Financial Services leasing d.o.o.) na poslovanje Volvo Group Croatia d.o.o. 38
6. ANKETNA ANALIZA UTJECAJA LEASINGA NA POSLOVANJE SUDIONIKA TRŽIŠTA CESTOVNOG TERETNOG PRIJEVOZA 40
6.1. Cilj istraživanja 40
6.2. Metodologija anketnog istraživanja 40
6.3. Opis provedenog istraživanja 40
6.4. Rezultati provedenog istraživanja 40

6.5. Ograničenja istraživanja 50
7. ZAKLJUČAK 51
POPIS LITERATURE 52
POPIS TABLICA 54
POPIS GRAFIKONA 54
POPIS SLIKA 55
ŽIVOTOPIS 56

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Važnost sektora teretnog prijevoza prisutna je od samog razvoja istog, ali tijekom početka pandemije COVID-19 kada je transport bio ograničen, što je dovodilo do raznih nepovoljnih situacija u gospodarstvima, bila je dodatno izražena. Sektor transporta krucijalan je sektor u gospodarstvu te je u 2018. godini u EU-27 čak 5% bruto dodane vrijednosti prikupljeno kroz isti (European Comission, 2020.). Osim važnosti u EU, sektor je važan i u Hrvatskoj, koji prema Fina Infobiz (2022.) u 2021. godini bilježi 6.833 poduzeća koji su prihodovali ukupno 5,32 mlrd eura što prikazuje rast u odnosu na 2020. godinu (Fina, 2022.). Efikasan sektor transporta jedan je od faktora efikasnog gospodarstva, a da bi isto bilo moguće ostvariti potrebno je pronaći najefikasnije izvore financiranja obrtnih sredstava tvrtki unutar sektora. Tvrtke sektora teretnog transporta imaju svoje specifičnosti, a jedna od glavnih je to što su kapitalno intenzivna i imaju značajne tekuće troškove te je važno održavanje financijske likvidnosti. Zbog navedenog potrebno je koristiti financijska sredstva na takav način da bi tvrtka mogla raspolagati što većim novčanim resursima, što stvara potražnju za oblikom financiranja kao što je leasing. Predmet ovog rada je analiza utjecaja leasinga na poslovanje tvrtki sektora transporta te kretanja razine financiranja teretnih vozila putem leasinga u Republici Hrvatskoj. Cilj rada je prikazati važnost leasinga kao instrumenta financiranja u prodaji gospodarskih vozila te isto detaljnije prikazati na podsektoru teretnog prijevoza na primjeru jednog dobavljača teretnih vozila. Cilj anketnog istraživanja kupaca teretnih vozila je vidjeti u kojoj mjeri kupci teže leasingu kao obliku financiranja kupljenih vozila te preferiraju li isto u odnosu na kreditno financiranje ili financiranje iz obrtnih sredstava.

1.2. Metode istraživanja i izvori podataka

Kao izvore potrebne za pisanje diplomskog rada korišteni su primarni i sekundarni podaci. Za teorijski dio rada korišteni su sekundarni podaci, prikupljeni iz stručne literature stranih i domaćih autora. Korištena literatura su znanstveni radovi, doktorske disertacije, stručne knjige te članci i informacije objavljeni na internetskim i akademskim stranicama. Osim navedene literature korišteni su i interni podaci Volvo group Croatia. Dok su korišteni primarni podaci

prikupljeni empirijskim anketnim istraživanjem koje je provedeno korištenjem online anketnog upitnika (Google obrazac), a ispitanici su sudionici tržišta sektora teretnog prijevoza odnosno kupci teretnih vozila. Metodologija korištena za izradu rada je analiza sadržaja odabranih izvora metodom dedukcije te anketiranje otvorenim i zatvorenim pitanjima.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad se sastoji od teorijskog i empirijskog dijela, podijeljenih u sedam poglavlja. Prvo poglavlje je uvod, nakon kojeg se u drugom poglavlju iznose karakteristike leasinga te obrađuju osnovni pojmovi. Treće poglavlje obuhvaća regulatorni okvir leasing društava u Republici Hrvatskoj. Nakon zakonske regulative slijedi poglavlje u kojem se analizira utjecaj leasinga na prodaju gospodarskih vozila u Republici Hrvatskoj te važnost leasinga kao načina financiranja u sektoru. U petom poglavlju obrađuje utjecaj leasinga na prodaju teretnih vozila na primjeru Volvo Group Croatia te obuhvaća karakteristike i razvoj Volvo group Croatia, kao i značaj u sektoru. Šesto poglavlje obuhvaća anketnu analizu utjecaja leasinga na poslovanje sudionika tržišta cestovnog teretnog prijevoza, a posljednje, sedmo poglavlje obuhvaća zaključak.

2. KARAKTERISTIKE LEASINGA

U ovom poglavlju definira se pojam leasinga općenito, povijest i razvoj leasinga te njegove vrste. U prvom dijelu poglavlja prikazane su i prednosti i nedostaci ovog oblika financiranja. Drugi dio poglavlja odnosi se na usporedbu kreditnog financiranja i financiranja putem leasinga te na analizu leasing tržišta odnosno leasing društava u Republici Hrvatskoj.

2.1. Definiranje i povijest leasinga

Riječ leasing dolazi od engleskog pojma “to lease” što znači iznajmiti ili zakupiti odnosno od imenice “lease” koja označava najam ili zakup (Hanfa, b.d.). Orsag (2011) definira leasing kao sporazum, potvrđen pisanim ugovorom, koji omogućava pojedincu kontrolu i upotrebu određene imovine (objekta leasinga) bez primanja isprave o njegovom vlasništvu. Prema Vlašiću (2011) leasing je sporazum koji se sklapa između davatelja leasinga te korisnika leasinga, ugovorom davatelj izdaje korisniku pravo na korištenje ugovorom određenu imovinu (objekt leasinga) za koju korisnik snosi naknadu koja se isplaćuje kroz niz isplata, odnosno leasing rata, tijekom trajanja leasing ugovora. Leasing predstavlja oblik srednjoročnog i dugoročnog financiranja te se temelji na korištenju imovine, a ne na posjedovanju imovine (objekta leasinga) (Hanfa, b.d.).

Prve leasing transakcije datiraju još iz vremena drevnih civilizacija. Na što upućuju glinene pločice pronađene u drevnom, sumerskom gradu Uru, koje su sadržavale podatke o zakupu poljoprivrednih alata, zemlje, izvora vode, stoke i drugih životinja. Smatra se da je prva službena upotreba leasinga dokumentirana u Hamurabijevom zakoniku u Babilonu u kojem je 1760. g. pr. Kr. Babilonski kralj Hamurabi istaknuo i probleme leasinga. Praksu iznajmljivanja, odnosno zakupa nastavile su i stare civilizacije poput Egipta, Grčke i Rimskog carstva. Povjesničari tvrde da se Aristotel u tezi "Bogatstvo je u upotrebi, a ne vlasništvu", napisanoj 350.g.pr.Kr. pozivao na ideju zakupa.

U Sjedinjenim Američkim Državama uporaba leasinga zabilježena je prvi puta tijekom početka 18.st. Leasing je tada predstavljao oblik financiranja kočija i kola, a sredinom 19. st. financiranje privatnih željeznica. Dok se u Europi leasing prvi puta pojavljuje u 19.st. u Velikoj Britaniji, za potrebe izgradnje britanske željeznice. Jedan od značajnih primjera leasinga u njegovim začecima je poslovanje američkog poduzeća Bell Telephone Company, koje je umjesto prodaje telefona započela s njihovim iznajmljivanjem 1877. godine, a ugovori koji su pratili ove poslove dobili su kasnije naziv leasing (Braovac i Jurić, 2009). Prvo leasing društvo

pod nazivom United States Leasing Corporation osnovano je u Sjedinjenim Američkim Državama, 1952. g. u San Franciscu. Prva leasing društva u Europi osnivaju se početkom 60-ih godina u Velikoj Britaniji, Francuskoj, Njemačkoj i Austriji. 1962. godine u Dusseldorfu pojavila prva leasing kompanija - Deutsche leasing GmbH. Oba leasing društva posluju i danas.

2.1.1. Ugovor o leasingu

Ugovor o leasingu je ugovor između davatelja i primatelja leasinga za korištenje objekta leasinga, tim se ugovorom davatelj leasinga obvezuje nabaviti objekt leasinga te na određeno vrijeme odobriti primatelju leasinga korištenje istog (Hanfa, b.d.). Prema ugovoru o leasingu primatelj leasinga dužan je plaćati davatelju periodičnu naknadu za vrijeme trajanja ugovora.
Ugovor u glavnim crtama prikazuje uvjete ugovora i postavlja pravne obveze povezane s korištenjem objekta leasinga (CFI, 2022). Ugovor mora biti sklopljen u pisanom obliku i biti razumljiv te mora sadržavati opće podatke o ugovoru (kao što su datum i mjesto sklapanja ugovora), podatke o subjektima u poslovima leasinga, podatke o objektu leasinga, ukupan iznos naknada te opće uvjete. Opći uvjeti, koji su obvezni privitak svakog ugovora o leasingu te se potpisom i prihvaćanjem ugovora o leasingu prihvaćaju i opći uvjeti, moraju sadržavati razloge i uvjete prijevremenog zatvaranja ugovora, odgovornosti obje strane ugovora, uvjete raskida ugovora, obveze osiguranja i sl. Obje strane su potpisnice sporazuma i dužne su se pridržavati njegovih pravila. Ako bilo koja od strana prekrši uvjete ugovora o leasingu ugovor se može raskinuti.

2.1.2. Subjekti u poslovima leasinga

Posao leasinga je pravni posao u kojem davatelj leasinga kupnjom objekta leasinga od dobavljača stekne pravo vlasništva na objektu leasinga, te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta, a primatelj leasinga se obvezuje za to plaćati naknadu. Subjekti u poslovima leasinga su davatelj leasinga, primatelj leasinga i dobavljač objekta leasinga (Zakon o leasingu, NN 141/13).
Davatelj leasinga je zakonski vlasnik imovine (objekta leasinga) te on daje primatelju leasinga pravo korištenja imovine na ugovorom određeno razdoblje. Tijekom trajanja ugovora o leasingu davatelj leasinga zadržava pravo nad objektom leasinga te od primatelja leasinga ima pravo primati periodične uplate, čija visina i raspored je unaprijed određen prilikom sklapanja

ugovora o leasingu (CFI, 2022). Davatelj leasinga mora odobriti sve akcije i transakcije za objekt leasinga, mora odobriti prodaju objekta, registraciju ili odjavu objekta i sl. Davatelj leasinga ne smije ometati primatelja leasinga u posjedu i primjerenoj upotrebi objekta leasinga, osim u slučajevima vezanim uz izvršavanje zadržanog prava pregleda ili ponovnog uzimanja objekta u posjed. U Republici Hrvatskoj davatelj leasinga mogu biti samo ona leasing društva koja imaju odobrenje Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga za obavljanje poslova leasinga.

Primatelj leasinga osoba je koja na osnovi ugovora o leasingu dobiva pravo korištenja objekta leasinga na određeno razdoblje pri čemu primatelj leasinga plaća naknadu za takvu uporabu i stječe pravo zatražiti prijenos vlasništva nad objektom leasinga po ispunjenju svih svojih obveza po ugovoru o leasingu. Primatelj leasinga sam bira objekt leasinga kod dobavljača i obraća se davatelju leasinga u svrhu financiranja tog objekta te potpisom ugovora o leasingu potvrđuje da je odabrao dobavljača, objekt leasinga i specifikacije istog i da se s dobavljačem usuglasio oko svih uvjeta kupnje, isporuke i primopredaje objekta leasinga. Za vrijeme trajanja ugovora o leasingu, primatelj leasinga je odgovoran za brigu o objektu leasinga i provođenje redovnog održavanja prema potrebi. U Republici Hrvatskoj primatelj leasinga može biti fizička i pravna osoba.

Dobavljač objekta leasinga je pravna ili fizička osoba koja prodaje objekt leasinga davatelju kako bi davatelj dalje taj isti objekt dao u leasing 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 (NN 141/13). Dobavljač objekta leasinga pravna je ili fizička osoba koja prodaje objekt leasinga davatelju kako bi davatelj dalje taj isti objekt dao u leasing.

2.2. Vrste leasinga

Leasing predstavlja specifičnu metodu financiranja te postoji mnogo tipova leasing aranžmana koje je praksa financijske industrije nastojala prilagoditi potrebama različitih poslova (Orsag, 2002). Vrste leasinga dijele se prema raznim kriterijima, razlikujemo leasing prema sadržaju i obilježju posla, prema nabavi imovine i načina njena financiranja, prema kriterijskom održavanju predmeta leasinga, prema trajanju, prema vrsti objekta financiranja te postoje posebne vrste leasinga kao što su revolve leasing te leveraged leasing.

S obzirom na sadržaj i obilježja posla, leasing može biti (Leko i Stojanović, 2018):

- financijski leasing
- operativni leasing

Razlika između ove dvije osnovne vrste leasinga je u tome što je financijski leasing neopoziv u ugovorenom roku korištenja objekta leasinga, dok se operativni nakon isteka određenog vremena može otkazati (Orsag, 2011). Financijski leasing ima obilježja kredita, dok operativni leasing ima obilježja najma.

Financijski leasing namijenjen je onima koji po isteku leasinga žele steći vlasništvo nad objektom leasinga. Kod financijskog leasinga, primatelj leasinga u razdoblju korištenja objekta financiranja plaća davatelju leasinga naknadu koja obuhvaća cjelokupnu vrijednost objekta te snosi troškove amortizacije tog objekta. Objekt leasinga vodi se i amortizira u poslovnim knjigama primatelja leasinga. Prilikom sklapanja ugovora o financijskom leasingu utvrđuje se vrijednost učešća, plaćanjem učešća primatelj leasinga smanjuje svoju obvezu odnosno iznos financiranja te na taj unaprijed plaćeni dio ne plaća kamatu. Ukupni iznos svih naknada financijskog leasinga uvijek je veći od cijene objekta leasinga budući da sadrže cijenu predmeta te sve troškove njegova financiranja. Buduća glavnica i kamate (buduće rate) predstavljaju dugoročne obveze u bilanci primatelja leasinga te se obveze smanjuju svakom plaćenom ratom. Što se tiče poreznog tretmana kod financijskog leasinga, primatelj leasinga prilikom aktivacije ugovora o leasingu dobiva račun za objekt leasinga od strane davatelja leasinga, temeljem kojeg primatelji leasinga može ostvariti pravo na povrat PDV-a, a PDV se obračunava na neto vrijednost objekta leasinga. Primatelj financijskog leasinga nakon plaćanja otkupne vrijednosti (koja je manja od tržišne vrijednosti, u financijskom leasingu najčešće nizak iznos) odnosno završetka ugovora o leasingu stječe pravo na prijenos vlasništva nad objektom leasinga. Obilježja financijskog leasinga ukazuju na sličnost takvog oblika financiranja s financiranjem putem investicijskih kredita (Orsag, 2011).

Operativni leasing je oblik financiranja namijenjen onima koji nakon isteka ugovora nemaju namjenu stjecanja vlasništva objekta leasinga. Operativni leasing se temelji na korištenju objekta leasinga te eventualnoj mogućnosti zamjene za novi objekt nakon isteka. Za razliku od financijskog leasinga, iznos financiranja ne mora obuhvaćati cjelokupnu vrijednost objekta leasinga te su shodno tome i obročne rate koje plaća primatelj leasinga niže. Ukupna naknada operativnog leasinga u pravilu ne dostiže vrijednost objekta leasinga. Objekt leasinga vodi se i amortizira u poslovnim knjigama davatelja leasinga, a PDV se obračunava mjesečno na ratu leasinga uz R1 račun. Mjesečne rate iskazuju se u računu dobiti i gubitka te nema imovine i obveza u bilanci primatelja leasinga. Operativni leasing najčešće se sklapa na kraći rok otplate

nego financijski leasing. Kod operativnog leasinga rizici i koristi povezani s vlasništvom na objektu leasinga ne prenose se na primatelja leasinga (Leko i Stojanović, 2018).

Prema nabavi imovine i načina njena financiranja, leasing može biti (Orsag, 2011):

- izravni (direktni) leasing
- neizravni (indirektni) leasing
- prodaja uz povratni leasing (sale and lease back)

Izravni leasing je leasing u kojem davatelj leasinga izravno kupuje imovinu koja je objekt leasing ugovora te ju daje na korištenje primatelju leasinga. Davatelj izravnog leasinga sam prikuplja financijska sredstva za kupnju objekta leasinga, odnosno financira ih iz svoje vlastite financijske strukture. Neizravni leasing je sa stajališta primatelja leasinga jednak izravnom, ali sa stajališta davatelja leasinga postoje razlike. Kod neizravnog leasinga davatelj leasinga se za nabavku objekta financiranja intenzivno oslanja na zaduživanje, zbog čega se ovaj oblik leasinga naziva i leasing uz uporabu poluge. Prodaja uz povratni leasing ili sale and lease back je oblik leasinga u kojem je osoba koja je dobavljač objekta leasinga ujedno i primatelj leasinga. Kod sale and lease back leasinga najprije budući primatelj leasinga kupuje objekt leasinga te ga zatim prodaje davatelju leasinga po tržišnoj cijeni. Prodaja uz povratni leasing može se tretirati i svojevrsnim postupkom refundiranja imovine poduzeća (Orsag, 2011).

Prema trajanju, leasing može biti (Braovac i Jurić, 2009):

- kratkoročni
- dugoročni

Kratkoročni leasing je onaj leasing posao koji je sklopljen na manje od 3 godine, dok se leasing posao sklopljen na duži vremenski rok smatra dugoročnim leasingom.

Prema održavanju predmeta leasinga razlikujemo (Braovac i Jurić, 2009):

- neto leasing
- bruto leasing

Neto leasing je vrsta leasing kod kojeg davatelj leasinga daje pravo korištenja objekta leasinga primatelju leasinga, ali bez obveze popravka, održavanja i sl. U ovakvom obliku leasinga primatelj je dužan očuvati i osigurati predmet leasinga te on preuzima brigu oko održavanja, servisiranja i osiguravanja. Dok kod bruto leasinga davatelj leasinga ima obvezu popravka, održavanja i osiguranja objekta leasinga.

Podjela prema određenosti objekta leasinga (Braovac i Jurić, 2009):

- individualni leasing
- blanketni leasing

Individualni leasing prema Braovcu i Juriću (2009) je onaj leasing pri kojemu je predmet ugovora o leasingu točno i precizno određen dok blanketni leasing predstavlja samo okvirni ugovor sklopljen između davatelja i primatelja leasinga te kojim se davatelj obvezuje pribaviti objekt leasinga po izboru primatelj te mu isti predati na korištenje.

Osim navedenih podjela vrsti leasinga Braovac i Jurić (2009.) leasing dijele još prema: objektu leasinga (leasing investicijske imovine, leasing kompletnih postrojenja te leasing robe široke potrošnje), korištenosti objekta leasinga (leasing neupotrebljavanih i upotrebljavanih dobara). Također postoji još i revolving leasing, koji korisniku leasinga omogućava zamjenu zastarjele opreme novom te leveraged leasing, koji označava leasing uz korištenje financijske poluge te se koristi kod financiranja objekata koji zahtijevaju visoke financijske izdatke te vremenski leasing i leasing s odlukom o kupoprodaji.

2.3. Prednosti i nedostaci leasinga

Leasing, kao i svaki oblik financiranja, ima prednosti i nedostatke te svaki subjekt koji razmatra leasing kao način financiranja treba usporediti je li mu isplativije podići kredit u poslovnoj banci ili kupiti imovinu na leasing (Braovac i Jurić, 2009).

Kod leasinga kao oblika financiranja primatelj leasinga zadržava veću razinu likvidnosti odnosno ne mora angažirati svoja sredstva kako bi nabavio potrebnu imovinu. Kao prednost leasinga Braovac i Jurić (2009) navode i leasing naknadu, iako ona ponekad premašuje cijenu objekta leasinga, primatelj ju otplaćuje iz prihoda ostvarenih uporabom tog objekta i time može izravno utjecati na likvidnost. Značajna prednost leasinga je u njegovoj fleksibilnosti i jednostavnosti, odnosno mogućnosti modeliranja otplate prema mogućnostima i potrebama primatelja leasinga te jednostavnijeg i bržeg dobivanja potrebnih sredstava nego što je to kod bankarskog kredita (Jozić, 2010). Kao prednosti financijskog leasing Jozić (2010) ističe kako se PDV u cijelosti i odmah priznaje kao pretporez te da se predmet leasinga može najčešće amortizirati po prikladnim stopama i time smanjiti osnovica poreza na dobit. Jedna od prednosti leasinga koju ističu Braovac i Jurić je i mogućnost korištenja najnovije visoke tehnologije koja je često, zbog visokih cijena te nemogućnosti kreditnog financiranje, nedostupna. Uporabu

visoke tehnologije ističu kao prednost za primatelja leasinga jer mu ista povećava konkurentnost na domaćem i inozemnom tržištu, ali i kao prednost za nacionalno gospodarstvo. Tehnološku prednost kao prednost leasinga navode i Wang i Richardson (2020.) te navode da prednost leasinga raste sukladno rastu potreba za tehnološkim napretkom. Prednost leasinga koju navode leasing društva u RH su i pogodnosti u osiguranju, akcijske cijene i unaprijed poznati i izračunati troškovi polica osiguranja, koje leasing kuće imaju zbog velikog broja objekata u vlasništvu.

Nedostatak leasinga, koji navodi Jozić (2010), je vidljiv za poduzetnike koji nisu u sustavu PDV-a te ne mogu obračunati PDV na kamate koristiti kao pretporez, dok banke na kamate za bankovne kredite ne obračunavaju PDV, što za njih povećava troškove financiranja. Odnosno leasing može biti nepovoljan zbog poreznih ili drugih financijskih razloga, što ovisi o poreznoj politici zemlje sudionika u leasing poslovima. Također navodi da je leasing često skuplji način financiranja, što navode i Braovac i Jurić (2009). Nedostatak leasinga je i mogućnost dolaska do neravnopravnosti među strankama zbog ekonomske premoći davatelja leasinga koji može prisiliti primatelja leasinga na prihvaćanje za njega nepovoljnog ugovora (Braovac i Jurić, 2009). Nedostatak leasinga je naravno i njegov trošak, kroz leasing naknadu primatelj leasinga plaća vrijednost objekta leasinga, dobit leasing društva kao i naknadu za osiguranje od mogućih rizika. Kamatne stope imaju velik utjecaj na donošenje odluke o sklapanju leasinga te su ujedno i najveći nedostatak, posebno u periodima kada kamatne stope na tržištu rastu, što je značajno prisutno u 2022. godini kada je cijelo gospodarstvo pod utjecajem inflacije.

2.4. Kreditno financiranje vs financiranje putem leasinga

Braovac i Jurić (2009) naveli su da svaki subjekt koji razmatra leasing kao način financiranja treba usporediti je li mu isplativije podići kredit u poslovnoj banci ili kupiti imovinu na leasing, upravo to, glavno je pitanje svih sudionika leasing tržišta. Odluku donosi subjekt koji kupuje određeni objekt sukladno svojim mogućnostima, ali i uvjetima koji su mu ponuđeni. Oba načina financiranja imaju svoje prednosti i nedostatke, a Orsag (2011) navodi sljedeće čimbenike odluke leasing vs financiranje putem investicijskog kredita: inicijalni novčani izdatak kupnje na kredit, investicijski porezni kredit, amortizacija, troškovi leasinga i troškovi kredita, rezidualna vrijednost imovine i kreditni kapacitet tvrtke. Čimbenik koji je važan svakom subjektu koji razmatra kupnju određenog objekta je inicijalni trošak, odnosno učešće. Banke prilikom davanja kredita često zahtijevaju da poduzeća promptno plate određeni dio objekta

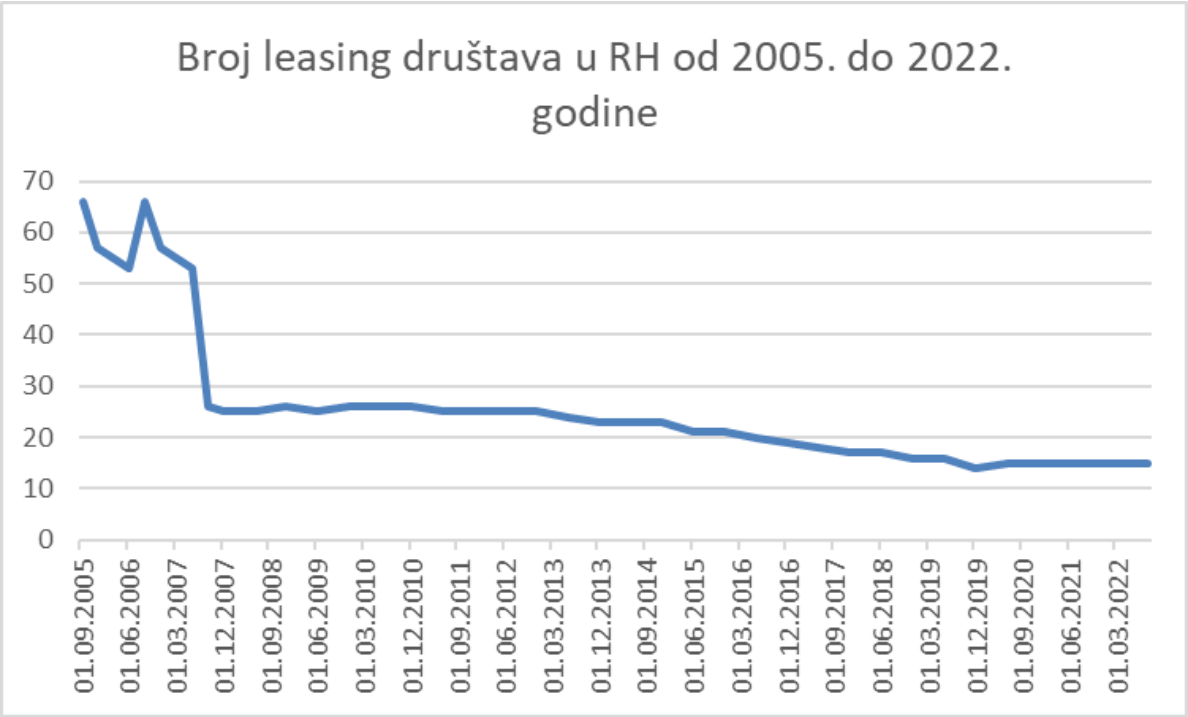
koji nabavljaju, također taj novčani izdatak nastaje u sadašnjosti dok je plaćanje leasinga u budućnosti kada već pribavljena imovina donosi određene prihode (Orsag, 2011). Navedeni čimbenik može se argumentirati i kao prednost leasinga nad kreditom, ali nije prednost, u slučaju kada banke ne traže plaćanje unaprijed ili u slučaju kada i leasing društva traže plaćanje učešća prilikom kupnje objekta. Ako zakonodavstvo određene države omogućava porezne olakšice poduzećima koja investiraju tada je u prednosti financiranje putem kredita jer se navedene olakšice ne mogu koristiti u slučaju financiranja putem leasinga jer se vlasništvo ne prenosi na primatelja leasinga, a mogu kod nabavke na investicijski kredit. Troškovi leasinga u cijelosti se izuzimaju iz oporezive dobiti poduzeća, a kod kupnje na kredit poduzeće može izuzeti iz porezne osnovice samo iznos kamata. Također, poduzeće u slučaju kupnje na kredit obavlja i amortizaciju pribavljenog sredstva te se i ona izuzima iz osnovice oporezivanja, tako da se od oporezive dobiti odbija ukupna vrijednost objekta uvećana za trošak kamate. Primatelj leasinga nije vlasnik objekta te sukladno tome ne amortizira njegovu vrijednost, tako da se od osnovice oporezivanja odbijaju ukupne naknade financiranja putem leasinga. Nastavno na navedeno, što se tiče amortizacije u konačnici nema velikih razlika između financiranja putem leasinga te financiranja putem kredita. Osim u slučaju kod kredita kada poduzeća koriste ubrzanu amortizaciju kojom mogu kreirati povoljnije struje novčanih tokova kupnjom na investicijski kredit, tako da je sadašnja vrijednost novčanih tokova, nastalih kroz financiranje kreditom veća od onih nastalih tijekom financiranja leasingom (Orsag, 2011). Leasing društvo kako bi uspješno poslovalo mora naplaćivati određene naknade primatelju leasinga, ti troškovi leasinga najčešće su veći od troškova kredita što je ujedno i glavna prednost kredita nad leasingom. Leasing društva ističu jednostavnost i fleksibilnost donošenja odluke o odobrenju financiranja kao značajnu prednost nad kreditom, odobrenja financiranja putem leasinga često je lakše dobiti nego odobrenje kredita.

2.5. Leasing tržište u Republici Hrvatskoj

Leasing se u Republici Hrvatskoj počeo intenzivnije razvijati tek u drugoj polovici devedesetih godina, zbog neelastičnosti upravnih, carinskih i poreznih propisa koji su usporili njegov razvoj (Braovac i Jurić, 2009). Od 2001. godine tržište leasinga u Hrvatskoj bilježi snažan i dinamičan rast te financiranje putem leasinga postaje najznačajnija alternativa bankovnom kreditu (Hrvatska gospodarska komora, b.d.). Leasing tržište se počelo razvijati, ali bez ikakvih zakonskih regulativa te je Hrvatska Narodna banka počela pratiti ovaj segment financijskog

sustava (i to samo onaj dio leasing društava koji su u vlasništvu banaka) tek 2003. godine te se zbog toga u statistikama HNB-a leasing prividno pojavljuje iznenada i to s respektabilnim pokazateljima. Tržište leasinga nije bilo odgovarajuće regulirano niti nadzirano sve do donošenja Zakona o leasingu 2006. godine te početka rada Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (Leko i Stojanović, 2018.). U razdoblju koje je uslijedilo došlo je do ekspanzije tržišta leasinga, kao i broja leasing društava u Republici Hrvatskoj.
Na sljedećem grafikonu vidljiv je broj leasing društava od 2005. godine do 2022. godine.

Grafikon 1 Broj leasing društava u RH od 2005. do 2022. godine



Izvor: Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

U grafikonu je vidljivo kako u razdoblju od 2005. godine do prve polovice 2007. godine leasing društva zauzimaju sve važniji položaj na financijskome tržištu te je broj leasing društava u tom periodu najveći. Visok broj leasing društava u tom periodu većinski je rezultat politike banaka koje su zbog ograničenja rasta plasmana od strane HNB-a prebacivala dio kreditnog poslovanja na leasing društva u njihovom vlasništvu, ali i zbog porasta leasinga automobila, gospodarskih vozila i opreme (Leko i Stojanović, 2018.). Od razvoja leasinga u RH do danas većinski broj leasing društava pripada grupama financijskih institucija te su u inozemnom vlasništvu.
Broj leasing društava značajno se smanjio u drugoj polovici 2007. godine, kada od 53 leasing društva s poslovanjem nastavlja samo njih 26. Značajno smanjenje broja leasing društava može

se pripisati zakonodavnom uređenju djelatnosti leasinga (Sever Mališ i Kalčiček, 2016.). Zakon o leasingu došao je na snagu 30. rujna 2006. godine te je Zakonom propisano da se leasingom mogu baviti samo društva koja imaju odobrenje Hanfe za obavljanje poslova leasinga. Zahtjev za usklađenje sa Zakonom o leasingu Hanfi je podnijelo 25 postojećih društava te jedno novoosnovano društvo. U periodu nakon financijske krize dodatno se smanjio broj leasing društava te u 2022. godini u RH posluje 15 leasing društva.

Tablica 1 Popis aktivnih leasing društava u Republici Hrvatskoj 2022. godine

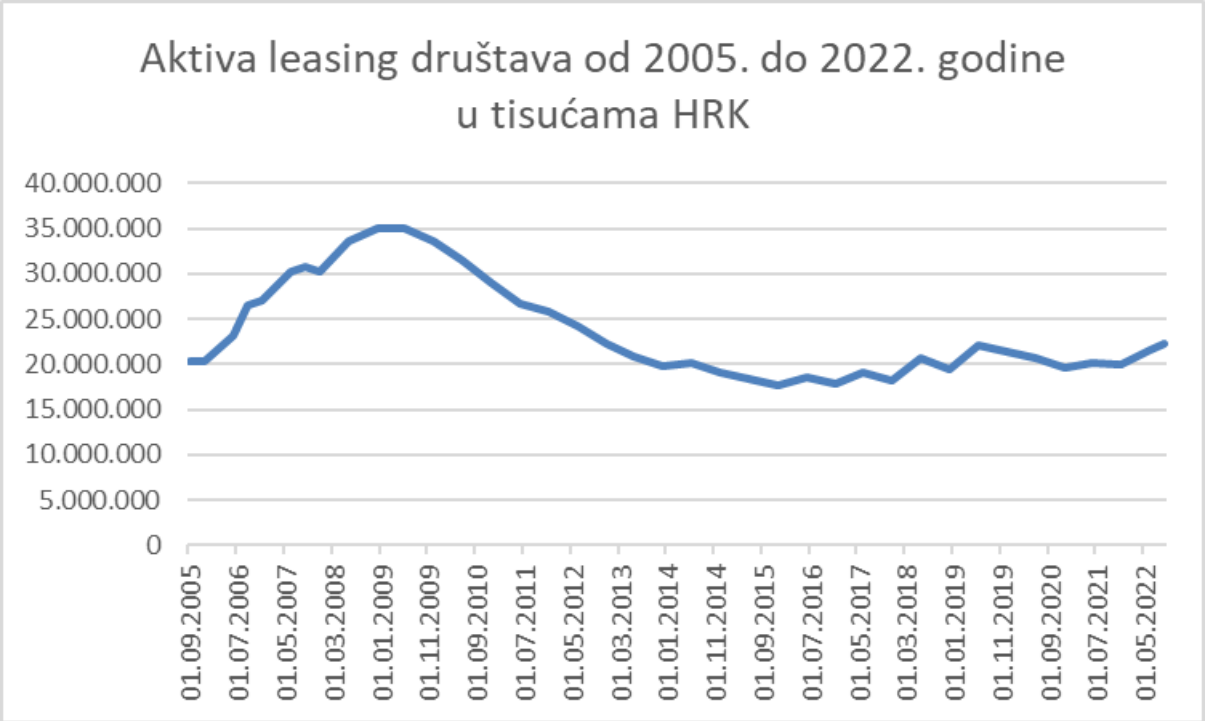
Popis aktivnih leasing društava u RH, 2022. godina
1. AGRAM LEASING d.o.o.
2. ALD Automotive d.o.o.
3. BKS-leasing Croatia d.o.o.
4. Erste & Steiermarkische S-Leasing d.o.o.
5. i4next leasing Croatia d.o.o.
6. IMPULS-LEASING d.o.o.
7. Mobil Leasing d.o.o. za leasing nekretnina, vozila i strojeva
8. OTP Leasing d.o.o.
9. PBZ-LEASING d.o.o.
10. PORSCHE LEASING d.o.o.
11. Raiffeisen Leasing d.o.o.
12. SCANIA CREDIT HRVATSKA d.o.o.
13. Toyota Tsusho Leasing Croatia d.o.o. za leasing
14. UniCredit Leasing Croatia d.o.o.
15. Volvo Financial Services leasing d.o.o.

Izvor: Hanfa, 2022. dostupno na: https://www.hanfa.hr/leasing-i-faktoring/registri/leasing-drustva/

Aktiva leasing društava značajno je rasla u razdoblju od 2005. godine do kraja 2008., kada dostiže svoj vrhunac, a nakon toga, u 2009. godini, kreće nagli pad vrijednosti aktive. Pad vrijednosti aktive djelomično proizlazi iz ranije spomenutog novopostavljenog zakonodavnog

okvira, ali većinski je prisutan zbog nastupa svjetske i gospodarske krize 2008. godine (Sever Mališ i Kalčiček, 2016.). Pad aktive leasing društava prisutan je bio sve do 2015. godine kada počinje postupan rast aktive uz manje padove.

Grafikon 2 Aktiva leasing društava od 2005. do 2022. godine u tisućama HRK

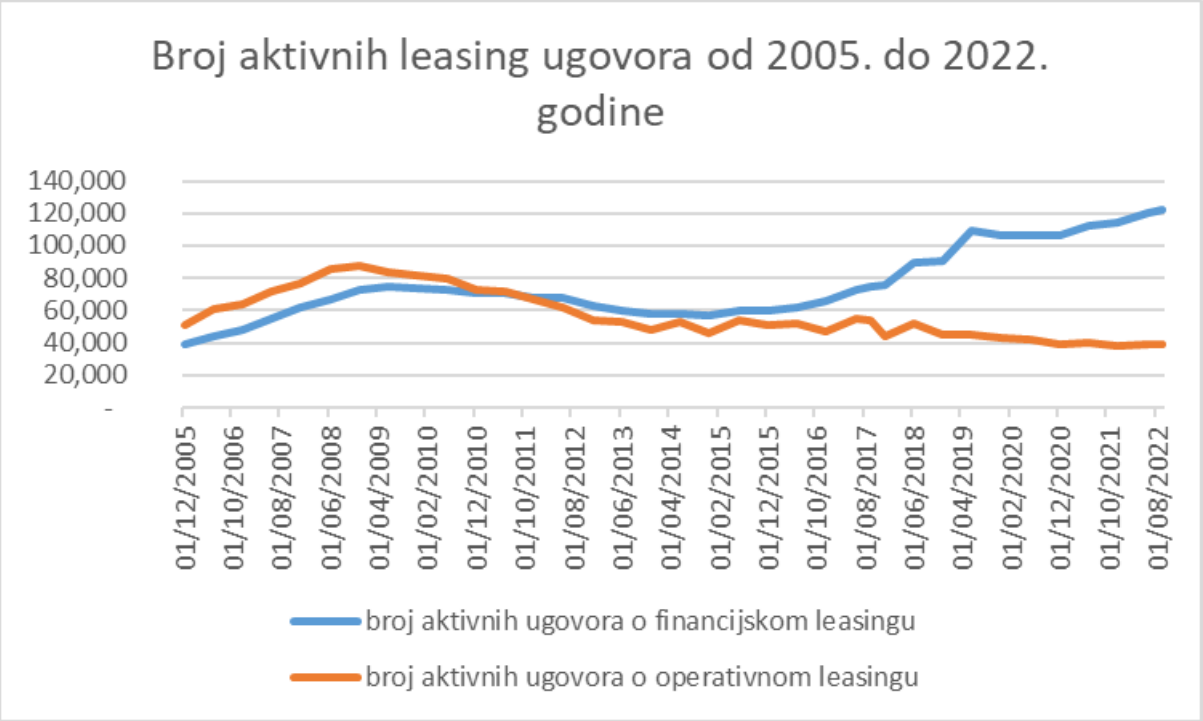


Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Broj aktivnih ugovora o leasingu ima ista kretanja kao i aktiva leasing društava, odnosno broj ugovora o financijskom i operativnom leasingu rastao je do 2009. godine kada dolazi do smanjenja broja aktivnih ugovora. Sve do 2010. godine na tržištu Republike Hrvatske prevladavao je operativni leasing, a nakon 2010. tu ulogu preuzeo je financijski leasing, zbog strože regulative koja je uzrokovala značajnije smanjenje potražnje za operativnim leasingom. U razdoblju od 2010. do 2016. godine broj aktivnih ugovora o operativnom leasingu bio je približan broju ugovora o financijskom leasingu. Godine 2018. dolazi do značajnijeg rasta broja financijskih leasinga dok broj operativnih pada te dolazi do velike razlike u značenju financijskog i operativnog leasinga na tržištu. Navedeno se može objasniti kao rezultat značajne gospodarske aktivnosti u 2018. godini (posebno gospodarske aktivnosti turističkog sektora) što je imalo i pozitivan učinak na rast vrijednosti novozaključenih ugovora o financijskom leasingu (Radoš, 2021.). Također, značajan porast ugovora o financijskom leasingu može se objasniti i

činjenicom da prilikom sklapanja ugovora korisnik leasinga ima garanciju povrata uloženih sredstava odnosno nakon otplate leasinga stječe vlasništvo nad objektom dok za operativni leasing to nije slučaj, što stvara prednost financijskog leasinga nad operativnim za primatelja leasinga (Radoš, 2021.). U rujnu 2022. godine broj aktivnih ugovora o financijskom leasingu iznosio je 122.592 tisuće dok je aktivnih ugovora operativnom leasingu bilo tek 38.664.

Grafikon 3 Broj aktivnih leasing ugovora od 2005. do 2022. godine



Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

U nastavku su prikazani skraćeni agregirani financijski izvještaji leasing društava od 2012. do 2022. godine, a izvještaje, prema prikupljenim podacima, izrađuje regulator leasing društava- Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (Hanfa). Prikazana je skraćena agregirana bilanca leasing društava od 2012. do 2022. Godine te je prema podacima Hanfe (2022.) vidljivo smanjenje aktive i pasive bilance od 2012. godine sve do 2022. kada je zabilježen značajniji rast aktive i pasive leasing društava. Stavke bilance koje su se značajno promijenile u navedenom periodu su kapital i rezerve. Koje su narasle sa 966.326 tisuća HRK na 2.597.559 tisuća HRK. Stavka koja se također značajno promijenila je zalihe, koje su u 2022. godini iznosile samo 126.980 tisuća HRK, što je značajno smanjenje u odnosu na 825.453 tisuća HRK iz 2012. godine.

Tablica 2 Skraćeni prikaz agregirane bilance leasing društava u RH od 2012. do 2022. godine u tisućama HRK

	31.12.2012	31.12.2014	31.12.2016	31.12.2018	30.9.2022
AKTIVA					
DUGOTRAJNA IMOVINA	15.301.704	13.383.392	13.439.210	13.333.908	15.639.140
NEMATERIJALNA IMOVINA	25.504	12.634	13.094	19.089	25.923
MATERIJALNA IMOVINA	6.249.070	5.330.843	5.041.859	4.565.842	4.492.818
DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	655.746	188.319	421.122	342.869	37.906
DUGOTRAJNA POTRAŽIVANJA	8.233.112	7.704.673	7.837.336	8.281.537	10.921.738
KRATKOTRAJNA IMOVINA	6.711.388	5.687.252	4.378.252	6.095.696	6.448.003
ZALIHE	825.453	985.022	308.427	295.191	126.980
KRATKOTRAJNA POTRAŽIVANJA	4.202.253	3.497.138	3.517.638	5.033.599	5.865.216
KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA	1.298.838	964.969	201.077	128.793	27.036
NOVAC NA RAČUNU I BLAGAJNI	384.844	240.122	351.110	638.114	428.771
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA	223.452	74.670	87.123	101.505	128.431
UKUPNA AKTIVA	**22.236.544**	**19.145.314**	**17.904.585**	**19.531.110**	**22.215.574**
Aktivni izvanbilančni zapisi	10.380.607	9.294.692	8.967.633	25.232.116	31.435.009
PASIVA					
KAPITAL I REZERVE	966.326	1.634.590	2.212.487	2.421.344	2.597.559
Upisani kapital	703.332	1.191.468	544.448	553.685	314.797
Revalorizacijska rezerva	4	4	-15.595	-13.922	-6.408
Ostale rezerve	2.274.433	3.107.144	5.272.259	325.529	88.335
Zadržana dobit/preneseni gubitak	-2.154.041	-2.594.179	-4.031.683	1.134.252	1.875.951
Dobit/gubitak tekuće godine	142.599	-69.847	443.058	421.801	324.884
REZERVIRANJA	126.967	141.441	99.687	98.755	89.258
DUGOROČNE OBVEZE	12.363.010	11.703.586	11.524.247	10.447.969	10.491.054
KRATKOROČNE OBVEZE	8.328.183	5.360.243	3.706.293	6.149.163	8.578.027
ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	452.059	305.453	361.871	413.879	459.677
UKUPNA PASIVA	**22.236.544**	**19.145.314**	**17.904.585**	**19.531.110**	**22.215.574**
Pasivni izvanbilančni zapisi	10.380.607	9.294.692	8.967.633	25.232.116	31.435.009
KAPITAL I REZERVE	235.801	330.278	417.530	487.442	0

Pripisano imateljima kapitala matice	235.801	330.278	417.530	487.442	0
Pripisano manjinskom interesu	0	0	0	0	0

Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Tablica 3 skraćeno prikazuje agregirane račune dobiti i gubitka leasing društava od 2012. Godine do 30.9.2022. godine. U tablici je vidljiv pozitivan i rastući trend poslovanja leasing društva, odnosno povećanje dobiti leasing društava, od 2012. do 2019. Godine, dok se u 2020. godini značajno smanjuje dobit što se smatra rezultatom djelovanja COVID-19 pandemije na poslovanje financijskog sektora, odnosno leasing društava. Leasing društvima se dobit značajno smanjivala zbog mogućnosti odgode plaćanja i izuzeća od prisilne naplate, odnosno reprograma i ugovaranja moratorija, koje su na preporuku Hanfe leasing društva omogućila svojim korisnicima. Također prema preporuci Hanfe, leasing društva prestala su s naplaćivanjem obračunatih kamata u razdoblju moratorija, odnosno naplaćivanjem zateznih kamata primateljima kojima je odobrena odgoda plaćanja (Hanfa, 2020). Sve navedeno značajno je smanjilo prihode, a time i dobit leasing društava u 2020. godini. Do 30.9.2022. godine ponovno je prisutan pozitivan trend poslovanja te rast dobiti leasing društava u RH.

Tablica 3 Skraćeni prikaz izvještaja o agregiranoj sveobuhvatnoj dobiti leasing društava u RH od 2012. do 2022. godine u tisućama HRK

	2012.	2014.	2016.	2018.	2020.	1.1.-30.9.2022.
PRIHODI OD KAMATA	946.224	674.450	544.542	594.703	657.649	503.880
RASHODI PO OSNOVI KAMATA	596.233	386.635	268.769	208.049	184.756	120.794
DOBIT/GUBITAK OD KAMATA	**349.992**	**287.815**	**275.773**	**386.654**	**472.893**	**383.086**
PRIHODI OD PROVIZIJA I NAKNADA	57.057	38.225	32.288	35.576	29.459	28.235
RASHODI ZA PROVIZIJE I NAKNADE	31.080	27.797	23.004	21.869	21.047	23.711
DOBIT/GUBITAK OD PROVIZIJA I NAKNADA	**25.977**	**10.428**	**9.285**	**13.707**	**8.412**	**4.524**
OSTALI POSLOVNI PRIHODI	2.447.138	1.812.610	1.720.630	1.556.297	1.239.984	915.909
OSTALI POSLOVNI RASHODI	2.397.907	1.901.563	1.774.517	1.462.722	1.318.306	955.865

DOBIT/GUBITAK IZ OSTALIH PRIHODA I RASHODA	**49.231**	**-88.953**	**-53.887**	**93.575**	**-78.322**	**-39.957**
DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA NA DOBIT	211.045	-17.063	530.679	514.430	206.142	399.837
Porez na dobit	68.446	52.784	87.621	92.629	33.284	74.953
DOBIT/GUBITAK NAKON POREZA NA DOBIT	**142.599**	**-69.847**	**443.058**	**421.801**	**172.857**	**324.884**

Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na:

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

3. REGULATORNI OKVIR LEASING DRUŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Tržište leasinga u Republici Hrvatskoj duže je vrijeme bilo neregulirano i bez nadzora, ali je zbog sve veće ekspanzije leasing društava i poslova te činjenice da su postala dominantna u strukturi imovine bankovnog financijskog sektora, bilo nužno te poslove staviti pod nadzor (Braovac i Jurić, 2009). Tržište leasing društva u RH od 2003. godine prati Hrvatska narodna banka (samo leasing društva u vlasništvu banaka), a od 2006. godine pod nadzorom je Hanfe te regulirano Zakonom o leasingu i ostalom zakonskom regulativom.

Sljedeći zakoni i propisi uređuju djelatnost leasinga u Republici Hrvatskoj (Hanfa, 2022.):

- Zakon o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN 140/05, 154/11, 12/12)
- Zakon o leasingu (NN 141/13)
- Zakon o obveznim odnosima (NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18, 126/21)
- Zakon o reviziji (NN 127/17)
- Zakon o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20, 114/22)
- Zakon o trgovačkim društvima (NN 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13, 110/15, 40/19, 34/22)
- Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma (NN 108/17, 39/19)
- Zakon o zaštiti potrošača (NN 19/22)
- Zakon o potrošačkom kreditiranju (NN 75/2009)
- podzakonski akti doneseni temeljem navedenih zakona
- drugi zakonski i podzakonski propisi koje leasing društva moraju primjenjivati.

3.1. Zakon o leasingu u Republici Hrvatskoj

Zakon o leasingu (NN 141/13) koji je na snazi od 5. prosinca 2013. godine, temeljni je pravni akt te najvažniji trenutni zakonski okvir djelatnosti leasinga. Zakon o leasingu uređuje glavne aspekte leasinga, što uključuje uvjete za osnivanje, poslovanje i prestanak rada leasing društva. Prema Zakonu o leasingu (NN 141/13) leasing društvo je trgovačko društvo sa sjedištem u RH upisano u sudski registar na temelju odobrenja za obavljanje poslova leasinga koje izdaje Hrvatska agencija za nadzor financijskih institucija (HANFA) uz uvjete propisane zakonom. U Članku 26. Zakona o leasingu definira se odobrenje za obavljanje poslova leasinga, za isto osnivački leasing društva podnose zahtjev za izdavanje odobrenje uz koje je potrebno priložiti osnivački akt, poslovni plan, popis osnivača, prijedlog članova uprave i nadzornog odbora, dokaz o osiguranim sredstvima za osnivanje društva i uplati temeljnog kapitala te izjavu o

ispunjavanju organizacijskih i drugih zahtjeva. Prema Zakonu o leasingu društva koja mogu obavljati poslove leasinga su pravne osobe koje su dobile odobrenje Hanfe, leasing društva države članice Europske unije te podružnica stranog leasing društva. Poslove leasinga može obavljati i banka sa sjedištem u RH, banka sa sjedištem u EU odnosno podružnica banke sa sjedištem u stranoj zemlji. Društvo može biti osnovano i poslovati kao dioničko društvo ili društvo s ograničenom odgovornošću, a temeljni kapital društva mora biti u cijelosti uplaćen u novcu prije upisa osnivanja u minimalnom iznosu od milijun kuna te je leasing društvo obvezno uvijek održavati kapital u iznosu koji ne smije biti manji od minimalnog iznosa temeljnog kapitala. Prestanak važenja odobrenja za obavljanje poslova leasinga započinje danom otvaranja stečajnog postupka nad leasing društvom, zaključenjem postupka likvidacije te u slučaju kada leasing društvo donese odluku o prestanku poslovanja kao leasing društvo (društvo može donijeti odluku isključivo ako u portfelju više nema aktivnih ugovora o leasingu). Zakon o leasingu određuje i poslove leasinga, ugovor o leasingu te osnovne vrste leasinga, on definira posao leasinga kao posao u kojem davatelj leasinga pribavlja objekt leasinga tako da od dobavljača objekta leasinga kupnjom stekne pravo vlasništva nad objektom leasinga te primatelju leasinga odobrava korištenje tog objekta leasinga kroz određeno vrijeme, a primatelj leasinga obvezuje se za to plaćati naknadu (Zakon o leasingu, NN 141/13). Zakon uređuje i prava i obveze subjekata u poslovima leasinga te registar objekata leasinga. HANFA vodi Registar objekata leasinga te je svako leasing društvo dužno Agenciji dostaviti podatke o objektu leasinga u roku od 8 dana od sklapanja ugovora o leasingu, njegovih izmjena te prestanka aktivnosti objekta leasinga. Osim navedenog Zakon o leasingu propisuje i uređuje financijsko izvještavanje leasing društava, nadzor nad njihovim poslovanjem, organizacijske zahtjeve te načine i uvjete za prekogranično obavljanje leasing djelatnosti.

Uz zakon o leasingu postoje i mnogi pravilnici koji reguliraju leasing tržište u RH (Hanfa, b.d.):

- Pravilnik o organizacijskim zahtjevima leasing društva (NN, 86/18)
- Pravilnik o kriterijima i načinu upravljanja rizicima leasing društva (NN, 86/18)
- Pravilnik o sadržaju te načinu i rokovima dostave redovitih izvješća leasing društava i izvješća na zahtjev Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (NN, 57/16 i 72/17)
- Pravilnik o strukturi i sadržaju te načinu i rokovima dostave financijskih i dodatnih izvještaja leasing društava (NN, 41/16 i 132/17)
- Pravilnik o obavljanju poslova leasinga leasing društava iz država članica i trećih država na području Republike Hrvatske (NN, 68/14)
- Pravilnik o reviziji izvještaja leasing društva (NN, 68/14 i 57/16)
- Pravilnik o izdvajanju poslovnih procesa leasing društva (NN, 66/14)

- Pravilnik o sadržaju i obliku ugovora o leasingu te metodologiji izračuna efektivne kamatne stope (NN, 66/14 i 86/18)
- Pravilnik o Registru objekata leasinga (NN, 63/14 i 16/15)
- Pravilnikom o vrsti i visini naknada i administrativnih pristojbi Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (NN, 151/14)
- Pravilnik o kontnom planu leasing društva (NN, 63/14 i 132/17)
- Pravilnik o kapitalu leasing društva (NN, 60/14)
- Pravilnik o primjeni odredaba Zakona o leasingu i drugih propisa na leasing društva u likvidaciji (NN, 60/14 i 57/16)
- Pravilnik o uvjetima za članstvo u upravi i nadzornom odboru leasing društva (NN, 23/14 i 72/17)
- Pravilnik o izdavanju suglasnosti za stjecanje kvalificiranog udjela u leasing društvu i drugoj pravnoj osobi (NN, 20/14 i 72/17)

3.2. Ostala zakonska regulativa

Osim Zakona u leasingu i s njim povezanih zakonski akata u RH djelatnost leasinga uređuju i reguliraju mnogi drugi zakoni te pravilnici.

Zakon o potrošačkom kreditiranju (NN 75/2009) te sve njegove izmjene i dopune također reguliraju poslovanje leasing društava, no samo kada je leasing ugovor sklopljen s fizičkom osobom (potrošačem). Ovim se Zakonom uređuju ugovori o potrošačkom kreditu, informacije i prava o ugovoru o kreditu, pristup bazi podataka, nadzor i zaštita prava potrošača, a u kojima kao korisnik kredita nastupa potrošač koji uzima kredit (NN, 75/2009).

Potrošač je zapravo primatelj leasinga, ako se radi o fizičkoj osobi te time ovaj Zakon uređuje prava i obveze primatelja leasinga.

Zakon o potrošačkom kreditiranju također ima pripadajuće zakonske akte odnosno pravilnike, to su (Hanfa, b.d.):

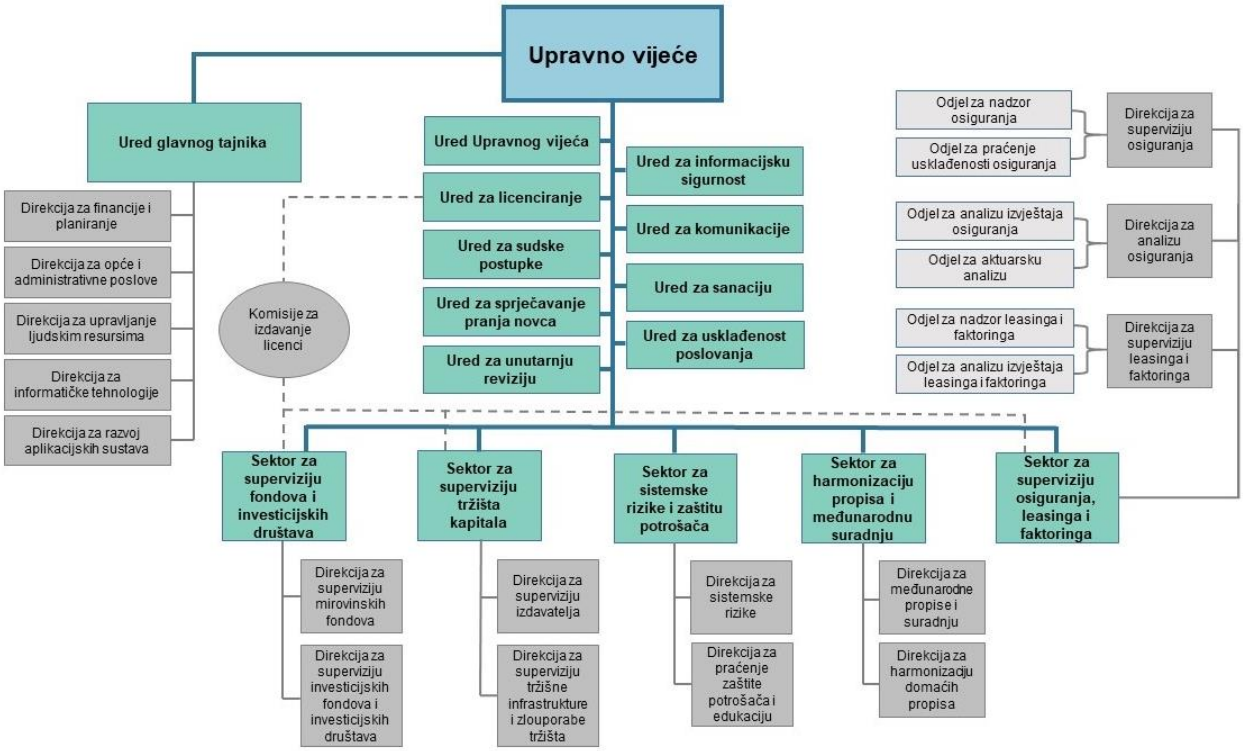
- Pravilnik o odobrenju za pružanje usluga potrošačkog kreditiranja (NN, 14/10)
- Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika o odobrenju za pružanje usluga potrošačkog kreditiranja (NN, 16/13)
- Pravilnik o sadržaju, obliku i načinu vođenja evidencije sklopljenih ugovora (NN, 1/13)
- Pravilnik o obvezi informiranja potrošača (NN, 09/19)
- Pravilnik o naknadama za potrošačke kredite (NN, 15/14)

Zakonom o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN 140/05, 154/11, 12/12) daju se ovlaštenja Agenciji da vrši nadzor poslovanja pravnih subjekata koji se bave leasingom. Zakon regulira poslovanje HANFE, glavnog nadzornog tijela djelatnosti leasinga, a time regulira i sam leasing. Navedeni zakon uređuje pravni položaj i unutarnje ustrojstvo Hanfe, uvjete za imenovanje, razrješenje i trajanje mandata, donošenje odluka i sl. Također uređuje i ciljeve, načela, djelokrug i nadležnosti Agencije te njeno financiranje i izvješćivanje. Na postupak revizije godišnjih financijskih izvještaja leasing društava primjenjuju se odredbe Zakona o reviziji (NN, 127/17), a temeljem Zakona o računovodstvu (NN 78/15, 134/15, 120/16, 116/18, 42/20, 47/20, 114/22) sastavljaju i objavljuju godišnje financijske izvještaje (Bilancu, RDG, Izvještaj o novčanom tijeku, Izvještaj o promjenama kapitala i Bilješke uz financijske izvještaje).

3.3. HANFA kao nadzorno tijelo

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (skraćeno Hanfa) je samostalna pravna osoba s javnim ovlastima, odnosno nadzorno tijelo u čiji djelokrug i nadležnost spada nadzor financijskih tržišta, financijskih usluga te pravnih i fizičkih osoba koje pružaju financijske usluge (Hanfa, b.d.). U djelokrug nadzora Hanfe spada cjelokupni nadzor nebankarskog dijela financijskog sektora. Hanfa je osnovana 2005. godine te je nastala spajanjem postojećih nadzornih institucija, to su: Agencija za nadzor mirovinskih fondova, Direkcija za nadzor društava za osiguranje i Komisija za vrijednosne papire. Temeljni ciljevi Agencije su promicanje i očuvanje stabilnosti financijskog sustava i nadzor zakonitosti poslovanja subjekata nadzora. Hanfa je odgovorna Hrvatskom saboru te Hrvatski sabor na prijedlog Vlade Republike Hrvatske imenuje i razrješuje predsjednika i članove upravnog vijeća Hanfe. Upravno vijeće sastoji se od 5 članova, od kojih je jedan predsjednik Upravnog vijeća, a jedan zamjenik predsjednika Upravnog vijeća. Rad i poslovanje Hanfe organizira i vodi glavni tajnik, a sve odluke iz djelokruga i nadležnosti Hanfe donosi Upravno vijeće na tjednim sjednicama, većinom od najmanje tri glasa. U organizacijskoj strukturi Hanfe, prikazanoj na slici 1. vidljivo je devet ureda te pet sektora, od kojih je jedan Sektor za superviziju osiguranja, leasinga i faktoringa.

Slika 1 Organizacijska struktura Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga



Izvor: Hanfa, b.d. dostupno na: https://www.hanfa.hr/o-nama/organizacijska-struktura/

Sektor za superviziju osiguranja, leasinga i faktoringa sastoji se od tri Direkcije od kojih je Direkcija za nadzor leasinga i faktoringa najvažniji subjekt nadzora leasinga društva. Navedena Direkcija sastoji se od Odjela za nadzor leasinga i faktoringa te Odjela za analizu izvještaja leasinga i faktoringa.

Sukladno Zakonu o leasingu Hanfa obavlja nadzor nad leasing društvima, ali i nad pravnim osoba povezanim s leasing društvima, ako je to nužno radi provjere nad poslovanjem leasing društva (Braovac i Jurić, 2009). Hanfa, kao nadzorno tijelo, prati, prikuplja i provjerava izvješća i obavijesti leasing društava, nadzire ih te izriče mjere nadzora propisane Zakonom o leasingu. Leasing društva su dužna dostavljati Hanfi redovna izvješća, koja uključuju financijske, dodatne te revizorske izvještaje tijekom cijele poslovne godine. Hanfa kontinuirano provodi nadzor i provjeru svih elemenata redovnog izvještavanja leasing društava te od istih zatražuje i brojne dodatni izvještaji, informacije i dokumentacija, ako je potrebno, koji su također predmet analize i posrednog nadzora. Leasing društvo je dužno Hanfi dostaviti revidirane financijske izvještaje u roku od petnaest dana od dana sastavljanja izvješća revizora o obavljenoj reviziji financijski izvještaja, a najkasnije u roku od četiri mjeseca nakon isteka poslovne godine (Braovac i Jurić, 2009). Hanfa za nadzor poslovanja leasing društva odabire ovlaštenog

zaposlenika ili drugu stručnu osobu (npr. revizora) kojoj daje ovlaštenja za provođenje nadzora. Također, Hanfa ima ovlaštenje i mogućnost zatražiti od leasing društva ili povezane pravne osobe dostavu bilo koje informacije, dokumentacije i izvještaja koje smatra relevantnim i potrebnim za provođenje nadzora poslovanja.

4. UTJECAJ LEASINGA NA PRODAJU GOSPODARSKIH VOZILA U REPUBLICI HRVATSKOJ

U poglavlju će se analizirati utjecaj leasinga na prodaju gospodarskih vozila odnosno na sektor transporta budući da je isti najveći korisnik gospodarskih vozila. Važnost leasinga za sektor transporta proizlazi iz važnosti pronalaska najefikasnijeg izvora financiranja obrtnih sredstava tvrtki unutar sektora. Pronalazak najefikasnijeg izvora iznimno je važan zbog toga što su tvrtke sektora transporta kapitalno intenzivna te imaju značajne tekuće troškove zbog velike potražnje za dugotrajnom imovinom te je važno održavanje financijske likvidnosti (Jessen, 2020.). Zbog navedenog je važno koristiti financijska sredstva na takav način da bi tvrtka mogla raspolagati što većim novčanim resursima, što stvara potražnju za oblikom financiranja kao što je leasing.

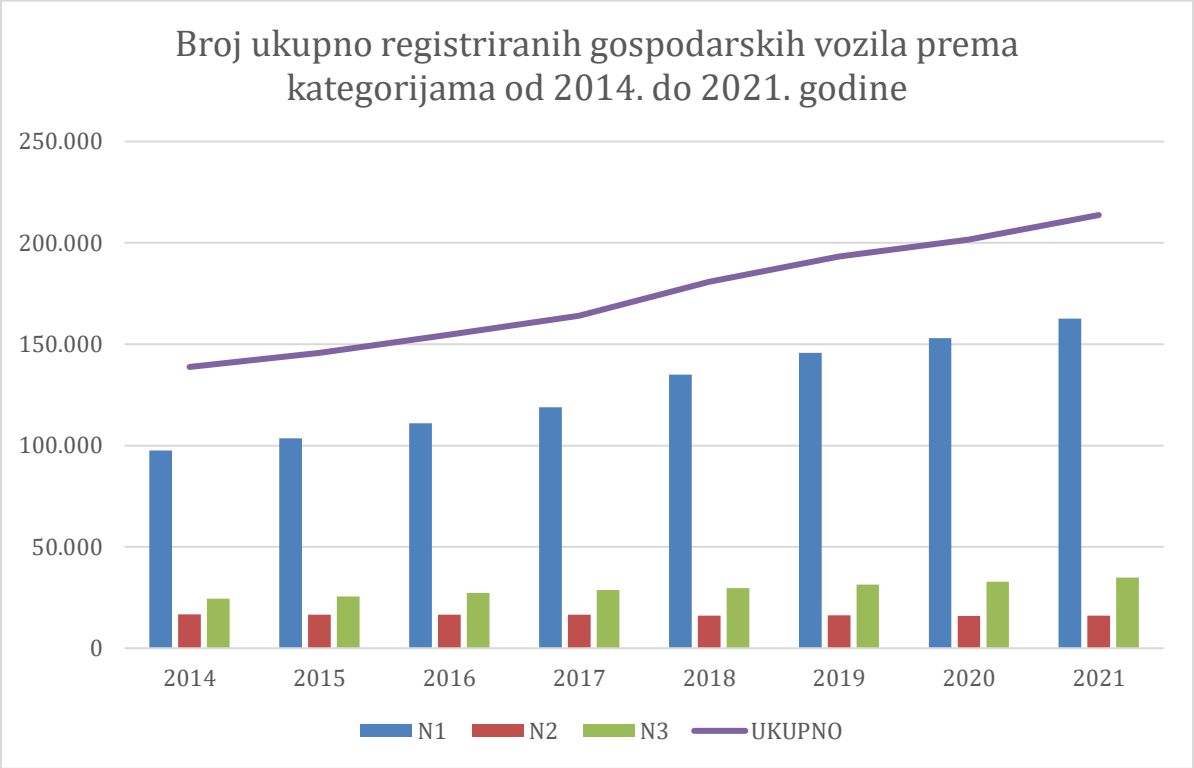
4.1. Karakteristike gospodarskih vozila

Gospodarska vozila su vozila koja imaju privrednu svrhu te služe za prijevoz tereta i ljudi. U gospodarska vozila spadaju dostavna vozila tzv kombiji, teretna vozila, autobusi i sl. Gospodarska vozila se mogu se podijeliti prema najvećoj dopuštenoj masi na (NN, 9/2010):

- laka (mala) gospodarska vozila, kategorija N1- motorna vozila za prijevoz tereta čija najveća dopuštena masa nije veća od 3,5t
- srednja gospodarska vozila, kategorija N2- motorna vozila za prijevoz tereta čija je najveća dopuštena masa veća od 3,5t, ali nije veća od 13t
- teška gospodarska vozila, kategorija N3- motorna vozila za prijevoz tereta čija je najveća dopuštena masa veća od 12t

Laka gospodarska vozila su najbrojnija kategorija registriranih vozila u Republici Hrvatskoj, ona služe za završnu fazu dostave tereta te se koriste u gotovo svim kategorijama poduzeća, a u 2021. godini u RH ih je bilo registrirano čak 162.644 od ukupno 213.716 gospodarskih vozila (Centar za vozila Hrvatska, 2022.). Srednja gospodarska vozila najmanjeg su značaja u RH te ih je 2021. godine bilo registrirano 16.143, dok je vozila kategorije N3 bilo 34.929. Što se tiče prosječne starosti gospodarskih vozila ona je 2021. godine bila za kategoriju N1 11 godina, za kategoriju N2 18,56 godina te za kategoriju N3 12,34 godine. Iz grafikona 4 vidljivo je da je rast broja registriranih vozila svih kategorija gospodarskih vozila od 2014. do 2021. godine međusobno proporcionalan.

Grafikon 4 Broj ukupno registriranih gospodarskih vozila prema kategorijama od 2014. Godine do 2021. godine



Izvor: izrada autora prema Centar za vozila Hrvatska, 2022., dostupno na: https://www.cvh.hr/gradani/tehnicki-pregled/statistika/

4.2. Analiza kretanja razine financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga u RH

U Republici Hrvatskoj gospodarska vozila imaju važnu ulogu na tržištu financijskog leasinga. Struktura financijskog leasinga u RH prema objektu financiranja, od samog začetka leasinga do danas, nije imala značajne promjene, osobna vozila imaju daleko najveći udio, a zatim slijede gospodarska vozila. Struktura portfelja financijskog leasinga prema objektu financiranja od 2015. do 2022. godine prikazana je u Tablici 2.

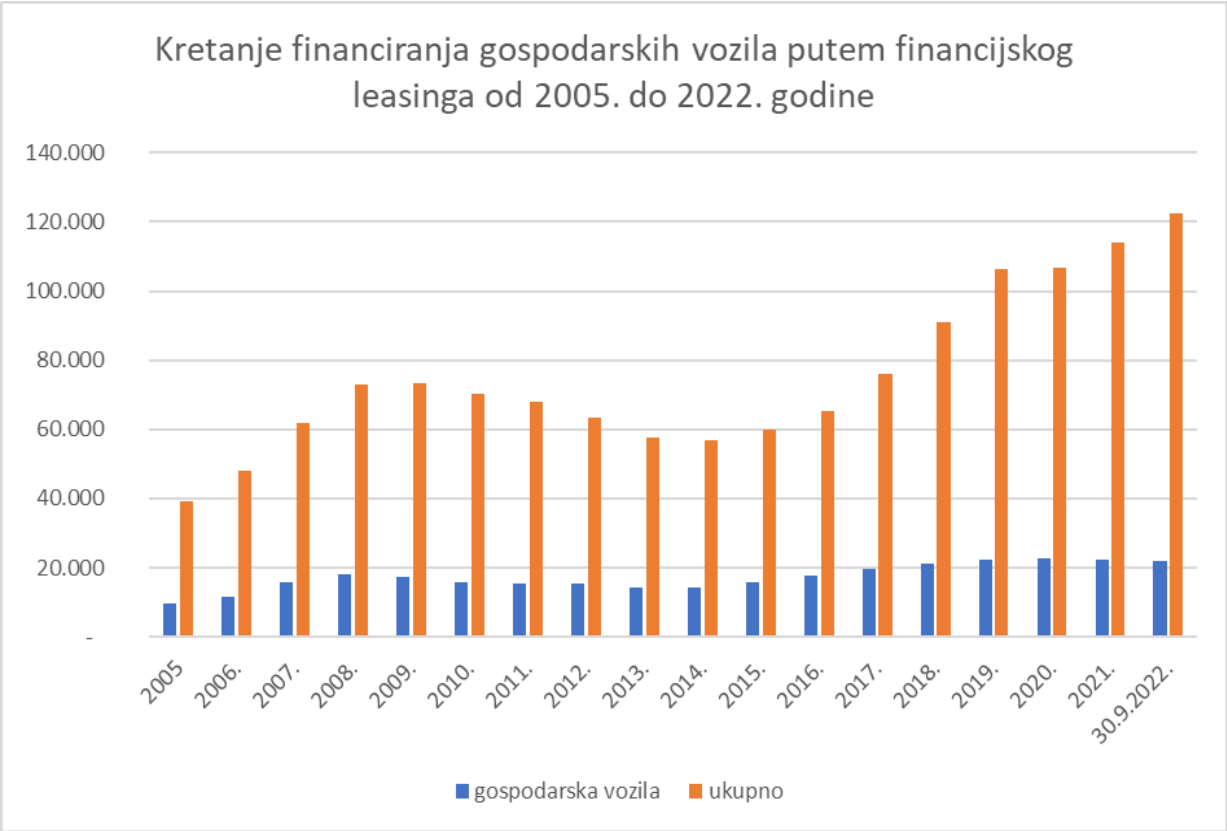
Tablica 4 Podjela financiranja putem financijskog leasinga prema objektu financiranja od 2015. do 2022. godine

	2015.	**2016.**	**2017.**	**2018.**	**2019.**	**2020.**	**2021.**	**09.2022.**
Gospodarska vozila	15.912	17.699	19.797	21.075	22.434	22.541	22.310	21.997
Osobna vozila	34.300	38.585	47.062	60.458	74.534	74.507	81.568	90.057
Postrojenja, strojevi, oprema	7.453	7.053	7.210	7.312	7.413	7.561	8.074	8.503
Nekretnine	704	552	443	344	307	267	226	195
Plovila	680	665	899	1.145	1.356	1.467	1.405	1.510
Letjelice	2	2	1	1	1	0	0	0
Ostalo	1061	910	645	522	393	336	310	330
UKUPNO	60.112	65.466	76.057	90.857	106.438	106.679	113.893	122.592

Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Od 2005. godine broj aktivnih ugovora financijskog leasinga za gospodarska vozila blago varira, najmanji broj ugovora bio je na samom razvoju leasinga, dok je najveći broj aktivnih ugovora bio na kraju 2020. godine kada je bilo aktivno 22.541 tisuća ugovora za gospodarska vozila.

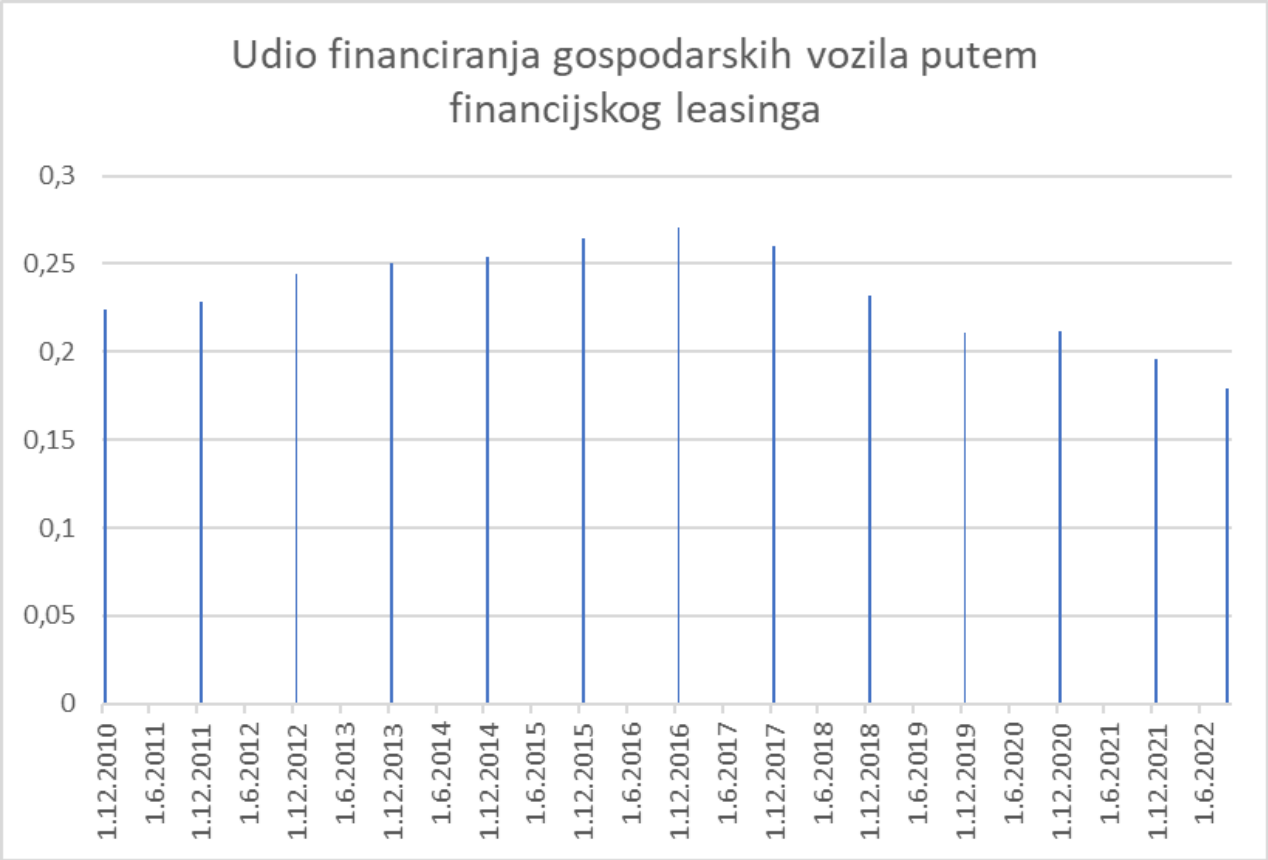
Grafikon 5 Kretanje financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga od 2005. do 2022. godine



Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Udio financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga u ukupnom financiranju putem financijskog leasinga od 2005. godine do 2022. godine varira od 27% do 18%. Udio blago varira u navedenom periodu, a najveći udio bio je krajem 2016. godine nakon čega kreće smanjenje udjela te je najmanji udio zabilježen krajem rujna 2022. godine.

Grafikon 6 Udio financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga u ukupnom financiranju putem financijskog leasinga u RH od 2010. do 2022. godine



Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

4.3. Analiza kretanja razine financiranja gospodarskih vozila putem operativnog leasinga u RH

Struktura operativnog leasinga u Republici Hrvatskoj prema objektu financiranja slična je strukturi financijskog leasinga. U razdoblju od 2015. do rujna 2022. godine u strukturi portfelja operativnog leasinga, koji je prikazan u Tablici 3, najznačajniji udio imaju osobna vozila, a zatim gospodarska vozila. Jednaka podjela prisutna je i kod financijskog leasinga, ali sa znatno većim brojem aktivnih ugovora.

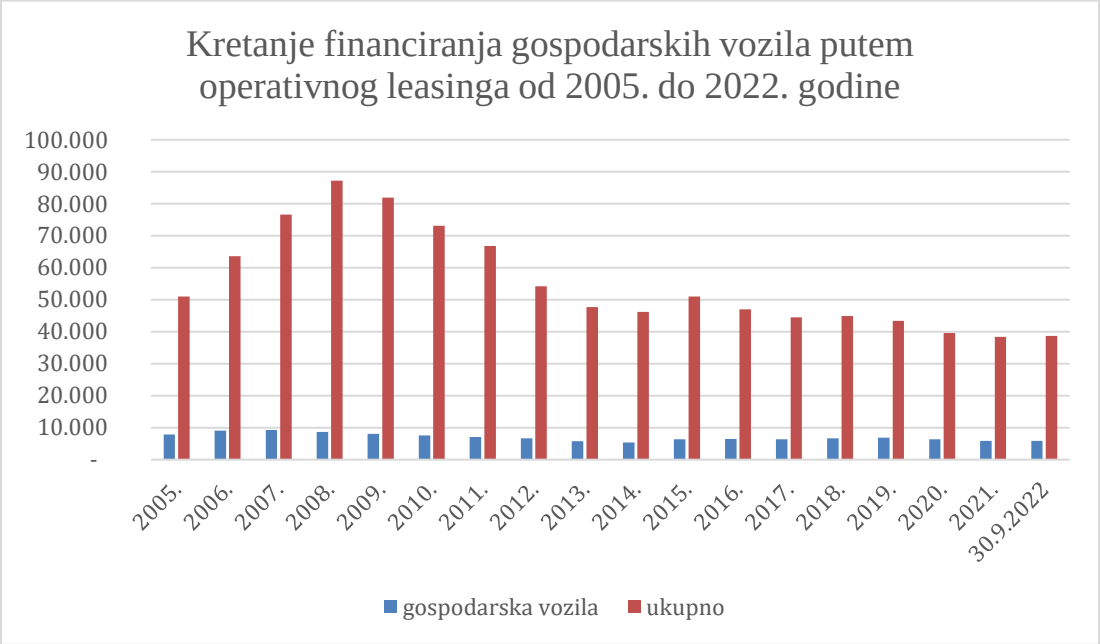
Tablica 5 Podjela financiranja putem operativnog leasinga prema objektu financiranja od 2015. do 2022. godine

	2015.	**2016.**	**2017.**	**2018.**	**2019.**	**2020.**	**2021.**	**09.2022.**
Gospodarska vozila	6.342	6.428	6.381	6.644	6.914	6.330	5.899	5.821
Osobna vozila	42.238	38.599	36.805	37.293	35.739	32.626	31.930	32.250
Postrojenja, strojevi, oprema	1.615	1.329	995	769	589	537	513	528
Nekretnine	66	60	38	31	32	33	26	27
Plovila	420	294	204	151	119	49	28	23
Letjelice	1	0	0	0	0	0	0	0
Ostalo	316	269	63	39	6	7	13	15
UKUPNO	50.998	46.979	44.486	44.927	43.399	39.582	38.409	38.664

Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

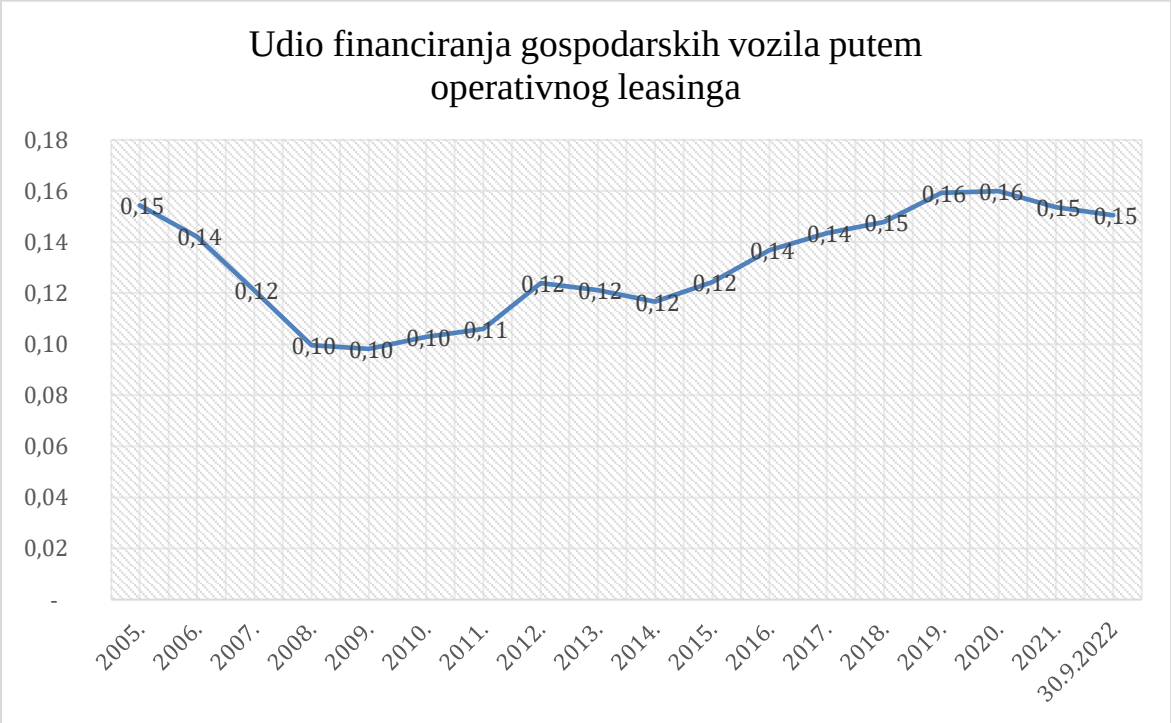
Iz strukture portfelja također je vidljivo kako ukupna razina financiranja putem operativnog leasinga značajno pada, ali razina financiranja gospodarskih vozila ima znatno slabiji pad nego li ostatak objekata. Udio financiranja gospodarskih objekata putem operativnog leasinga od 2005. do 2022. godine varira između 0,1 do 0,16, najveći udio bio je 2019. te 2020. godine, dok je najniži bio u kriznoj 2008. i 2009. godini.

Grafikon 7 Kretanje financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga od 2005. do 2022. godine



Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

Grafikon 8 Udio financiranja gospodarskih vozila putem operativnog leasinga u ukupnom financiranju putem financijskog leasinga u RH od 2010. do 2022. godine

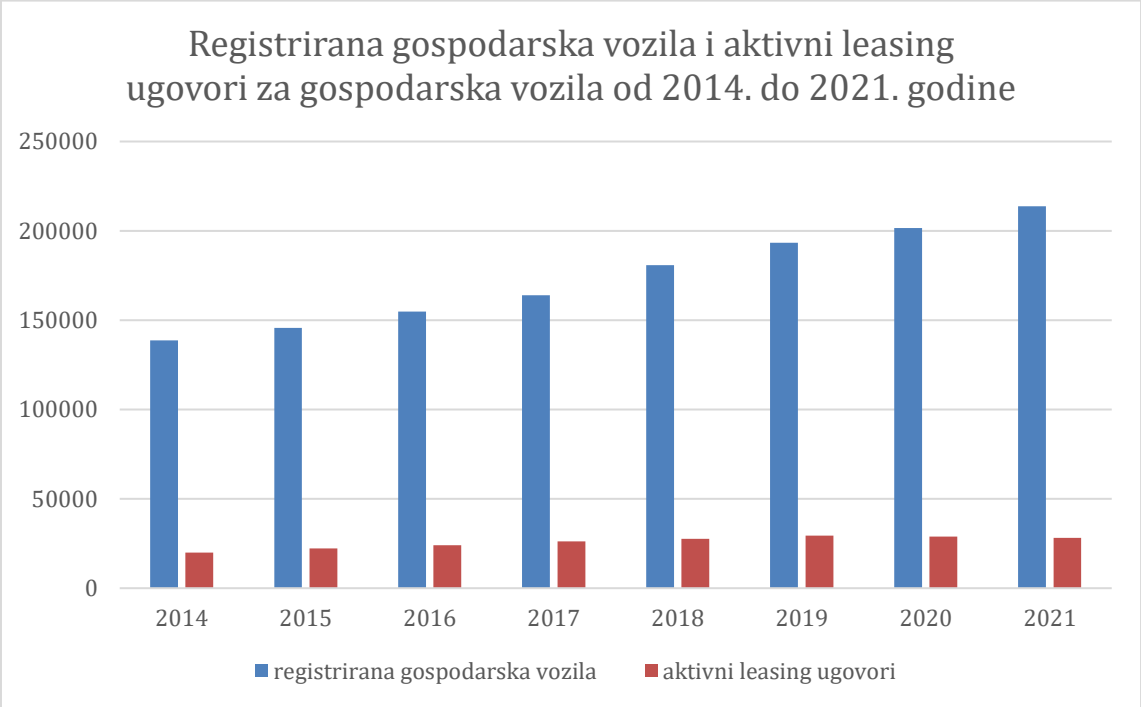


Izvor: izrada autora prema Hanfa, 2022., dostupno na: https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5

4.4. Važnost leasinga kao načina financiranja

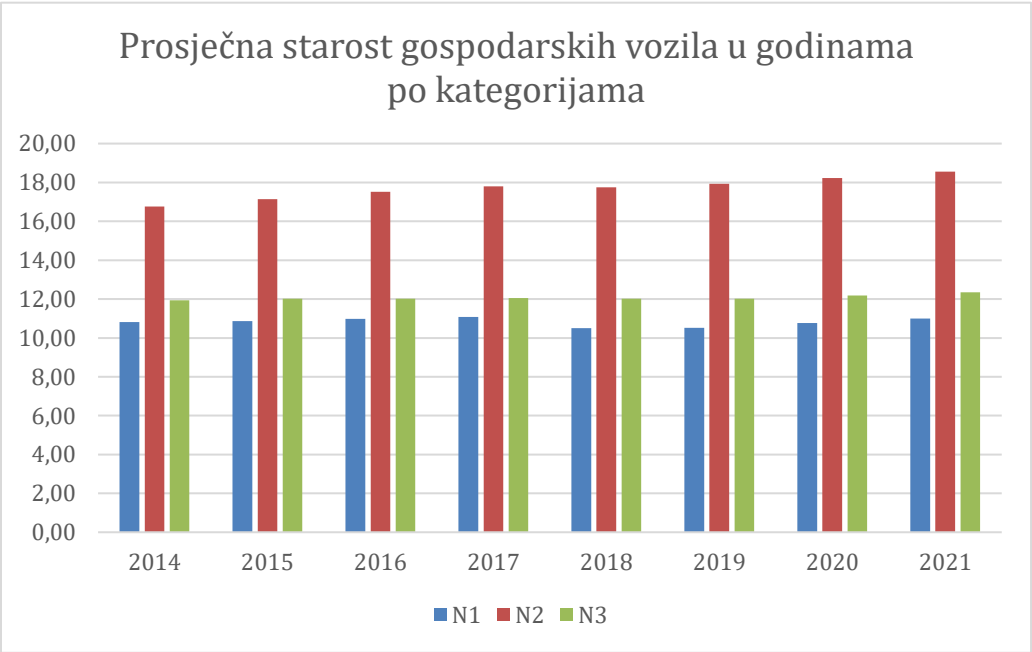
Gospodarskim vozilima koriste se pravne osobe ujedno i sudionici sektora transporta, sektor transporta specifičan je zbog svoje kapitalne intenzivnosti te je zbog navedenog potrebno koristiti financijska sredstva na način da bi pravni subjekt mogao raspolagati što većim novčanim resursima, zbog čega subjekti sektora često koriste leasing kao oblik financiranja. Gospodarska vozila čine značajan dio ukupnog portfelja aktivnih leasing ugovora od samog razvoja leasinga do danas. U razdoblju od 2021. godine u RH prisutan je trend smanjenja broja aktivnih leasing ugovora za gospodarska vozila, dok broj ukupnih ugovora o leasingu raste, ali njihov udio u portfelju i dalje je značajan. Razlog navedenog smanjenja može se pronaći u problemima u proizvodnji unutar industrije. Proizvodnja je od 2020. smanjenja zbog COVID pandemije i kratkotrajnog zatvaranja tvornica, ali i nestašice potrebnih dijelova (posebno čipova) zbog čega već u 2021. godini dolazi do problema u opskrbi odnosno smanjene ponude gospodarskih vozila na tržištu, što dovodi i do značajnog porasta cijena vozila, dodatno uzrokovano i rastom cijena dijelova, ali i energenata, sirovina kao i samog transporta. Prema podacima Centra za vozilu Hrvatska (Centar za vozila Hrvatska, 2021.) u 2021. godini u kategorijama N1, N2 i N3, odnosno gospodarskih vozila, bilo je ukupno registrirano 213.716 tisuća vozila u Republici Hrvatskoj, dok je krajem 2021. godine bilo ukupno aktivno 28.209 leasing ugovora za gospodarsko vozilo. Ukoliko uzmemo ta dva podatka u omjer, vidimo da za 13,2% gospodarskih vozila u RH ima aktivan leasing ugovor. Činjenica koja značajno utječe na smanjenje ovog omjera je ta da je prosječna starost gospodarskih vozila u Hrvatskoj 14 godina (za kategoriju N1 11 godina, za kategoriju N2 18,56 godina, a za kategoriju N3 12,34 godina) te je najveći broj registriranih vozila u starosti od 10 i više godina (vidljivo u grafikonu 10), a leasing društva u Republici Hrvatskoj rijetko financiraju vozila te starosti te su većinski ugovori aktivni za vozila starosti do 10 godina. Omjer registriranih vozila i aktivnih leasing ugovora za gospodarska vozila od 2014. do 2021. prikazan je u Grafikonu 9. Iz istog je vidljivo da je omjer kroz godine sličan te je manji pad omjera prisutan u 2021. godini kada je prisutno već ranije objašnjeno smanjenje ugovora o leasingu za gospodarska vozila. Od 2014. Do 2021. Godine udio aktivnih ugovora o leasingu za gospodarske objekte u ukupnim registriranim gospodarskim objektima varira između 16% (udio 2017. godine) i 13% (udio iz 2021. Godine). Iz navedenih udjela vidljiva je važnost leasinga kao oblika financiranja gospodarskih vozila, ali ujedno i važnost gospodarskih vozila za tržište leasinga budući da ista čine velik dio portfelja leasing društava.

Grafikon 9 Prikaz registriranih gospodarskih vozila i aktivnih leasing ugovora za gospodarska vozila od 2014. do 2021. godine



Izvor: izrada autora prema Hanfa (b.d.) i Centra za vozila Hrvatska (2021.)

Grafikon 10 Prosječna starost gospodarskih vozila u godinama po kategorijama



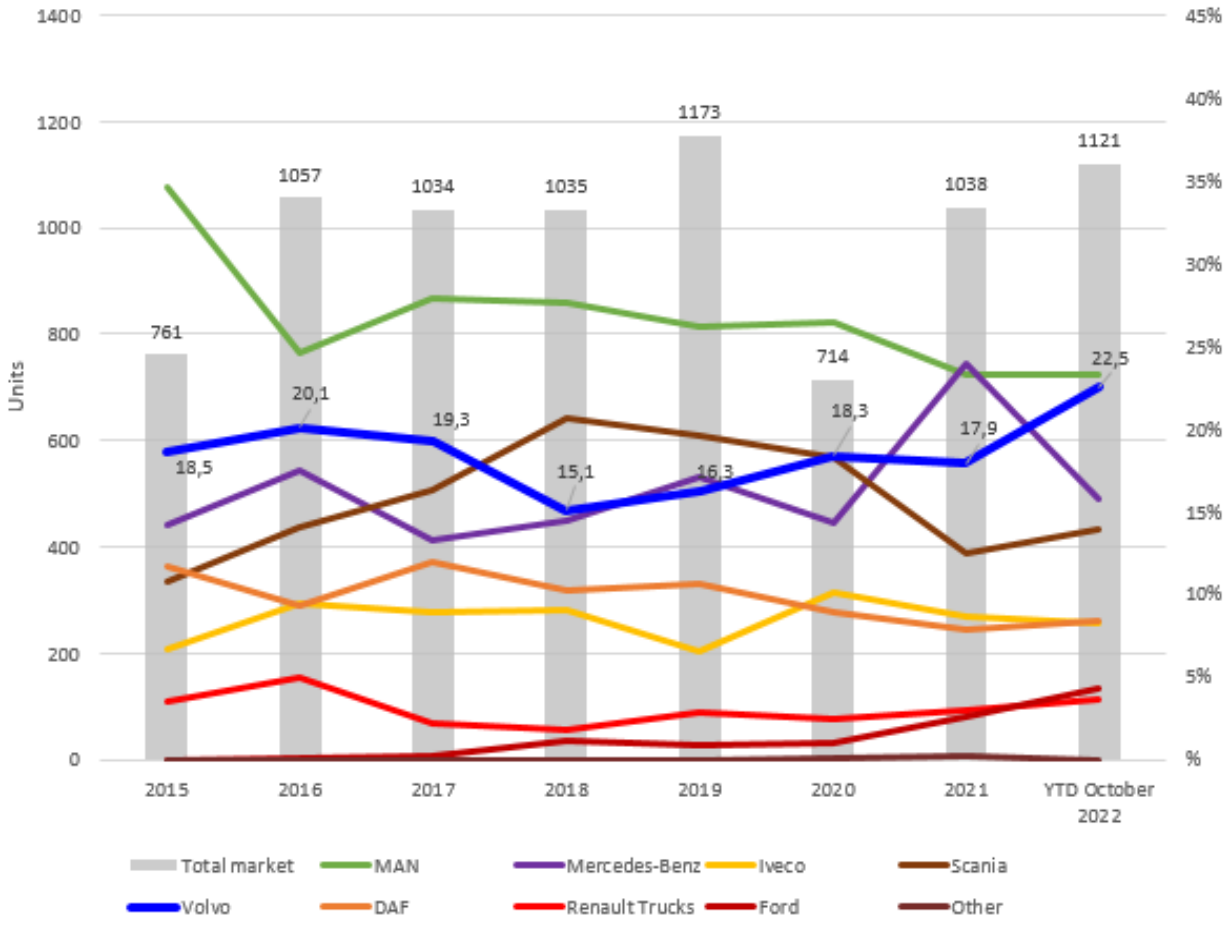
Izvor: izrada autora prema Centar za vozila Hrvatska (2021.)

5. UTJECAJ LEASINGA NA PRODAJU TERETNIH VOZILA NA PRIMJERU VOLVO GROUP CROATIA D.O.O.

5.1. Razvoj i značaj Volvo Group Croatia u sektoru prodaje novih teretnih vozila

Volvo Hrvatska d.o.o., poduzeće je osnovano 2003. godine u Zagrebu, a njegovi počeci poslovanja započeli su već 1998. godine, kada je u Hrvatskoj osnovano predstavništvo Volvo Trucksa. Poduzeće je osnovano kao dio Volvo grupe, jedne od svjetskih vodećih proizvođača teških komercijalnih vozila i dizelskih motora. Grupa Volvo, multinacionalni je koncern koji posluje od 1927. godine sa sjedištem u Göteborgu u Švedskoj. Volvo grupa zapošljava preko 100 tisuća ljudi te ima proizvodne pogone u 19 država diljem svijeta dok se njihovi proizvodi prodaju u više od 190 država (Volvo Trucks Hrvatska, b.d.), ona svojim kupcima nudi transportna i infrastrukturna rješenja kroz širok asortiman proizvoda, kao što su teška teretna vozila, autobusi, građevinska oprema, energetska rješenja za pomorske i industrijske primjene, financiranja i ostale usluge koje povećavaju produktivnost kupaca. Također, od 2001. godine Renault Trucks je tvrtka kćer Volvo grupe što je povećalo ponudu proizvoda, posebno u segmentu teških teretnih vozila. Volvo Hrvatska započeo je s poslovanjem u Zagrebu, a zbog širenja poslovanja i cilja postizanja jake servisne mreže već 2003. godine osnovan je prvi Volvo truck servis u Žminju, a do 2008. godine otvorena su još 3 servisna centra, Volvo truck servis Split, Đakovo i Čakovec. Otvaranje servisnih centara bilo je nužno zbog značajnog rasta tržišta gospodarskih vozila od 2003. godine, u kojoj je bilo ukupno registrirano 796 teških teretnih vozila, do 2008. godine, kada je zabilježeno rekordnih 1700 novoregistriranih teških vozila. U tom rekordnom periodu za tržište, značajno je porastao i udio Volvo Trucks-a (Volvo trucks, 2018.). Nakon otvaranja 5 centara (servisa), velika prekretnica bilo je spajanje servisne mreže sa servisima marke Renault Trucks, čime je dodatno ojačana pozicija grupe na tržištu RH te promijenjen naziv poduzeća u Volvo group Croatia d.o.o. Trenutno Volvo Group Croatia u svom asortimanu nudi teška teretna vozila marke Volvo, teška teretna vozila marke Renault Trucks (koji je dio Volvo grupe od 2001. godine) te rabljena teška teretna vozila. Poduzeće je jedno od vodećih dobavljača u sektoru prodaje novih teških teretnih vozila, a tijekom posljednjih osam godina Volvo je jedan od vodećih brendova, s prosječnim udjelom na tržištu RH od 18,5%.

Grafikon 11 Tržišni udio marki teških teretnih vozila na tržištu RH od 2015. do 2022. godine

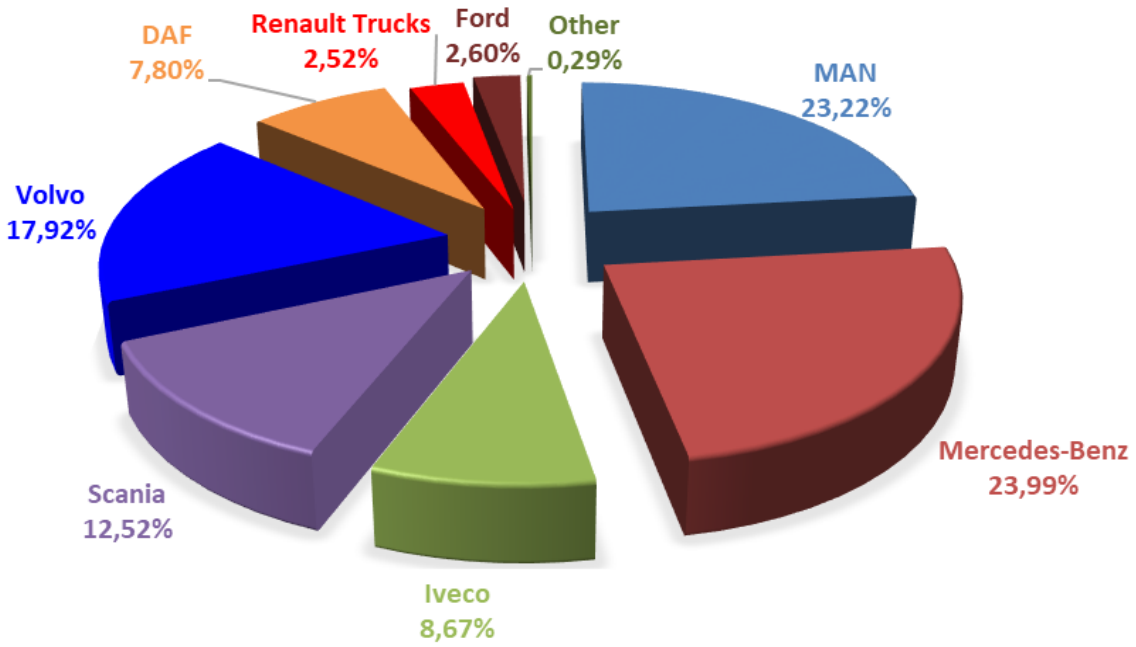


Izvor: izrada autora prema Volvo Group Croatia d.o.o.

Posljednjih godina tržište teških teretnih vozila bilo je uglavnom stabilno, s manjim odstupanjima, osim 2020. godine kada je zabilježen nagli pad ukupnog broja novoregistriranih vozila za koji se može smatrati da je posljedica COVID-19 pandemije. Pandemija je nakratko zaustavila cijeli sektor, a glavni uzrok su ograničenja u transportu te stajanja proizvodnih pogona koji su smanjili ponudu teretnih vozila. Pandemije je zatim i usporila razvoj tržišta, uvelike zbog straha od posljedica pandemije te nastanka financijske krize. No tržište se ubrzo stabiliziralo i već 2021. godine zabilježen je velik porast novoregistriranih teških teretnih vozila. Tržište za teške kamione u RH je u 2021. godini iznosilo ukupno 1038 kamiona dok je 17,92% bilo marke Volvo, veći udio u 2021. godini imali su Mercedes Benz te MAN, ujedno i najveći konkurenti Volvo group Croatia. U prvih 10 mjeseci 2022. godine broj novih registriranih kamiona na tržištu RH porastao je te iznosi 1121 kamion, također je porastao i udio marke Volvo na tržištu koje iznosi 22,5% te Volvo čini brendom broj dva u Republici

Hrvatskoj. Udio marke Renault Trucks na tržištu teških teretnih vozila značajno je manji te je on 2021. godine iznosio 2,52%. Sukladno rastu prodanih teških teretnih vozila u 2022. godini porastao je i broj prodanih Renault trucks teških vozila, a i njegov udio na tržištu koji u 10.mjesecu 2022. godine iznosi 3,66%. Renault Trucks tvrtka je kćer grupacije Volvo, time je Volvo group Croatia 2021. godine na tržištu teških teretnih vozila imala udio od 20,44% dok je u 10.mjesecu 2022. godine taj udio porastao na 26,16%.

Grafikon 12 Tržišni udio marki teških teretnih vozila na tržištu RH u 2021. godini



Izvor: izrada autora prema Volvo Group Croatia d.o.o.

Na idućoj slici prikazan je tržišni udio marke Volvo po županijama RH. Županija koja je imala najznačajniji udio Volvo kamiona u 2021. godini je Varaždinska županija s udjelom 37,5%, a odmah zatim slijede Krapinsko-zagorska i Istarska s udjelom 33,33%. Visoke udjele bilježe i Vukovarsko-srijemska, Šibensko-kninska, Međimurska i Ličko-senjska. Najmanji udio, odnosno županije u kojima u 2021. godini nije bilo novoregistriranih teških teretnih vozila marke Volvo su Virovitičko-podravska, Požeško-slavonska i Dubrovačko-neretvanska. Udjeli marke Volvo po županijama variraju, kao i brojevi novoregistriranih teških teretnih vozila u istima, ali županije koje se tijekom zadnjih nekoliko godina ističu kao one s najviše novoregistriranih teških teretnih vozila su Varaždinska, Grad Zagreb i Zagrebačka županija, Međimurska, Osječko-baranjska, Karlovačka, Primorsko-goranska, Istarska i Splitsko-

dalmatinska. Županije s najmanjim brojem novoregistriranih teških teretnih vozila su Virovitičko-podravska, Požeško-slavonska te Dubrovačko-neretvanska.

Slika 2 Tržišni udio marke Volvo u Republici Hrvatskoj u 2021. godini po županijama

Izvor: Volvo Group Croatia d.o.o.

5.2. Karakteristike teretnih vozila marke Volvo

Volvo group Croatia svojim kupcima nudi širok raspon proizvoda i usluga. Osim širokog raspona teških teretnih vozila (kategorija N3), raznih specifikacija i namjene, nude svojim kupcima servisna i financijska rješenja, usavršavanje vozača i upravljanje voznim parkom. Volvo group Croatia nudi kupcima teretna vozila maksimalne težine iznad 16 tona te se s obzirom na specifikacije i namjenu dijele na različite modele. Modeli koje trenutno nude na

tržištu su VOLVO FH16, VOLVO FH, VOLVO FMX, VOLVO FM, VOLVO FE te VOLVO FL.

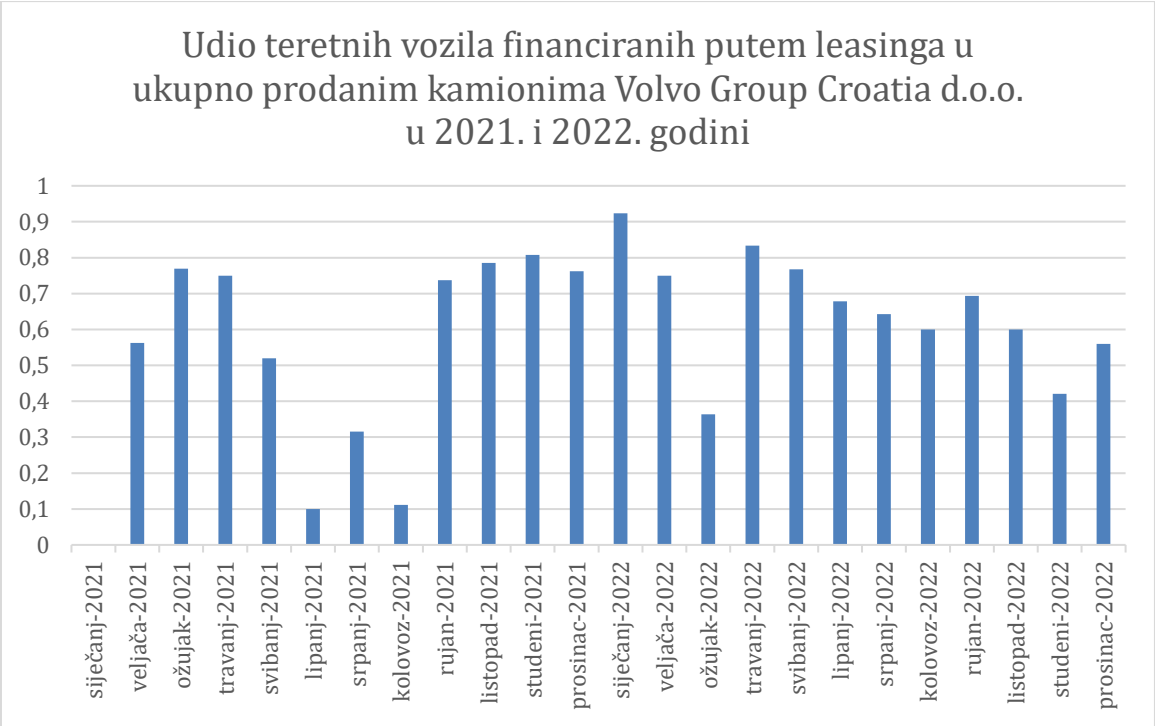
VOLVO FH model je koji ima značajnu snagu motora te se karakterizira kao pouzdan alat za poslovanje tvrtki cestovnog teretnog prijevoza. FH16 model može biti snage motora od 550 do 750 KS. Ima 5 opcija kabine, to su niska spavaća, spavaća, globetrotter, globetrotter xl te globetrotter xxl. Sve opcije kabine nude prostranost, svjetlinu i udobnost te prostor za odlaganje stvari što svakom vozaču osigurava ugodnije obavljanje posla. Opcije goriva su Dizel, biodizel, HVO, a opcije šasije tegljač ili kruta šasija. Model FH teretno je vozilo stvoreno za prijevoz na velike udaljenosti tijekom kojeg optimizira neprekinuti rad i uštedu goriva te nudi izvanredno okruženje vozača (Volvo Trucks, b.d.). Model može biti snage motora od 420 do 540 KS, a opcija kabina te šasije su jednake kao kod modela FH16. Opcija goriva su Dizel, LNG, biodizel i HVO. Model FMX građevinski je kamion koji je prilagođen različitim terenima. Snaga motora je od 330 do 540 KS, dok postoji 6 opcija kabine, to su niska dnevna, dnevna, niska spavaća, spavaća, globetrotter te dvostruka kabina. Opcije goriva i šasije su jednake kao i kod VOLVO FH16. Model FM ima snagu motora od 330 do 500 KS, opcije goriva su dizel, LNG, biodizel, HVO dok su opcije kabine i šasije jednake su kao i kod modela FMX. Ovaj model je radno mjesto aktivnog vozača i kombinira izvrsnu udobnost s okretnošću, praktičnošću i izvanrednom vidljivošću (Volvo Trucks, b.d.). Model VOLVO FE savršen je spoj za sve segmente prijevozničke industrije kao što su dostavni prijevozi, gradnja i građevina, prijevoz u području otpada i recikliranja te javnih i komunalnih usluga. Ovo je prvi Volvo model dostupan kao električno vozilo, a dostupan je i s opcijama goriva dizel, CNG, biodizel i HVO. Vozilo je dostupno sa snagom motora od 250 do 350 KS, a opcije kabine su kabine s niskim ulazom, dnevna, kratka spavaća kabina i spavaća kabina, a dostupne šasije su tegljač ili kruta šasija. Model VOLVO FL mali je kamion za srednje teške terete, idealan za gradsku dostavu s čestim kretanjem i zaustavljanjem. Snaga motora ovog modela je od 210 do 280 KS, dostupne su 3 opcije kabine, to su dnevna, kratka spavaća te dvostruka kabina. Također je dostupan kao električni te s opcijama goriva kao i model FE.

5.3. Analiza kretanja razine financiranja teretnih vozila marke Volvo putem leasinga

Udio teretnih vozila marke Volvo financiranih putem leasinga iz mjeseca u mjesec varira te je u Grafikonu 13 vidljivo kako on u 2021. i 2022. godini iznosi od 0,1 do 0,92. Prosječan postotak kupljenih teretnih vozila financiranih putem leasinga u 2021. godini iznosio je 52%, dok je u 2022. godini porastao na prosječni postotak od 65%, prema navedenom u 2021. godini 48%

teretnih vozila, a u 2022. godini samo 35% novih teretnih vozila financirano je putem bankovnih kredita ili financiranjem iz obrtnih sredstava pravnog subjekta. Većinski dio subjekata financirao je vozila putem leasinga što prikazuje koliko je leasing kao oblik financiranja važan za kupca te za dobavljača objekta. Budući da je u 2020. godini u sklopu Volvo grupe otvoreno leasing društvo smatra se da je isto utjecalo na povećanje udjela vozila financiranih putem leasinga jer je kupcu pojednostavljen proces kupnje i financiranja kada je sve dostupno na jednom mjestu bez potrebe za traženjem načina financiranja, utjecaj istog na poslovanje prikazan je u idućem poglavlju.

Grafikon 13 Udio teretnih vozila financiranih putem leasinga u ukupno prodanim kamionima Volvo Group Croatia d.o.o. u 2021. i 2022. godini



Izvor: izrada autora prema Volvo Group Croatia d.o.o.

5.4 Utjecaj internog financiranja (Volvo Financial Services leasing d.o.o.) na poslovanje Volvo Group Croatia d.o.o.

Volvo Financial Services leasing d.o.o. leasing je društvo osnovano od strane Volvo grupe s ciljem proširenja usluga koje nude na tržištu. Leasing društvo osnovano je 12. srpnja 2019. godine te je jedini osnivač Volvo Group Croatia d.o.o., a leasing je s radom započeo 2020.godine. Financijski stručnjaci iz poduzeća VFS Leasing d.o.o. za hrvatske kupce kreiraju

najbolja rješenja, pripremaju prilagođene ponude, pružaju odgovarajuće savjete za svakog pojedinog klijenta i pružaju im sveobuhvatnu podršku u njihovom poslovanju (Volvo Trucks, 2020.). Dolaskom VFS leasinga na hrvatsko tržište Volvo grupa ojačala je svoju sveobuhvatnu ponudu, omogućivši kupcima gospodarskih vozila i financijsko rješenje. U kratkom intervjuu direktor prodaje Volvo Group Croatia d.o.o. ukratko je prikazao ciljeve otvaranja Volvo Financial Services u Republici Hrvatskoj, a to su pojednostavljenje procesa kupnje teretnih vozila te ostalih usluga koje pruža Volvo Grupa, kao i koncept „one stop shop“ odnosno usluga sve na jednom mjestu kojoj Volvo Grupa teži. Osim toga, navodi kako su ciljevi bili omogućiti kupcima stručnjake u području financiranja unutar grupacije te svime navedenim povećati sveukupno zadovoljstvo kupaca i učiniti im proces financiranja vozila jednostavnijim i bržim. Direktor prodaje smatra da su očekivanja kao i ciljevi koji su postavljeni većim dijelom postignuti, ali također navodi kako prostora za napredak ima te da je važno u svakom trenutku, prilikom pružanja usluga financiranja, prilagoditi sve procese kupcima. Kupci su najvažniji dio poslovnog procesa prodaje, svi procesi trebaju biti njima prilagođeni, a time i interni procese unutar grupacije, međusobna komunikacija te pružanje informacija kako bi iskustvo kupaca bilo u korelaciji s kvalitetom i profesionalnošću koje pruža Volvo brend. Financijskom uslugom koju nudi Volvo grupa privlači se veći broj kupaca te je isto vidljivo i na rezultatima poslovanja i povećanju broja prodanih kamiona tijekom 2021. godine, smatra direktor prodaje, no također navodi da je bez obzira na isto i dalje potrebno raditi na načinima kako unaprijediti i poboljšati uslugu. Na pitanje što smatra najvećom prednosti internog financiranja, naveo je zadovoljstvo i pozitivno iskustvo kupaca koji obavljaju proces kupnje i financiranja vozila jednostavnije i brže u komunikaciji sa stručnim ljudima koji razumiju njihove specifične potrebe. Njihovo zadovoljstvo rezultira ponovnim vraćanjem i povećanjem razine lojalnosti kupaca, što ima direktan i značajan utjecaj na poboljšanje poslovanja Volvo Grupe. Kao prijedloge za poboljšanje i promjene koje bi se mogle učiniti na tržištu leasinga koje bi pomogle dobavljačima u poslovanju navodi kako je važna međusobna komunikacija između davatelja leasinga i dobavljača objekta leasinga te kako je potrebno biti stalno u komunikaciji s kupcima te razumjeti njihove potrebe i probleme. Poboljšanje koje bi olakšalo poslovanje je sinkronizirana ponuda prema kupcima, zajedničko prikupljanje informacija od strane klijenta te koordinacija poslovnih procesa kako bi kupcu pojednostavili proces kupnje i financiranja. Važno je poslovati sa zajedničkim ciljem, a to je postići zadovoljstvo kupaca jer bez njih i potražnje, nema ni potrebe za dobavljačima ni leasing društvima.

6. ANKETNA ANALIZA UTJECAJA LEASINGA NA POSLOVANJE SUDIONIKA TRŽIŠTA CESTOVNOG TERETNOG PRIJEVOZA

6.1. Cilj istraživanja

Budući da su gospodarska vozila važna stavka u portfelju leasing društava, a njihovi korisnici su većinom sudionici tržišta cestovnog teretnog prijevoza provedeno je anketno istraživanje na temu Utjecaja leasinga na poslovanje sudionika tržišta cestovnog teretnog prijevoza. Cilj provedenog anketnog istraživanja je dobiti povratnu informaciju sudionika tržišta cestovnog teretnog prijevoza o tome koliko leasing kao oblik financiranja utječe na njihovo poslovanje te informaciju o njihovom zadovoljstvu istim. Također je cilj utvrđivanje u kojoj mjeri su sudionici tržišta upoznati s leasingom, njegovim vrstama te što smatraju njegovim najvećim prednostima i nedostacima.

6.2. Metodologija anketnog istraživanja

Kao metoda istraživanja odabrana je anketa koja kao osnovni izvor podataka koristi osobni iskaz o mišljenjima, stavovima i iskustvu pribavljen postavljajući relevantna pitanja ispitanicima. Kako bi odgovori na pitanja bili relevantni za istraživanje određen je uzorak na kojem će se istraživanje provoditi. U odabrani uzorak ispitanika odabrane su pravne osobe, sudionici tržišta cestovnog teretnog prijevoza, a u anketi je sudjelovalo 56 sudionika. Anketno istraživanje provedeno je putem anketnih upitnika koje su ispitanici ispunjavali online putem Google obrasca.

6.3. Opis provedenog istraživanja

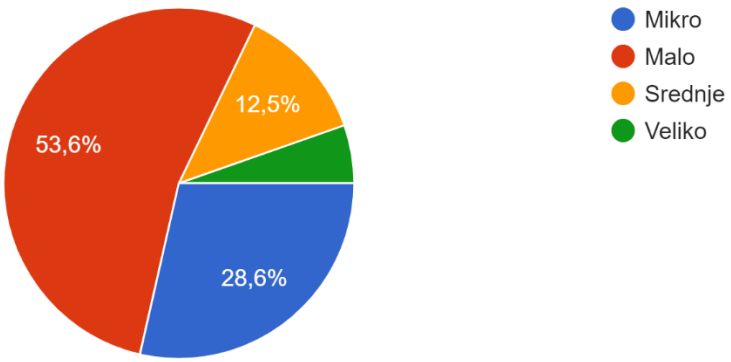
Anketno istraživanje provedeno je putem Google obrasca. Sudionicima je link za pristup Google obrascu, uz kratko objašnjenje cilja i svrhe anketnog istraživanja, poslan putem e-maila. Obrazac je bio dostupan od 1. prosinca 2022. do 18. prosinca 2022. godine. Anketni upitnik sadržava šesnaest pitanja te je uređen tako da su sva pitanja obvezna, a ukoliko je ispitanik odgovorio negativno na pitanje o korištenju leasinga anketno istraživanje je završeno.

6.4. Rezultati provedenog istraživanja

U nastavku su prikazani rezultati provedenog anketnog istraživanja pomoću grafikona uz tekstualna objašnjenja i zaključke. Rezultati će biti prikazani kroz 16 pitanja, kojima je cilj bio doći do što relevantnijih rezultata.

Pitanje 1: Navedite veličinu poduzeća

Grafikon 14 Veličina poduzeća

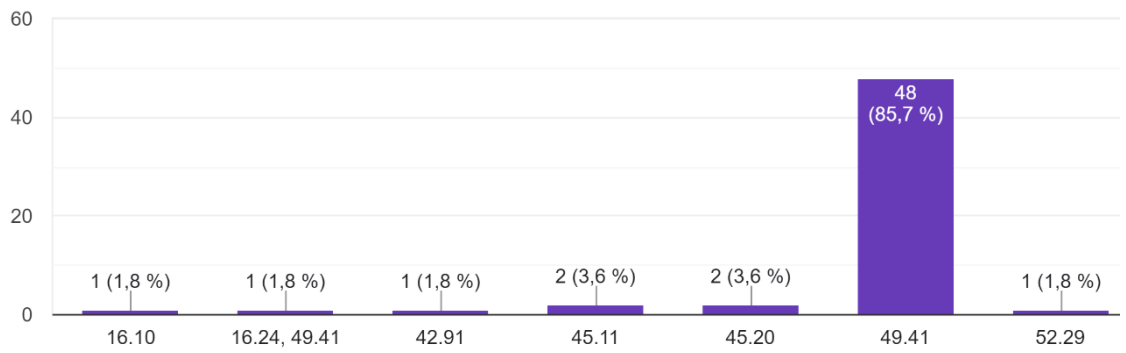


Izvor: izrada autora rada

Od ukupno 56 anonimnih pravnih osoba, najveći dio, odnosno njih 53,6%, su mala poduzeća. Mikro poduzeća je 28,6%, srednjih 12,5%, a tek 3 ispitanika odnosno 5,4% su velika poduzeća. Razlog ovako značajnog udjela malih poduzeća je u tome što su mala poduzeća najznačajnija u sektoru teretnog prijevoza.

Pitanje 2: Djelatnost poduzeća (prema NKD-u 2007.)

Grafikon 15 Djelatnost poduzeća (prema NKD-u 2007.)



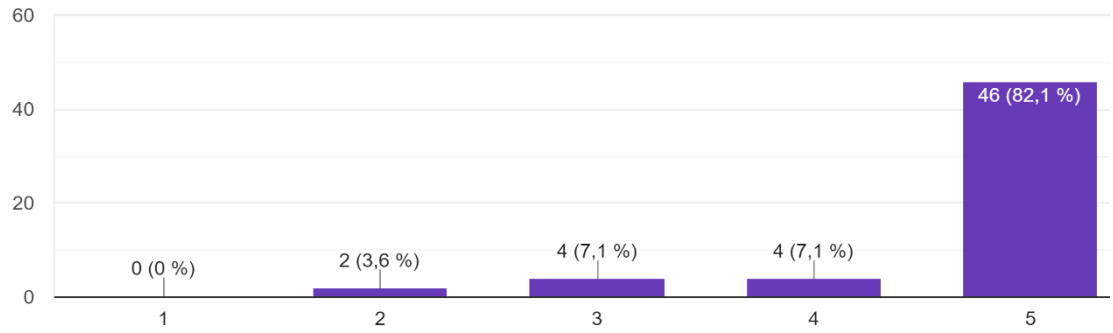
Izvor: izrada autora rada

Na pitanje koju djelatnost pravne osobe obavljaju prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD-u) 85,7% ispitanika je odgovorilo da je djelatnost koju obavljaju 49.41, odnosno cestovni prijevoz. Jedan ispitanik je odgovorio da obavlja djelatnost 49.41, ali i djelatnost 16.24

proizvodnju drvne ambalaže. Dva ispitanika odnosno 3,6% bave se djelatnošću 45.11, odnosno trgovinom motornih vozila, dok se dva ispitanika bave djelatnošću 45.20 (održavanje motornih vozila). Preostala dva ispitanika bave se djelatnošću 16.10 (proizvodnja drvenog materijala) te 52.29 (organiziranje prijevoza cestom).

Pitanje 3: Razumijevanje značenja pojma "leasing" ?

Grafikon 16 Razumijevanje značenja pojma leasing

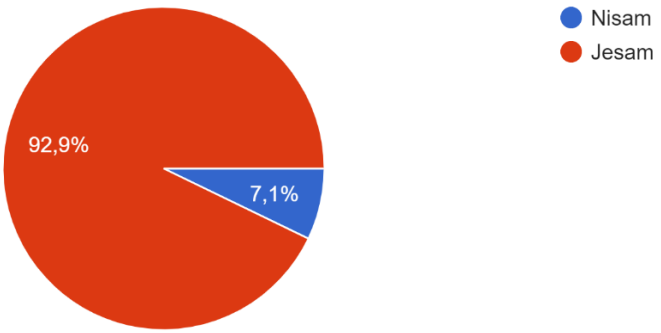


Izvor: izrada autora rada

Cilj trećeg anketnog pitanja bio je utvrditi u kojoj mjeri ispitanici razumiju pojam leasing. Od ukupno 56 ispitanika, 82,1% izjasnilo se kako u potpunosti razumije pojam leasing. Dok 7,1% smatra da vrlo dobro razumije pojam leasing te 7,1% smatra da dobro razumiju pojam leasing. Samo dvoje ispitanika izjasnilo se kako slabije razumije pojam leasing, a nijedan ispitanik nije odgovorio da ne razumije značenje pojma leasing.

Pitanje 4: Jeste li upoznati sa vrstama leasinga?

Grafikon 17 Upoznatost s vrstama leasinga



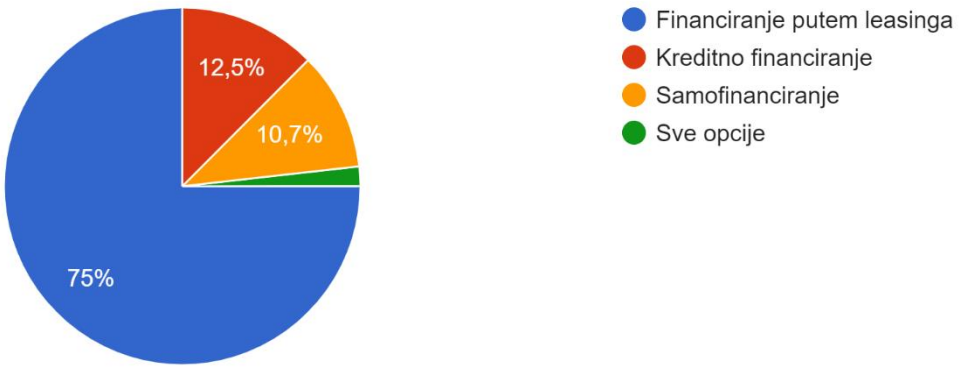
Izvor: izrada autora rada

U radu su prikazane vrste leasinga prema različitim kriterijima te je cilj navedenog pitanja bio utvrditi smatraju li ispitanici da su upoznati s vrstama leasinga. Na pitanje je potvrdno odgovorilo 92,9% ispitanika, dok 7,1% ispitanika smatra da nije upoznato s različitim vrstama leasinga.

Razlog visoke razine razumijevanja pojma leasing te poznavanja različitih vrsta leasinga može se pronaći u tome što su anketirani ispitanici zaposlenici tvrtke koja se bavi djelatnošću za koju je poznato da se koristi leasingom kao oblikom financiranja.

Pitanje 5: Koji oblik financiranja najčešće koristite prilikom povećanja flote/zamjene vozila u floti?

Grafikon 18 Najčešće korišteni oblici financiranja prilikom povećanja flote/zamjene vozila u floti

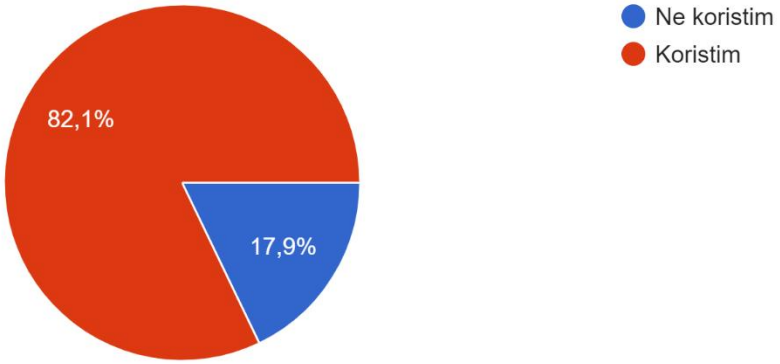


Izvor: izrada autora rada

Peto pitanje smatra se važnim za istraživanje i izradu diplomskog rada jer ono prikazuje koliki postotak pravnih osoba, sudionika tržišta cestovnog prijevoza prilikom kupnje vozila koja su im neophodna za rad, najčešće koristi leasing kao oblik financiranja. Od 56 ispitanika, njih 75% izjasnilo se da najčešće koristi leasing, 12,5% najčešće koristi kreditno financiranje, dok se 10,7% sudionika samofinancira. Jedan ispitanik odgovorio je kako sve oblike financiranja jednako često koristi.

Pitanje 6: Koristite li leasing kao oblik financiranja?

Grafikon 19 Korištenje leasinga kao oblika financiranja

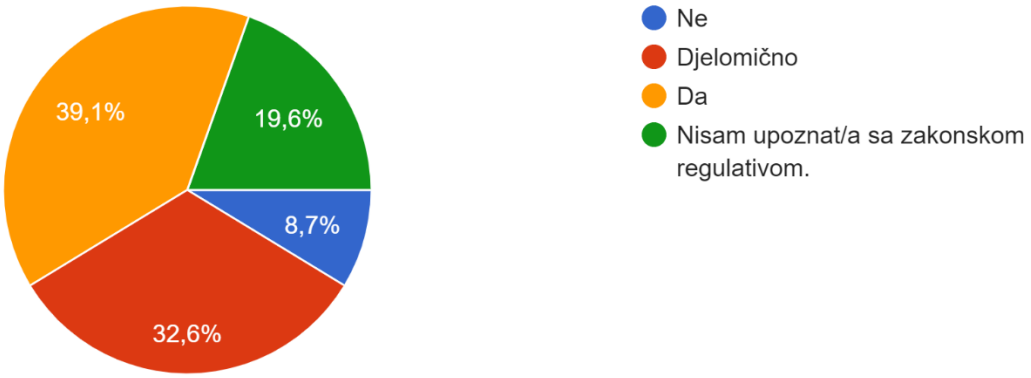


Izvor: izrada autora rada

Šesto anketno pitanje veoma je važno u istraživanju, cilj je istražiti koliki broj ispitanika u poslovanju koristi leasing kao oblik financiranja te su rezultati pokazali kako od 56 ispitanika njih 46 koristi leasing dok njih 10 ne koristi leasing kao oblik financiranja. Ukoliko su ispitanici na ovo pitanje odgovorili negativno odnosno da ne koriste leasing za njih je anketni upitnik bio završen jer se njihovi odgovori na pitanja o leasingu iz nastavka ne smatraju relevantnim.

Pitanje 7: Imate li povjerenje u zakonsku regulativu (HANFA, Zakon i pravilnici o leasingu) koja provodi nadzor nad financijskim uslugama leasinga?

Grafikon 20 Povjerenje u zakonsku regulativu

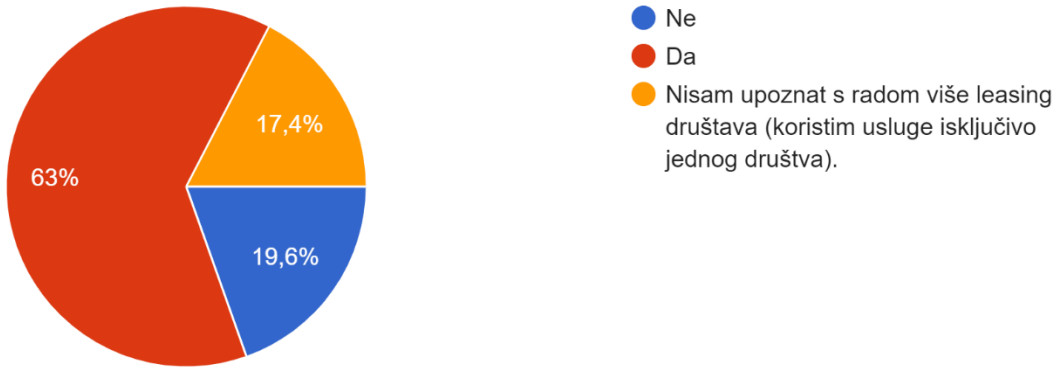


Izvor: izrada autora rada

Povjerenje u zakonsku regulativu važno je na svim tržištima, zato je važno imati uvid o tome imaju li korisnici leasing usluga povjerenje u regulativu koja se provodi nad financijskim uslugama koje leasing društva pružaju. Ovo pitanje prikazuje kako kod sudionika tržišta teretnog cestovnog prijevoza izostaje povjerenje prema zakonskoj regulativi leasing društava te da značajan broj istih nije upoznat sa zakonskom regulativom koja provodi nadzor nad financijskim uslugama leasinga. Rezultati pokazuju kako 39,1% ispitanika ima povjerenje u regulativu, 32,6% ima djelomično povjerenje u regulativu dok 8,7% uopće nema povjerenja. Visok postotak ispitanika (19,6%) navodi kako nije upoznato sa zakonskom regulativom leasing društava.

Pitanje 8: Prema Vašem mišljenju, postoje li razlike u poslovanju leasing društava u Republici Hrvatskoj?

Grafikon 21 Razlike u poslovanju leasing društava u RH

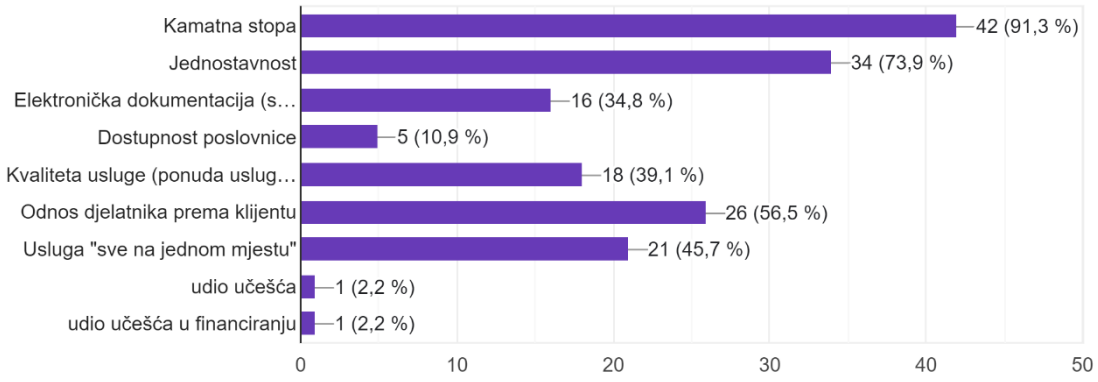


Izvor: izrada autora rada

U osmom pitanju ispitivalo se mišljenje ispitanika o razlikama u poslovanju leasing društava u Republici Hrvatskoj, ali ujedno i lojalnost pri odabiru leasing društva. Iako je zakonska regulativa u RH jednaka za sva leasing društva, ista se mogu diferencirati. Leasing društva mogu se razlikovati prema općim uvjetima poslovanja te je cilj pitanja bio istražiti u kojoj mjeri ispitanici uočavaju razlike u poslovanju društva, ali ujedno i vidjeti u kojoj mjeri su ispitanici lojalni leasing društvu. Rezultati ankete pokazuju kako 63% ispitanika primjećuje razlike u poslovanju leasing društava, dok 19,6% ne primjećuje razlike među leasing društvima. Osam ispitanika se izjasnilo kako koristi usluge isključivo jednog leasing društva te nije upoznato s radom više leasing društava što ukazuje na lojalnost.

Pitanje 9: Koji od kriterija smatrate važnim prilikom odabira leasing društva?

Slika 3 Važni kriteriji za odabir leasing društva



Izvor: izrada autora rada

Cilj navedenog pitanja je uvidjeti što ispitanici smatraju važnim prilikom donošenja odluke o sklapanju leasing ugovora u određenom leasing društvu. Najveći broj ispitanika smatra da je kriterij koji će utjecati na odabir leasing društva ponuđena kamatna stopa, a zatim jednostavnost i odnos djelatnika prema klijentu. Ostali čimbenici koje su ispitanici naveli su elektronička dokumentacija, usluga "sve na jednom mjestu"″, kvaliteta usluge, dostupnost poslovnice te udio učešća u financiranju.

Pitanje 10: Od prethodno označenih kriterija odaberite jedan koji smatrate najvažnijim te ukratko objasnite zašto

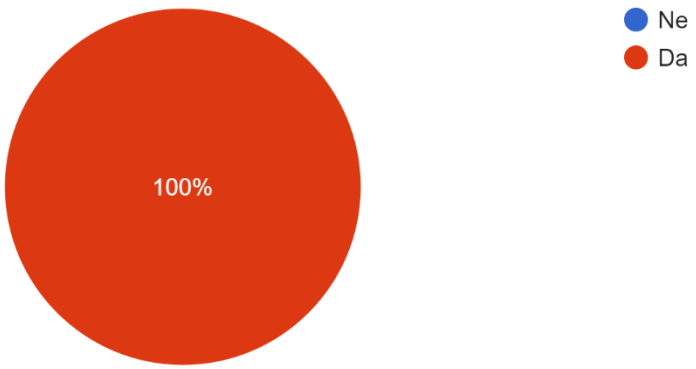
Deseto pitanje bilo je povezano s prethodnim te je bilo postavljeno kao otvoreno pitanje duljeg odgovora, većina kupaca se izjasnila da im je najvažnija jednostavnost i brzina postupka odobravanja financiranja kao i kamatna stopa i učešće zbog konačne cijene financiranja, ali i usluga sve na jednom mjestu te odnos djelatnika prema klijentu . Neka od objašnjenja koja su kupci naveli su:

- Jednostavnost, kod kupovine vozila često se događa da je proces ubrzan i sve se smatra hitnim, pogotovo u zadnje vrijeme gdje su količine vozila na zalihama sve manje, ključno je biti brz i jednostavan.
- Jednostavnost jer je potražnja u sektoru velika, a time i potražnja za vozilima i važno nam je da se isporuke i financiranje riješi što brže i jednostavnije.
- Jednostavnost-zbog brže realizacije leasinga.
- Brzo i jednostavno odobravanje financiranja, da nema dužih čekanja i predugih analiza.

- Usluga "sve na jednom mjestu" zato što se uveliko olakšava rješavanje problema i ne stvaraju se poteškoće u komunikaciji.
- Visina kamatne stope jer određuje visinu financijskog troška u rdgu te udio učešća u financiranju jer utječe na tekuću likvidnost.
- Dobra komunikacija i fleksibilnost u obradi predmeta
- Važan kriterij nam je visina kamatne stope, no ukoliko smo iznimno zadovoljni odnosom djelatnika pojedinog leasing društva, odlučit ćemo se za isto iako kamatna stopa nije najbolja od ponuđenih.

Pitanje 11: Smatrate li da Vam mogućnost financiranja putem leasinga olakšava cjelokupno poslovanje?

Grafikon 22 Olakšava li leasing poslovanje?

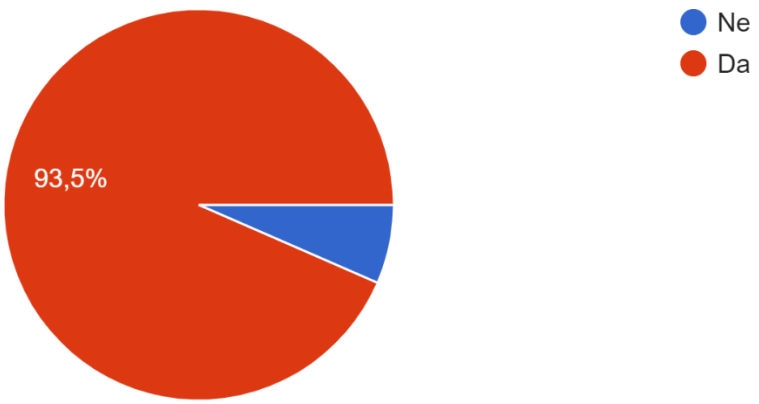


Izvor: izrada autora rada

Navedeno anketno pitanje jedno je od ključnih pitanja ovog istraživanja te ukazuje na utjecaj leasinga na poslovanje ispitanika, odnosno sudionika na tržištu cestovnog teretnog prijevoza. Na pitanje smatraju li da im financiranje putem leasinga olakšava cjelokupno poslovanje svi ispitanici koji koriste leasing usluge odgovorili su potvrdno odnosno da smatraju da leasing ima pozitivan utjecaj na postizanje cjelokupno jednostavnijeg poslovanja.

Pitanje 12: Smatrate li da Vam korištenje leasinga omogućava jednostavnije i brže povećanje obujma poslovanja?

Grafikon 23 Utjecaj leasinga na povećanje obujma poslovanja

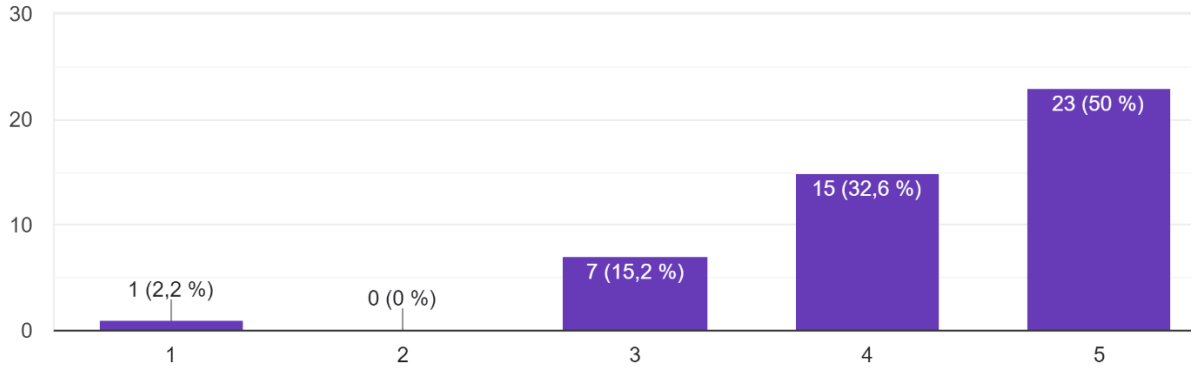


Izvor: izrada autora rada

Cilj dvanaestog pitanja bio je istražiti koliki postotak ispitanika koji koriste leasing smatra da im ono omogućava jednostavnije i brže povećanje obujma poslovanja. Kako bi sudionici tržišta cestovnog teretnog prijevoza povećali obujam poslovanja potrebno im je postizanje veće razine efikasnosti ili povećanje flote, a od ukupnog broja ispitanika njih 93,5% izjasnilo se kako im leasing omogućava da to postignu jednostavnije i brže.

Pitanje 13: Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga kao oblika financiranja

Grafikon 24 Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga

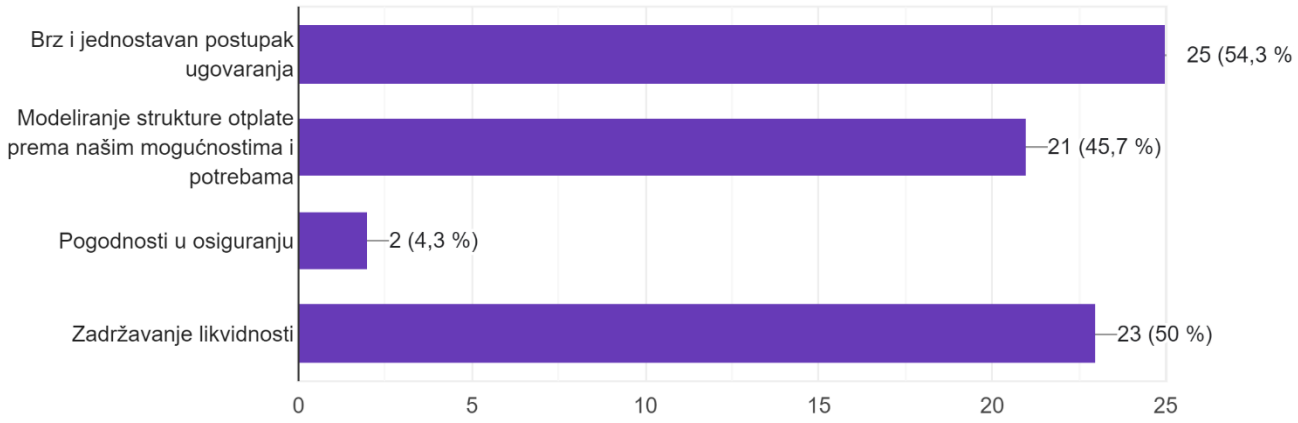


Izvor: izrada autora rada

Slika prikazuje ukupnu ocjenu korištenja leasinga kao oblika financiranja. Polovica ispitanika ocijenilo je korištenje leasinga s odličnom ocjenom, dok je 47,8% ispitanika koji koriste leasing ocijenilo njegovo korištenje s ocjenama dobar i vrlo dobar. Samo jedan ispitanik ocijenio je iskustvo korištenja leasinga kao jako loše.

Pitanje 14: Što smatrate najvećom prednosti leasinga kao oblika financiranja?

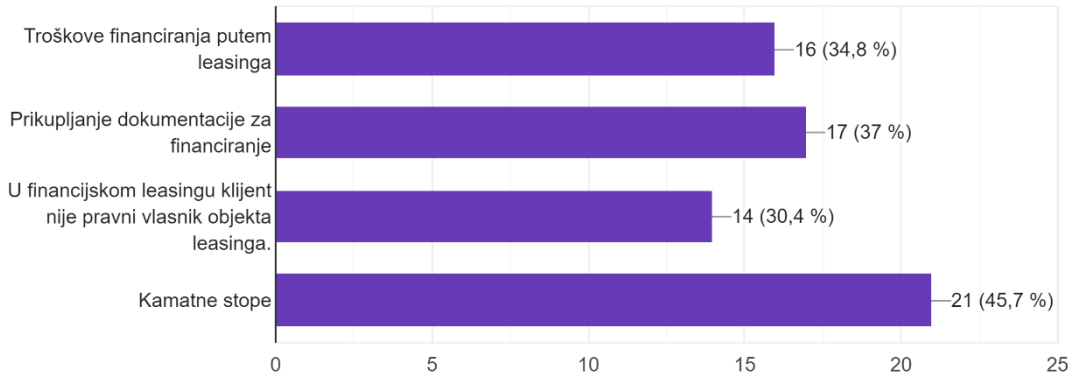
Slika 4 Najveće prednosti leasinga kao oblika financiranja



Izvor: izrada autora rada

Pitanje 15: Što smatrate najvećim nedostatkom leasinga kao oblika financiranja?

Slika 5 Najveći nedostaci leasinga kao oblika financiranja



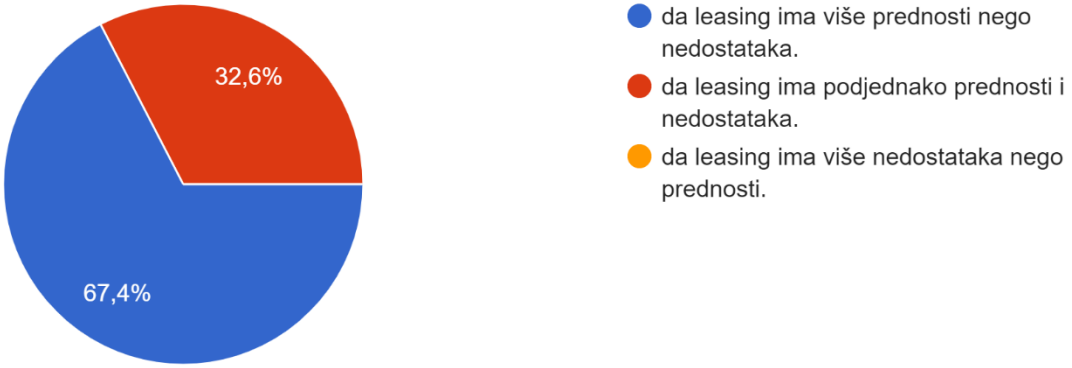
Izvor: izrada autora rada

Prednosti i nedostaci leasinga navedeni su u teorijskom dijelu rada, a u anketnom istraživanju ispitanici su bili zamoljeni navesti što oni smatraju najvećim prednostima i nedostacima leasinga kao oblika financiranja. Ispitanici su se izjasnili kako su za njih najveće prednosti brz i jednostavan postupak ugovaranja, zadržavanje likvidnosti te modeliranje strukture otplate prema njihovim mogućnostima i potrebama, dok je samo 4,3% ispitanika odgovorilo da je prednost leasinga u pogodnostima u osiguranju. Što se tiče nedostataka leasinga, za ispitanike su to najčešće kamatne stope. Ovakav odgovor može se smatrati rezultatom trenutnog, značajnog rasta kamatnih stopa na leasing tržištu RH zbog kojeg je primatelju leasinga kamatna

stopa sve važniji čimbenik, a ujedno i nedostatak leasinga. Osim kamatnih stopa kao nedostatke navodi se prikupljanje dokumentacije, troškovi financiranje te činjenica da u financijskom leasingu klijent nije pravni vlasnik objekta leasinga.

Pitanje 16: Koju tvrdnju smatrate točnom? Leasing ima više prednosti nego nedostataka, leasing ima podjednako prednosti i nedostataka, leasing ima više nedostataka nego prednosti.

Grafikon 25 Prednosti i nedostaci leasinga



Na posljednje pitanje anketnog istraživanja u kojem su ispitanici zamoljeni da se izjasne smatraju li da leasing ima više ili manje prednosti nego nedostataka. Na pitanje je 67,4% ispitanika odgovorilo da smatra da leasing ima više prednosti nego nedostataka, dok 32,6% ispitanika smatra da leasing ima podjednako prednosti i nedostataka. Nijedan ispitanik se nije izjasnio da smatra da leasing ima više nedostataka nego prednosti.

6.5. Ograničenja istraživanja

Tijekom odabira anketnog upitnika kao metodologije istraživanja potrebno je voditi računa o ograničenjima istraživanja. Tijekom provođenja anketnog istraživanja pojavili su se problemi kao što je pronalaženje kompetentnih ispitanika, odnosno sudionika cestovnog teretnog prijevoza koji su voljni odgovoriti na anketu te istinitost rezultata provedene ankete. Bez obzira na ograničenja, prikupljen je dovoljan broj odgovora te je istraživanje uspješno provedeno.

7. ZAKLJUČAK

Leasing je jedan od važnih načina financiranja dugotrajne imovine te se temelji na ugovoru o leasingu koji se sklapa između davatelja i primatelja leasinga za korištenje objekta leasinga, tim se ugovorom davatelj leasinga obvezuje nabaviti objekt leasinga te na određeno vrijeme odobriti primatelju leasinga korištenje istog, uz primanje obročne naknade. Leasing u Republici Hrvatskoj 2001. godine bilježi dinamičan i značajan rast te postaje najvažnija alternativa bankovnim kreditima. Leasing u RH u početku svog postojanja nije imao adekvatnu regulativu, no od 2006. godine sektor leasinga je pod nadzorom Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga te je regulirano Zakonom o leasingu i ostalom zakonskom regulativom. Novouvedena regulativa značajno je smanjila broj leasing društava te aktivnih leasing ugovora, ali sektor leasinga danas ima pozitivan trend te ima važnu ulogu na tržištu RH, posebice financijski leasing. U portfelju leasing društava u Republici Hrvatskoj značajan je udio financiranja gospodarskih vozila putem financijskog i operativnog leasinga, također je velik udio gospodarskih vozila financiranih putem leasinga u ukupno registriranim gospodarskim vozilima. Na primjeru Volvo Group Croatia, jednog od najvažnijih dobavljača teretnih vozila u Republici Hrvatskoj, prikazan je značaj leasinga kao načina financiranja za dobavljača i kupca objekta. Prema prikazanim podacima u prosjeku 59% novih vozila marke Volvo na tržištu u 2021 i 2022. godine kupljeno je putem leasinga. Navedeno ukazuje na značajnu važnost leasinga u financiranju subjekata sektora transporta, ali i važnost gospodarskih vozila u sektoru leasinga u RH. Provedeno je anketno istraživanje na temu utjecaja leasinga na poslovanje poslovnih subjekata sudionika tržišta cestovnog teretnog prijevoza. Cilj istraživanja bio je dobiti povratnu informaciju sudionika tržišta cestovnog teretnog prijevoza o tome koliko leasing kao oblik financiranja utječe na njihovo poslovanje te informaciju o njihovom zadovoljstvu istim. Na temelju provedenog zaključuje se da sudionici sektora cestovnog teretnog prijevoza smatraju da leasing ima pozitivan učinak na njihovo poslovanje odnosno da im omogućuje jednostavnije i brže financiranje potrebnih objekata, uz strukturu financiranja koju sami odabiru. Također, rezultati su pokazali kako su ispitanici relativno dobro upoznati sa pojmom leasinga te njegovim vrstama i regulativom te smatraju da leasing kao način financiranja ima više prednosti nego nedostataka.

POPIS LITERATURE

1. Braovac, I. i Jurić, M., (2009.), *Leasing u teoriji i praksi*, Zagreb
2. Centar za vozila Hrvatska (2021.), Statistika, preuzeto 15. prosinca s https://www.cvh.hr/gradani/tehnicki-pregled/statistika/
3. European Commision (2020). Statistical pocketbook 2020. EU transport in figures, Luxembourg:Publications Office of the European Union.
4. Financijska agencija (2022.), Rezultati poslovanja poduzetnika u djelatnosti ostali kopneni prijevoz putnika u 2020. godini, preuzeto s https://www.fina.hr/-/rezultati-poslovanja-poduzetnika-u-djelatnosti-ostali-kopneni-prijevoz-putniika-u-2020-godini
5. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2020.), COVID 19, preuzeto 2.1.2023. s https://www.hanfa.hr/upozorenja-hanfe/covid-19/
6. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (b.d.), Leasing, preuzeto 1. rujna 2022. s https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42494
7. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (b.d.), Leasing i faktoring, preuzeto 1. rujna 2022. s https://www.hanfa.hr/leasing-i-faktoring/
8. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (b.d.), O nama, preuzeto 1. studenog 2022. s https://www.hanfa.hr/o-nama/
9. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2022.), Regulativa- Pravilnici [podatkovni dokument], preuzeto s https://www.hanfa.hr/regulativa/leasing/#section0
10. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2022.), Statistika- Leasing društva [podatkovni dokument], preuzeto s https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/#section5
11. Hrvatska gospodarska komora (b.d.), Leasing društva, preuzeto 1.rujna 2022. s https://hgk.hr/leasing-drustva
12. Infobiz Fina (2022.)
13. Jessen, H. (2020.) The Transport Sector. U Hindelang, S. i Moberg, A. (ur.), *YSEC Yearbook of Socio-Economic Constitutions 2020* (str. 283-301), Sweden
14. Jozić, I. (2010.), Leasing ili kredit – prednosti i nedostaci oba modela financiranja, Profitiraj.hr, preuzeto s https://profitiraj.hr/kako-se-uspjesno-financirati/
15. Leko, V. i Stojanović, A. (2018.), Financijske institucije i tržišta, Ekonomski fakultet u Zagrebu, Zagreb
16. *Lessor vs lessee*. Corporate Finance Institute. (5. svibanj 2022.), preuzeto 30. studenog 2022. s https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/lessor-vs-lessee/
17. Orsag, S. (2002.) *Financiranje emisijom vrijednosnih papira*
18. Orsag, S. (2011.), *Vrijednosni papiri, investicije i instrumenti financiranja*
19. Pravilnik o EU homologaciji i pojedinačnom odobravanju motornih vozila (izdanje 00), Narodne novine br. 9/2010 (18.1.2010.)
20. Pravilnik o organizacijski zahtjevima leasing društva, Narodne novine br. 86/18 (26.9.2018.)
21. Pravilnik o Registru objekata leasinga, Narodne novine br. 63/14 (23.5.2014.)
22. Radoš, I. (2021.), *Leasing kao model financiranja,* završni specijalistički, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek

23. Sever Mališ, S. i Kalčiček, I. (2016.) Utjecaj modela financijskog izvještavanja na sigurnost i uspješnost poslovanja najmoprimca i leasing društava, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 14, br. 2.* https://hrcak.srce.hr/file/251045
24. Volvo Trucks Hrvatska (b.d.), Financijski proizvodi, preuzeto 1. rujna 2022. s https://www.volvotrucks.hr/hr-hr/services/financial-products.html
25. Volvo Trucks Hrvatska (b.d.), Kamioni, preuzeto 1. prosinca 2022. s https://www.volvotrucks.hr/hr-hr/trucks.html
26. Volvo Trucks Hrvatska (b.d.), O nama, preuzeto 1.rujna 2022. s https:// www.volvotrucks.hr/hr-hr/about-us.html
27. Volvo Trucks Hrvatska (2018.), Vijesti, preuzeto 1.prosinca 2022., https://www.volvotrucks.hr/hr-hr/news/press-releases/2018/may/pressrelease-180517.html
28. Volvo Trucks Hrvatska (2020.), Volvo financijske usluge krenule s radom u Hrvatskoj, preuzeto 15.prosinca 2022. https://www.volvotrucks.hr/hr-hr/news/press-releases/2020/jun/volvo-financijske-usluge-.html
29. Wang, Y., & Richardson D.S. (2020.) *The advantages and costs of leasing versus buying scientific instruments for academic core facilities.* Issue 5 (May 2020) of the EMBO reports
30. Zakon o prijevozu u cestovnom prometu, Narodne novine br. 82/13 (30.6.2013.)
31. Zakon o leasingu, Narodne novine br. 141/13 (05.12.2013.)

POPIS TABLICA

Tablica 1 Popis aktivnih leasing društava u Republici Hrvatskoj 2022. godine.....12
Tablica 2 Skraćeni prikaz agregirane bilance leasing društava u RH od 2012. do 2022. godine u tisućama HRK.....15
Tablica 3 Skraćeni prikaz izvještaja o agregiranoj sveobuhvatnoj dobiti leasing društava u RH od 2012. do 2022. godine u tisućama HRK 16
Tablica 4 Podjela financiranja putem financijskog leasinga prema objektu financiranja od 2015. do 2022. godine 26
Tablica 5 Podjela financiranja putem operativnog leasinga prema objektu financiranja od 2015. do 2022. godine 29

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1 Broj leasing društava u RH od 2005. do 2022. godine 11
Grafikon 2 Aktiva leasing društava od 2005. do 2022. godine u tisućama HRK 13
Grafikon 3 Broj aktivnih leasing ugovora od 2005. do 2022. godine 14
Grafikon 4 Broj ukupno registriranih gospodarskih vozila prema kategorijama od 2014. Godine do 2021. godine 25
Grafikon 5 Kretanje financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga od 2005. do 2022. godine 27
Grafikon 6 Udio financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga u ukupnom financiranju putem financijskog leasinga u RH od 2010. do 2022. godine 28
Grafikon 7 Kretanje financiranja gospodarskih vozila putem financijskog leasinga od 2005. do 2022. godine 30
Grafikon 8 Udio financiranja gospodarskih vozila putem operativnog leasinga u ukupnom financiranju putem financijskog leasinga u RH od 2010. do 2022. godine 30
Grafikon 9 Prikaz registriranih gospodarskih vozila i aktivnih leasing ugovora za gospodarska vozila od 2014. do 2021. godine 32
Grafikon 10 Prosječna starost gospodarskih vozila u godinama po kategorijama..... 32
Grafikon 11 Tržišni udio marki teških teretnih vozila na tržištu RH od 2015. do 2022. godine 34
Grafikon 12 Tržišni udio marki teških teretnih vozila na tržištu RH u 2021. godini..... 35
Grafikon 13 Udio teretnih vozila financiranih putem leasinga u ukupno prodanim kamionima Volvo Group Croatia d.o.o. u 2021. i 2022. godini..... 38

Grafikon 14 Veličina poduzeća 41
Grafikon 15 Djelatnost poduzeća (prema NKD-u 2007.) 41
Grafikon 16 Razumijevanje značenja pojma leasing 42
Grafikon 17 Upoznatost s vrstama leasinga 42
Grafikon 18 Najčešće korišteni oblici financiranja prilikom povećanja flote/zamjene vozila u floti 43
Grafikon 19 Korištenje leasinga kao oblika financiranja 44
Grafikon 20 Povjerenje u zakonsku regulativu 44
Grafikon 21 Razlike u poslovanju leasing društava u RH 45
Grafikon 22 Olakšava li leasing poslovanje? 47
Grafikon 23 Utjecaj leasinga na povećanje obujma poslovanja 48
Grafikon 24 Ocjena vlastitog iskustva korištenja leasinga 48
Grafikon 25 Prednosti i nedostaci leasinga 50

POPIS SLIKA

Slika 1 Organizacijska struktura Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga 22
Slika 2 Tržišni udio marke Volvo u Republici Hrvatskoj u 2021. godini po županijama 36
Slika 3 Važni kriteriji za odabir leasing društva 46
Slika 4 Najveće prednosti leasinga kao oblika financiranja 49
Slika 5 Najveći nedostaci leasinga kao oblika financiranja 49

ŽIVOTOPIS

Ana Frklić

Datum rođenja: 14/03/1999 | **Državljanstvo:** hrvatsko | **Spol:** Žensko | **E-adresa:** afrklic14@gmail.com |

Adresa: Hudobička 14, 10257, Zagreb, Hrvatska (Kućna)

RADNO ISKUSTVO

01/12/2020 – TRENUTAČNO Zagreb , Hrvatska
OPERATIONS AND SALES CONSULTANT VOLVO FINANCIAL SERVICES LEASING D.O.O.

01/10/2020 – 01/12/2020 Zagreb, Hrvatska
ASISTENT U RAČUNOVODSTVU I FINANCIJAMA INOVINE D.D.

01/07/2019 – 10/09/2020 Zagreb , Hrvatska
ADMINISTRATIVNI ASISTENT FRANCK D.D.

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

02/10/2017 – TRENUTAČNO Zagreb, Hrvatska
STUDIJ Ekonomski fakultet u Zagrebu

Adresa Trg J.F.Kennedya 6, Zagreb, Hrvatska

15/02/2022 – 15/07/2022 Athens, Grčka
ERASMUS+ EXCHANGE STUDENT Athens University of Economics and Business

Adresa 28is Oktovriou 76, Athens, Grčka **Internetske stranice** https://www.aueb.gr/en

02/09/2013 – 14/06/2017 Zagreb, Hrvatska
SREDNJA ŠKOLA 1. gimnazija
Adresa Avenija Dubrovnik 36, Zagreb, Hrvatska

JEZIČNE VJEŠTINE

Materinski jezik/jezici: **CROATIAN**

Drugi jezici:

	RAZUMIJEVANJE		GOVOR		PISANJE
	Slušanje	Čitanje	Govorna produkcija	Govorna interakcija	
ENGLESKI	C1	C1	C1	C1	C1
NJEMAČKI	A1	A2	A1	A1	A1

Razine: A1 i A2: temeljni korisnik; B1 i B2: samostalni korisnik; C1 i C2: iskusni korisnik

DIGITALNE VJEŠTINE

MS Office, Educational Softwares, Outlook, SAP specific softwares, CITRIX, Canva, Social Media, LinkedIn, Google Drive, Outlook

PROJEKTI

Institutional Investors LAB, 11/2020. – 09/2021.
DriveIn kino, Hrvatska studentska asocijacija, 05/2020.

VOLONTIRANJE

11/2019. – 11/2021. Zagreb
Član tima Ljudski potencijali, Hrvatska studentska asocijacija