

# Računovodstveni tretman leasinga

---

**Salopek, Karlo**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2020**

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

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:439487>

*Rights / Prava:* [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-11-23**



*Repository / Repozitorij:*

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



SVEUČILIŠTE U ZAGREB

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

RAČUNOVODSTVENI TRETMAN LEASINGA

Karlo Salopek

Mentor: Ivana Dražič Lutilsky

Zagreb, kolovoz, 2020

## SADRŽAJ

1. UVOD .....	4
1.1. Predmet i cilj rada .....	5
1.2. Metode istraživanja i prikupljanja podataka .....	5
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	5
2. ZAKONSKA REGULATIVA LEASINGA . <b>Pogreška! Knjižna oznaka nije definirana.</b>	
2.1. Pojam i definicija leasinga .....	6
2.2. Pojava i razvitak leasinga.....	10
2.3. Subjekt u poslovima leasinga.....	12
2.4. Ugovor o leasingu .....	13
3. VRSTE LEASINGA .....	18
3.1. S obzirom na sadržaj i obilježja posla leasinga.....	18
3.3. S obzirom na položaj i broj subjekta u poslu leasinga .....	22
4. RAČUNOVODSTVO FINANCIJSKOG LEASINGA .....	24
4.2. Računovodstvo evidentiranja financijskog leasinga .....	24
4.3. Primjer knjiženja financijskog leasinga .....	26
5. RAČUNOVODSTVO OPERATIVNOG LEASINGA .....	29
5.1. Vrste operativnog leasinga .....	29
5.1.1. Operativni leasing s jamčevinom .....	30
5.1.2. Operativni leasing s ostatkom vrijednosti .....	30
5.1.3. Operativni leasing – Full service leasing .....	30
5.1.4. Računovodstveno evidentiranje operativnog leasinga .....	31
6. LEASING TRŽIŠTA U RH.....	33
6.1. Razvoj leasing tržišta u RH.....	33

6.2. Financijska analiza poslovanja leasing društava u RH .....	34
7. ZAKLJUČAK .....	36
LITERATURA .....	37

## 1. UVOD

Tvrtke mogu financirati osnovnu imovinu na različite načine: iz vlastitih izvora, putem bankovnih zajmova ili putem leasinga. Najam leasinga pruža brojne pogodnosti. Tijekom kupnje najmoprimac ne plaća puni iznos nabavne vrijednosti, već naknadu za unajmljenu imovinu plaća na rate. Na kraju dogovorenog razdoblja, najmoprimac može kupiti unajmljeno sredstvo po znatno nižoj cijeni ili unajmiti novo i modernije sredstvo. Prednost najma ogleda se u izbjegavanju rizika temeljenih na vlasništvu nad imovinom, poput gubitka ili tehničko-tehnološkog zastarjelosti imovine. Iz tih razloga leasing postaje sve češći oblik stjecanja dugotrajne imovine.

Leasing je ugovor kojim davatelj leasinga prenosi na najmoprimca pravo korištenja imovine na određeno vrijeme i uz odgovarajuću naknadu. Dvije su vrste leasinga: financijski i operativni. Glavna razlika između financijskog i operativnog leasinga ogleda se u prijenosu vlasništva nad leasingom na najmoprimca na kraju ugovornog razdoblja. U slučaju financijskog najma, vlasništvo nad iznajmljenom imovinom prenosi se na najmoprimca na kraju razdoblja otplate, dok se u slučaju operativnog najma prijenos vlasništva ne podrazumijeva.

### **1.1.Predmet i cilj rada**

Predmet i cilj rada je istražiti i teorijski definirati problematiku financiranja leasingom. Objasniti sve čimbenike takvog oblika poslovanja, kao i računovodstveno praćenje samog leasinga. Kroz rad će se koristiti dostupna literatura i relevantni izvori.

### **1.2.Metode istraživanja i prikupljanja podataka**

U istraživanju će se koristiti sljedeće metode znanstvenih istraživanja:

1. Induktivna metoda. Na temelju pojedinačnih spoznaja prići će se uopćavanju i formiranju novih činjenica i zakonitosti.
2. Deduktivna metoda. Iz općih prosudbi i pojmova izvući će se pojedinačne za istraživanje relevantne tvrdnje i zaključci i tako doći do novih znanstvenih istina i spoznaja.
3. Metoda analize kao znanstveni pristup koji počiva na procesima raščlambe složenih pojmova i zaključaka na jednostavnije cjeline pri čemu će se prići proučavanju svakog od tih dijelova izučavajući njihove međusobne odnose i utjecaje.
4. Metoda uopćavanja temeljit će se u polazištima od posebnih pojmova prema općim uz osnovni uvjet očuvanja postojanosti kontinuuma.
5. Metoda deskripcije činjenica i procesa i utvrđivanja veza među njima bez ulaženja u šire znanstveno objašnjavanje i dokazivanje (izvođenje dokaza).

### **1.3.Sadržaj i struktura rada**

U uvodnom dijelu se daju osnovni podaci vezani za rad. Nadalje, drugo poglavlje definira pojmovnu obradu samo leasinga. Treće poglavlje se bavi zakonskim okvirom leasing financiranja. Četvrto poglavlje definira oblike leasinga koji se javljaju na tržištu.

Peto poglavlje se bavi leasing računovodstvom, odnos financijskim dok šesto poglavlje obrađuje temu vezanu uz operativni leasing. Sedmo poglavlje se bavi tržištem leasinga u RH, te na kraju slijedi zaključak.

## **2. ZAKONSKA REGULATIVA LEASINGA**

U ovom dijelu rada obrađuje se zakonski okvir leasing poslovanja u Republici Hrvatskoj. Unutar zakonskog okvira nalaze se određene odredbe i propisi koji se moraju poštivati u financijskom poslovanju s leasing modelom.

### **2.1. Pojam i definicija leasinga**

Leasing je ugovor kojim se jedna strana obvezuje predati drugoj strani predmet najma na korištenje na određeno vrijeme, dok se druga strana obvezuje platiti odgovarajuću naknadu. Iz ove se definicije na prvi pogled može zaključiti da leasing nije ništa drugo nego običan zakup stvari. Odgovor leži u činjenici da je leasing zapravo puno više od pukog najma.

Leasing je složena mješavina pravnih poslova: zakup, kupnja i prodaja s pravom zadržavanja imovinskih prava, ugovori o radu, posudba, pružanje specijaliziranih usluga, ugovori o obuci osoblja i još mnogo toga.<sup>1</sup>

Prema ugovoru o leasingu, tvrtke ili obični građani, umjesto da kupuju računala, uređaje, automobile ili neku drugu opremu i na taj način plaćaju njihovu punu cijenu, obraćaju se proizvođaču ili specijaliziranoj leasing kompaniji da bi im opremu dali u zakup, na određeno vrijeme kome će platiti dogovoreni iznos na rate, pod uvjetom da stječu pravo korištenja opreme do dogovorenog roka i naknadnu kupnju. Zakupodavac može biti ili izravno proizvođač, ili specijalizirana tvrtka koja uzima opremu od proizvođača i daje je u zakup korisniku.

Ugovorom se također može definirati mogućnost da, u slučaju složene opreme, iznajmljivač osigurava obuku osoblja, popravak mogućih kvarova itd. Leasing je vrlo važan izvor srednjoročnog i dugoročnog financiranja, jer je to ekonomski učinkovito rješenje za nabavu sredstava potrebnih za poslovanje.<sup>2</sup>

Leasing pruža tvrtkama priliku da moderniziraju svoju opremu i tako postanu učinkovitiji i konkurentniji. Leasing je posebno pogodan za mala i srednja poduzeća, kao i za nova, novoosnovana poduzeća koja često ne mogu računati na druge mogućnosti financiranja. Svaka

---

<sup>1</sup> Buterin, J. (2011) Financijski leasing. Split: Diplomski rad, Sveučilište u Splitu, str. 44

<sup>2</sup> Crnjac, Milić, D. (2014) Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga. Osijek: Stručni rad, Sveučilište u Osijeku, str. 3

osoba ili tvrtka koja odluči sklopiti ugovor o leasingu, ovu odluku donosi uzimajući u obzir prednosti i nedostatke leasinga u odnosu na samofinanciranje ili kupnju na kredit.

Sljedeće prednosti leasinga su u većini slučajeva presudne:<sup>3</sup>

- Kupovina na leasing ne daje gotovinu, kao kod samofinanciranja i nema unajmljivanja unaprijed i davanja predujma, kao kod kupnje na kredit.
- Leasingom korisniku ostaje mogućnost korištenja kredita u druge svrhe, jer će banke teško odobriti kredit klijentima koji već koriste drugi kredit, a leasing nije kredit.
- Uz dobru organizaciju i plan otplate može se podesiti da je svaka rata naknade za upotrebu neke opreme na leasingu pokrivena prilivom sredstava temeljem prodaje robe proizvedene tom opremom.
- U slučaju da korisnik nešto treba samo određeno vrijeme, npr. sezonski je leasing puno bolje rješenje od kupnje te stvari, jer bi dugoročna kupnja bila neisplativa.
- Određena oprema koja, poput građevinskih strojeva, na primjer, po svojoj cijeni, nije dostupna korisnicima i ne može se dobiti na kredit. U tom je slučaju leasing jedino moguće rješenje za njegovu upotrebu.
- Pravne formalnosti oko sklapanja ugovora obavljaju se puno brže nego kod bankovnih zajmova, a leasing uz brojne prednosti ima i određene nedostatke.

Brojčano ih je sigurno manje, ali u biti nisu zanemarivi. Radi se o tome da lizing, kada gledamo brojku dobivenu zbrajanjem svih rata naknade tijekom korištenja predmeta iznajmljivanja, što ga čini skupim načinom nabave robe i opreme. Taj se iznos razlikuje od slučaja do slučaja, ali ako korisnik nema gotovine ili nije kreditno sposoban, najam ostaje vrlo dobro rješenje. U većini zemalja ugovor o leasingu nije zakonski reguliran. Stoga se u tim zemljama za leasing primjenjuju zakonski propisi vezani uz zakup.

Leasing je složena kombinacija pravnih poslova: najmovi, prodaje s pravom zadržavanja imovinskih prava, ugovori o radu, zajmovi, pružanje posebnih usluga, ugovor o obuci osoblja i još mnogo toga.<sup>4</sup>

Prema ugovoru o zakupu, tvrtke ili obični građani, umjesto da kupuju računala, uređaje, automobile ili drugu opremu i na taj način plaćaju njihovu punu cijenu, obraćaju se

---

<sup>3</sup> Crnjac, Milić, D. (2014) Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga. Osijek: Stručni rad, Sveučilište u Osijeku, str. 3

<sup>4</sup> Crnjac, Milić, D. (2014) Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga. Osijek: Stručni rad, Sveučilište u Osijeku, str. 4



proizvođaču ili specijaliziranoj leasing tvrtki za zakup opreme, na određeno vrijeme u kojem će platiti dogovoreni iznos na rate, pod uvjetom da steknu pravo korištenja opreme do dogovorenog roka i naknadnu kupnju nakon toga.

Zakupodavac može biti izravno proizvođač ili specijalizirana tvrtka koja uzima opremu od proizvođača i daje je u zakup korisniku. Ugovorom se također može definirati mogućnost da će u slučaju složene opreme najmodavac osigurati obuku osoblja, popravak mogućeg osoblja i slično.

Ugovori o leasingu ne mogu se poistovjetiti s aranžmanima kupnje u kojima postoji obvezna promjena vlasništva, dok u slučaju leasinga nakon isteka ugovora može doći do promjene vlasništva, ali ne nužno. Također, aranžmani zakupa ne mogu se poistovjetiti s aranžmanima zakupa kod kojih zakupodavac ne gubi vlasništvo nad zakupljenom imovinom nakon isteka ugovora o zakupu, dok u slučaju leasinga to možda neće biti slučaj.<sup>5</sup>

Leasing je prikladan oblik financiranja investicijske robe, jer omogućuje brži početak korištenja potrebne opreme ili druge robe, bez imobilizacije sredstava najmoprimca na osnovi kupnje ili povećanja njegove zaduženosti. Uz to, najmoprimac plaća najamninu iz prihoda ostvarenih uporabom opreme, istodobno izbjegavajući rizik zastarjelosti unajmljene opreme, a time i rizik zastarjelosti prenosi na leasing instituciju.<sup>6</sup>

Logika leasinga temelji se na shvaćanju da u suvremenom gospodarstvu treba osigurati nesmetano korištenje pokretnih i nepokretnih investicijskih dobara te da je vlasništvo nad tim dobrima više sporedna stvar te da se vlasništvo čini velikim i rizičnim luksuzom. osigurana sredstva za financiranje vlastitog postupka reprodukcije moraju prodati prethodno proizvedenu opremu. S druge strane, da bi dobili ovu skupinu opremu, potencijalni kupci moraju zaposliti i imobilizirati značajna sredstva koja im nedostaju za financiranje drugih potreba.

U takvoj situaciji leasing omogućuje proizvođaču da plasira opremu čiji vlasnik postaje leasing institucija, a najmoprimac ne postaje vlasnik već samo korisnik opreme, što ne stvara dugoročnu imobilizaciju sredstava. Međutim, leasing aranžmani imaju i negativne strane, koje se uglavnom svode na činjenicu da je riječ o skupom obliku financiranja koji je u pravilu znatno skuplji od financiranja putem investicijskih zajmova. Uz to, leasing ne uključuje

---

<sup>5</sup> Cinotti, K. (2005) Leasing u praksi, Centar za računovodstvo i financije, Zagreb, str. 55

<sup>6</sup> Cinotti, K. (2005) Leasing u praksi, Centar za računovodstvo i financije, Zagreb, str. 56

marketing, jer se najmoprimac brine za stvaranje takvog prihoda koji će mu omogućiti pokrivanje stanarine i primjerenog preostalog dohotka.

Svaki pojedinac ili tvrtka koja odluči sklopiti ugovor o leasingu, donosi tu odluku uzimajući u obzir prednosti i nedostatke leasinga u odnosu na samofinanciranje ili kupnju na kredit. Sljedeće prednosti leasinga su uglavnom odlučujuće:<sup>7</sup>

- kupovina na leasing ne daje gotovinu, kao kod samofinanciranja i ne postoji unajmljivanje unaprijed i davanje predujma, kao kod kupnje na kredit;
- leasing korisniku ostavlja mogućnost korištenja kredita u druge svrhe, jer će banka teško odobriti kredit klijentima koji već koriste drugi kredit, a leasing nije kredit;
- dobra organizacija i plan otplate mogu odgovarati da je svaki obrok naknade za upotrebu neke opreme u zakupu pokriven prilivom sredstava temeljem prodaje robe proizvedene tom opremom;
- u slučajevima kada korisnik nešto treba samo određeno vrijeme, npr. sezonski je leasing puno bolje rješenje od kupnje te stvari, jer bi dugoročna kupnja bila neisplativa;
- određena oprema koja, poput građevinskih strojeva, na primjer, po svojoj cijeni, nije dostupna korisnicima i ne može se dobiti ni na kredit. U tom je slučaju leasing jedino moguće rješenje za njegovu upotrebu;
- zakonite formalnosti povezane sa zaključenjem samog ugovora obavljaju se mnogo brže nego kod bankovnih zajmova.

Uz brojne prednosti, leasing ima i određene nedostatke. Brojčano ih je sigurno manje, ali u biti nisu zanemarivi. Riječ je o činjenici da je leasing, kada pogledamo brojku dobivenu dodavanjem svih rata naknade tijekom korištenja predmeta leasinga, čini se skupim načinom kupnje robe i opreme. Ovaj iznos varira od slučaja do slučaja, dobro rješenje.

---

<sup>7</sup> Cinotti, K. (2005) Leasing u praksi, Centar za računovodstvo i financije, Zagreb, str. 58

## 2.2.Pojaava i razvitak leasinga

Iako se čini da je leasing jedan od novijih načina financiranja, prvi slučajevi praktične primjene dogodili su se u dalekoj prošlosti. Pronađeni su dokazi da je 2000 p.n.e. Babilonci su primijenili jednu vrstu najma čamca na istoku. Jedan od prvih teorijskih opisa leasinga pronađen je u rimskim pravnim dokumentima.

Leasing posao nastao je i razvio se iz potrebe za praksom. To je moderan način i sustav financiranja kupnje investicijske opreme i drugih stvari koje služe u ekonomske svrhe. Ugovor o zakupu pravni je instrument koji omogućuje kupnju suvremene skupe opreme i drugih predmeta bez korištenja kapitala ili drugih sredstava osiguranih zaduživanjem putem kapitala.<sup>8</sup>

Leasing je moderan način financiranja i kupnje investicijske opreme. Ovo je vrlo povoljno i korisno i za korisnika i za iznajmljivača. Tako najmoprimac stječe pravo korištenja opreme, uređaja ili uređaja koji su mu potrebni za obavljanje gospodarske djelatnosti u određenom vremenskom razdoblju. U tom smislu leasing ima velike prednosti u pogledu kupovine gotovine i zajmova. Jer, umjesto da tu opremu ili druge stvari kupi za vlastiti ili posuđeni novac, najmoprimac ih dobiva na korištenje na 100% bez angažiranja vlastitih sredstava.<sup>9</sup>

Najmoprimac će odmah pustiti u rad opremu ili druge predmete koje je unajmio i upotrijebit će ih za stvaranje nove vrijednosti, pa će se njihova upotreba vraćati sukcesivno od vrijednosti koju je tim postigao. Na taj se način unajmljena oprema i ostalo vraćaju sami, što je puno povoljnije od kupnje zajmom, koji bi se morao vratiti s kamatama.

To je osobito važno ako imate na umu da su predmet leasinga složene stvari, visoke vrijednosti, skupe i koje brzo zastarijevaju. Stoga je bolje prepustiti profesionalnim leasing organizacijama da se brinu o nabavi i održavanju takvih stvari, ali to učiniti u svojoj organizaciji i vlastitim sredstvima korisnika tih stvari.<sup>10</sup>

Zakupodavac sa svoje strane također ima značajne koristi od ovog načina poslovanja, jer olakšava smještaj opreme, pa se može smatrati načinom kreditiranja prodaje.

Zbog svojih ekonomskih prednosti, leasing posao postaje sve važniji i u upotrebi.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 22

<sup>9</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 22

<sup>10</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 22

<sup>11</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 23

Ugovor o leasingu stvaranje je autonomnog trgovačkog (trgovačkog) zakona, pa su njegov glavni izvor prava opći uvjeti poslovanja tvrtki i drugih gospodarskih organizacija koje se bave leasing poslom. To omogućuje poslovnoj praksi naših tvrtki da reguliraju sve međusobne odnose u ovom području na način koji im najviše odgovara, na temelju općih načela ugovornog prava i prema njihovim potrebama i mogućnostima.

U svom modernom obliku financijski leasing potječe iz SAD-a, a prvu tvrtku za financijski leasing osnovao je Henry Schofeld 1952. godine u SAD-u. Tvrtka je osnovana s ciljem realizacije jedne specifične transakcije u području željezničkog prometa. Ova je transakcija pokazala ekonomsku učinkovitost financijskog leasinga, pa je Schofeld odlučio nastaviti poslovati i osnovati američku leasing tvrtku "UnitedStates Leasing Corp." (danas se naziva United States Leasing International).<sup>12</sup>

Razvoj financijskog leasinga u Europi započeo je krajem 1950-ih i početkom 1960-ih. Nekoliko je čimbenika potaknulo brzi razvoj financijskog leasinga u Sjevernoj Americi i zapadnoj Europi. Tehnološki napredak stvorio je potrebu za tvrtkama da obnavljaju vlastitu osnovnu imovinu, a financijski leasing osigurao je potreban mehanizam za dobivanje osnovnih sredstava pod povoljnijim uvjetima nego pri kupnji opreme. Istodobno, 50-ih godina prošlog stoljeća došlo je do razvoja tržišta financijske usluge i značajnije ponude zajmova s niskim kamatnim stopama, koji su poslužili kao način za suzbijanje inflacije i cijena robe.<sup>13</sup>

Ovi čimbenici, u kombinaciji s povoljnim poreznim stopama za leasing poslove, pridonijeli su privlačnosti financijskog leasinga za leasing tvrtke. Povećanje broja leasing društava potaknulo je daljnji razvoj sektora financijskog leasinga u cjelini. Koncept financijskog leasinga usvojile su 70-ih godina prošlog stoljeća zemlje u razvoju u Aziji, Južnoj Americi i Africi.

Danas je leasing učinkovit financijski instrument za dobivanje i obnavljanje osnovnih sredstava za mala i srednja poduzeća, kao i za financiranje milijunskih transakcija u području prometa (na primjer, leasing zrakoplova), vađenja nafte (leasing naftnih resursa) i drugdje.

---

<sup>12</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 22

<sup>13</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 23

### **2.3.Subjekt u poslovima leasinga**

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

Navedeni Zakon uređuje sljedeća područja:<sup>14</sup>

- uvjete za osnivanje,
- poslovanje i prestanak rada leasing društva,
- ugovor o leasingu,
- prava i obveze subjekata u poslovima leasinga,
- registar objekata leasinga,
- financijsko izvještavanje,
- nadzor nad poslovanjem leasing društava,
- organizacijske zahtjeve te - način i uvjete za prekogranično obavljanje djelatnosti.

Osnovni cilj HANFA-e jest osiguranje urednog poslovanja leasing društava provjerom zakonitosti, procjenom sigurnosti i stabilnosti poslovanja, a radi zaštite interesa primatelja usluga leasinga i javnog interesa, pridonosenja stabilnosti financijskog sustava te promicanja i očuvanja povjerenja u tržište leasinga kroz poslove licenciranja. HANFA sukladno Zakonu o leasingu izdaje i oduzima dozvole, odobrenja i suglasnosti leasing društvima kao i ovlaštenim osobama u leasing društvima. Kroz postupak neposrednog i posrednog nadzora, HANFA utvrđuje posluju li leasing društva u skladu sa zakonskim odredbama i propisima donesenima na temelju zakona, u skladu s propisima o upravljanju rizicima i drugim propisima, kao i u skladu s vlastitim pravilima i standardima, pravilima struke na način koji omogućuje uredno funkcioniranje leasing društava.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Zakon o leasingu (141/13 NN)

<sup>15</sup> Izvor: (Leasing i faktoring, [www.hanfa.hr](http://www.hanfa.hr))

## 2.4. Ugovor o leasingu

Ugovor o leasingu obvezuje jednu ugovornu stranku (najmodavca) da preda ugovorenu stvar na korištenje i da izvrši ugovorene radnje u vezi s urednim ekonomskim iskorištavanjem te stvari drugoj ugovornoj strani (najmoprimcu) koja se obveže platiti ugovorenu nagradu (najamninu) za izvršenu uslugu. može se definirati i kao pismeni ugovor dviju strana: leasing društva (najmodavca) i korisnika opreme (najmoprimca). U ovoj transakciji davatelj leasinga nabavlja opremu od dobavljača i daje je najmoprimcu na određeno vrijeme, dok je najmoprimac sa svoje strane obvezan povremeno vršiti isplate najmodavcu pod uvjetima definiranim u ugovoru, dok najmoprimac stječe ekonomsko vlasništvo.

Dva su razloga:<sup>16</sup>

- Financijski razlozi - nije svaka tvrtka ili pojedinac u mogućnosti kupiti opremu potrebnu za pokretanje, proširivanje ili modernizaciju vlastitog poslovanja. Nema svaka tvrtka odgovarajuća sredstva koja bi mogla ponuditi kao zalog za bankarske zajmove. Leasing je odgovor na takve probleme pružanjem mogućnosti najmoprimcima da dobiju potrebnu opremu.
- Ekonomičnost i koristi - tvrtka ili pojedinac plaća leasing naknade iz dobiti ostvarene korištenjem predmeta leasinga. Vrlo često leasing osigurava stopostotno financiranje projekta. Korištenjem leasinga moguće je postići određene porezne olakšice - može se odbiti puni iznos leasing naknade

Važni elementi su:<sup>17</sup>

- predmet najma, Leasing je ustupanje prava korištenja određenih stvari, ali ne i pravo vlasništva. Najveća zastupljenost je kod skupe opreme koja u tehnološkom smislu brzo zastarijeva i koja zahtjeva velika ulaganja (računala, elektronički uređaji ...), tj. stvari koje se mogu prodati drugim tvrtkama čak i nakon što ih zamijene modernije. Važno je da životni vijek opreme ili period amortizacije moraju biti duži od trajanja ugovora. Najčešće se misli na tehnološku zastarjelost.
- cijena ugovora o leasingu, je pravo najmodavca, a obveza najmoprimca je zakup ili naknada. U ugovoru o najmu, zakup je obično nepromijenjen ili opada, ovisno o prirodi iznajmljene imovine.

---

<sup>16</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 28

<sup>17</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 29

- trajanje i uvjeti plaćanja.

Ugovor o leasingu, sukladno članku 52. Zakona o leasingu, mora sadržavati:<sup>18</sup>

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

Pri zaključivanju ugovora o leasingu, kao i kod svih ugovora o trgovini robom, važno je detaljno proučiti njegov sadržaj prije potpisivanja te od zakupodavca zatražiti dodatna objašnjenja o odredbama koje nisu u potpunosti razumljive. Treba uzeti u obzir da su svi razlozi zbog kojih smo se odlučili za ovu vrstu financiranja i za određenog najmodavca precizno i nedvosmisleno navedeni u ugovoru.

Ugovor o financijskom leasingu obvezno sadrži i sljedeće odredbe:<sup>19</sup>

1. iznos učešća u ukupnoj vrijednosti objekta leasinga,
2. iznos, broj i rokove plaćanja pojedinih rata (otplatna tablica),
3. nominalnu kamatnu stopu i efektivnu kamatnu stopu.

Ugovor o leasingu mora sadržavati: precizno određivanje predmeta leasinga, visinu naknade koju je primatelj leasinga platio, iznos pojedinih rata, njihov broj i vrijeme isplate, kao i rok na koji je ugovor sklopljen. vrijeme i način isporuke predmeta zakupa, vlasništvo predmeta zakupa, stranka koja je dužna osigurati objekt zakupa i rizici od kojih treba biti osiguran, način raskida ugovora, mogućnost kupnje ili produženja ugovora, troškovi prijevoza predmeta

---

<sup>18</sup> sukladno članku 52. Zakona o leasingu

<sup>19</sup> sukladno članku 52. Zakona o leasingu

zakupa, njegova ugradnja, demontaža i održavanje, zamjena dijelova, uslužno i tehničko-tehnološko usavršavanje, osposobljavanje osoblja najmoprimca za upotrebu predmeta iznajmljivanja i drugih elemenata o kojima su se dogovorile ugovorne strane.<sup>20</sup>

Da bi ugovor bio valjan, mora se sklopiti u pisanom obliku i trajati ne kraće od 2 godine. Predmet leasinga je pokretni nepotrošni predmet (oprema, vozila). Naš zakon o leasingu ne predviđa nekretnine kao dio leasinga.

Ugovor o leasingu pravni je posao koji zakupodavca obvezuje da će dogovorenu stvar predati korisniku na korištenje na određeno ili neodređeno vrijeme, kao i izvršiti sve radnje potrebne za upotrebu te stvari. Zakupnik se sa svoje strane obvezuje platiti ugovorenu naknadu za izvršenu uslugu.

Bitni elementi ugovora o leasingu su predmet najma, cijena korištenja, upravljanje stvari (zakupnina) kao i vrijeme (rok) korištenja te stvari daje se najmoprimcu na korištenje. To su obično oprema ili drugi pokretni ili nepokretni predmeti. Pokretna imovina koja je ustupljena na korištenje ugovorom o leasingu obično je tehnički složenija stavka, čiji je gospodarski vijek kratak i brzo zastarjuje, pa je stoga obično vrlo skup. To su komplicirana industrijska postrojenja i oprema, strojevi, elektronički uređaji, računala, brodovi, avioni i druga skupa prijevozna sredstva, građevinski strojevi, posebni strojevi, alatni strojevi, posebna oprema za rudarska istraživanja i istraživanje morskog dna. Hoteli i drugi ugostiteljski objekti, kao i ostale zgrade ekonomske prirode, iznajmljuju se od nekretnina u zakup. Ugovor obično predviđa mogućnost kupnje predmeta od strane najmoprimca za neplaćeni dio ugovorne cijene.

Cijena je najamnina, što je naknada za korištenje ustupa stvari. Motiv je i cilj davanja stvari u zakup. Cijena se određuje ugovorom o leasingu, a određuje se prema vrijednostima stvari i trajanju ugovora, kako bi se na taj način uloženi kapital u leasing kapital u objektu leasinga mogao vratiti, sa svim troškovima i kamatama. Cijena se obično izračunava mjesečno, tromjesečno, polugodišnje ili godišnje.

U teoriji se postavlja pitanje je li trajanje (rok) najma bitan element ugovora o najmu. Prema našem zakonu, ugovor o najmu "mora sadržavati pojam" najma. To se odnosi na leasing u vanjskotrgovinskom poslovanju naših tvrtki. Trajanje leasing transakcije obično se određuje ugovorom - kao njegovim bitnim elementom (bitnim elementom ugovora po volji strana) i u

---

<sup>20</sup> sukladno članku 52. Zakona o leasingu



leasing transakcijama u domaćim transakcijama. Međutim, ugovor bi bio pravno valjan u domaćem pravnom prometu čak i ako trajanje (rok) ugovorom o leasingu nije određeno.

Ugovor o leasingu može se sklopiti na određeno ili neodređeno vrijeme. Ugovor obično predviđa mogućnost njegova otkazivanja, posebno u slučaju nemogućnosti korištenja stvari zbog njezinih nedostataka ili zbog nedostatka koji zakupodavac nije otklonio u određenom roku. Ugovorom se može odrediti da se nakon isteka dogovorenog roka predmet leasinga vrati zakupodavcu; da će se ugovor o leasingu produžiti za daljnju upotrebu imovine; da će najmoprimac otkupiti pošiljku ili druge predmete u najmu tijekom ili na kraju najma.<sup>21</sup>

Nebitni elementi ugovora o leasingu su razne klauzule, kao što su: rokovi i način plaćanja za korištenje objekta leasinga, način poduzimanja opreme, jamstva tehničke ispravnosti i funkcionalnosti predmeta ili opreme, osiguranje rezervnih dijelova, osposobljavanje osoblja za upotrebu predmeta i opreme, zakon kupnja predmeta ili opreme, vraćanje predmeta nakon isteka razdoblja najma, arbitraža za rješavanje mogućih međusobnih sporova itd.

Ugovor o leasingu je po svojoj pravnoj prirodi mješoviti pravni posao koji sadrži elemente drugih ugovora. Ovaj ugovor sadrži posebno elemente ugovora o zakupu i kupoprodajnom ugovoru, ali i ostale ugovore: ugovor o zajmu, ugovor o radu, ugovor o licenci, ugovor o određenim uslugama.

Ugovor o licenci sličan je kupoprodajnom ugovoru, posebno kod izravnog najma. To bi mogao biti ugovor o prodaji ili isporuci za otplatu, uz zadržavanje vlasništva nad isporučenim objektom ili nekom drugom stvari. Ugovor o leasingu se, međutim, ni u kojem slučaju ne može izjednačiti s kupoprodajnim ugovorom, jer se ne bavi odnosom između prodavatelja i kupca i ne prenosi pravo vlasništva ili neko drugo odgovarajuće pravo s najmodavca na najmoprimca. Na temelju ugovora o leasingu stvar se predaje zakupcu samo na uporabu, dok u slučaju kupoprodajnog ugovora isporučeni predmet postaje vlasništvo kupca.<sup>22</sup>

Ugovor o leasingu razlikuje se od ugovora o zajmu po tome što zajam obvezuje zajmoprimca da zajmodavcu vrati ne istu stvar koju je posudio, već samo istu količinu iste vrste i kvalitete stvari. Zajmoprimac stječe pravo vlasništva, odnosno drugo odgovarajuće pravo, na primljenim stvarima. Nasuprot tome, najmoprimac ne stječe pravo vlasništva na primljenoj stvari, već samo pravo korištenja. Istu stvar mora vratiti zakupodavcu nakon isteka

---

<sup>21</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 32

<sup>22</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb, str. 33

dogovorenog razdoblja njegove uporabe, ali ne iste kvalitete, jer je tijekom uporabe došlo do njezine normalne amortizacije i trošenja.

Ugovor o leasingu po svojoj je pravnoj prirodi najbliži ugovoru o najmu, jer se iz njega razvio. Stoga u teoriji postoje vrlo izražena shvaćanja da je leasing zapravo najam. Osnovna sličnost između ugovora o leasingu i ugovora o leasingu već je izražena u njihovim uvjetima.

Ugovor o zakupu obvezuje zakupodavca da određeni predmet preda zakupniku na korištenje, uz plaćanje najamnine, pod uvjetom da ga ovaj vrati nakon određenog vremena, a u slučaju ugovora o zakupu najmodavac se obvezuje predati zakupniku određeni predmet na korištenje. obvezuje se za to platiti dogovorenu naknadu (najamninu) te platiti ili otkupiti istu stvar nakon isteka ugovorenog roka. Međutim, postoji bitna razlika između ugovora o zakupu i ugovora o zakupu, pa se ugovor o zakupu afirmirao kao zaseban gospodarski ugovor. Glavna razlika između ugovora o leasingu i ugovora o leasingu proizlazi iz samog motiva davanja stvari na korištenje.<sup>23</sup>

U ugovoru o najmu vlasnik stvari koju je unajmio nabavio ju je da zadovolji neke svoje potrebe, a ne da je da u zakup. Nasuprot tome, najmodavac je predmet koji je predmet ugovora o leasingu stekao upravo kako bi ga predao najmoprimcu na korištenje kao profesionalcu, pod uvjetom da ga najmoprimac može otkupiti nakon isteka dogovorenog roka korištenja. Ugovor o leasingu neovisni je neimenovani ugovor o trgovačkom pravu, a ugovor o zakupu je imenovani ugovor o građanskom pravu. Ugovor o leasingu dvostrano je obvezujući ugovor, jer su oba dobavljača istovremeno u ulozi dužnika i vjerovnika. Davatelj leasinga i najmoprimac istodobno su predani određenom davanju ili činjenju. Stoga je ugovor o leasingu ugovor o prijevozu tereta.<sup>24</sup>

Ugovor o leasingu je ugovor o međusobnom povjerenju između strana (ugovor intuitu personae). Riječ je o ugovoru s trajnim učinkom, jer se sklapa na neodređeno ili određeno vrijeme, pa se izvršava na duže vrijeme. U praksi je to formalni ugovor, jer se sklapa u pisanom obliku, iako o njemu ne postoje imperativne norme, osim one u vanjskoj trgovini. Najčešće se zaključuje kao ugovor o adheziji ili ugovor o pristupanju, jer leasing organizacije unaprijed sastavljaju obrazac ugovora i tako nude uvjete ugovora korisnicima leasinga.

---

<sup>23</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet u Splitu, str. 43

<sup>24</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet u Splitu, str. 44

### 3. VRSTE LEASINGA

U ovom dijelu rada obradit će se oblici leasinga u kojem se on pojavljuje.

#### 3.1.S obzirom na sadržaj i obilježja posla leasinga

MSFI 16 propisuje način priznavanja, mjerenja, prikazivanja i objavljivanja najмова za subjekte koji izvješćuju prema MSFI-jevima. Standard definira jedinstveni model za računovodstvo najмова kod korisnika najma, propisuje obvezu korisnika najma da po svim najmovima iskazuju imovinu i obveze, osim kod najмова kroz razdoblje od 12 mjeseci ili kraće ili predmeta najma male vrijednosti. Davatelji najma i dalje će najmove razvrstavati u poslovne (operativne) ili financijske, pri čemu MSFI 16 uvodi pristup koji se ne razlikuje suštinski od onoga iz ranije važećeg MRS-a 17.<sup>25</sup>

Davatelji najma dužni su svaki najam razvrstati ili kao poslovni najam, ili kao financijski najam.<sup>26</sup>

Najam se razvrstava u financijski najam ako se njime prenose gotovo svi rizici i nagrade povezani s vlasništvom nad predmetom najma. U suprotnome, najam se klasificira kao poslovni, tj. operativni najam.<sup>27</sup>

Novi međunarodni standard financijskog izvještavanja MSFI 16 – Najmovi zahtijeva prikazivanje operativnih najмова u bilanci najmoprimca na poziciji nematerijalne imovine<sup>28</sup>

MSFI 16 se odnosi na velika društva u RH tj. ona koja ostvaruju 2 od 3 sljedeća kriterija:

- prihodi veći od 300 mil. HRK,
- ukupna aktiva veća od 250 mil. HRK,
- prosječan broj djelatnika veći od 250;
- poduzetnici koji kotiraju na burzi, te

---

<sup>25</sup> Deloitte, dostupno na <https://www2.deloitte.com/hr/hr/pages/audit/articles/ifrs-news-2016-03.html>

<sup>26</sup> [toč. 62 MSFI-ja 16]

<sup>27</sup> [toč. 62 MSFI-ja 16]

<sup>28</sup> Unija, dostupno na <https://unija.com/hr/porezne-aktualnosti-ozujak-2019/>

- financijske institucije

Financijski leasing je sklapanje dugoročnog ugovora u kojem se najmoprimac obvezuje izvršiti plaćanja tako da ukupan iznos svih rata premašuje nabavnu cijenu predmeta, tzv. ugovor o potpunoj isplati. Istodobno, rok zakupa iznosi 70-90% očekivanog životnog vijeka te stvari, pa je logično da datu stvar nakon isteka tog roka više nije moguće dati u zakup drugom korisniku (jer vrijedi puno manje). Uvijek je riječ o pokretnoj nepotrošnoj stvari: opremi, vozilima, postrojenjima, računalima ... Korisnik snosi sve troškove i rizike povezane s danom opremom. Takv ugovor se ne može raskinuti.

Zakupodavac, uz prethodni dogovor s najmoprimcem, kupuje opremu od dobavljača i daje mu je na korištenje. Najmoprimac ovu opremu koristi u poslu i na toj osnovi ostvaruje prihod koji mu omogućuje plaćanje ugovornih obveza koje ima prema najmodavcu. Tijekom razdoblja otplate oprema ostaje u zakonskom vlasništvu najmodavca. Po isteku ugovora, najmoprimac može odlučiti vratiti opremu najmodavcu ili je kupiti po cijeni koja je znatno niža od očekivane tržišne vrijednosti opreme.

U praksi se najčešće (ali ne nužno) ugovor sklapa tako da plaćanjem posljednje rate zakupa najmoprimac automatski postane pravni vlasnik zakupljenog objekta. Također biste trebali znati sljedeće:<sup>29</sup>

1. Financiranjem putem lizinga korisnik ne ulaže vlastita sredstva u kupnju predmeta, već ulaže u svoje redovno poslovanje, što mu omogućuje otplatu mjesečnih rata leasinga;
2. Rate leasinga otplaćuju se mjesečno iz prihoda koje poduzeće ostvaruje korištenjem predmeta leasinga;
3. Stope leasinga su fiksne i služe kao osnova za jasan izračun troškova, što je vrlo važno za tvrtku i za pojedinca;
4. Financijski leasing obično uključuje financiranje s minimalnim udjelom od 10% za osobne automobile, 25% za lagane kamione i 20% za teške kamione, s maksimalnim rokom otplate do 60 mjeseci.

---

<sup>29</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet u Splitu, str. 49

Uz plaćanje participacije, uvjet za ulazak u leasing sustav je i pozitivna ocjena kreditne sposobnosti osobe koja je podnijela zahtjev za odobrenje leasinga. Tijekom trajanja ugovora o financijskom leasingu, predmet ugovora je vlasništvo leasing društva, za razliku od slučaja kada se nešto kupuje na kredit.

Financijski leasing često se definira kao alternativni oblik financiranja novih ulaganja poduzeća. U odnosu na bankarske zajmove, financijski leasing ima niz prednosti i za davatelja leasinga i za najmodrimca.

Operativni leasing je, za razliku od financijskog, kratkoročni i može se otkazati u bilo kojem trenutku. Trajanje ugovora je kraće od gospodarskog vijeka dane opreme, a naknada je niža od vrijednosti opreme. Sve troškove i rizike snosi iznajmljivač, a to su rizik slučajnog kvara, zastarjelosti, troškovi osiguranja, održavanja, nabave rezervnih dijelova, osposobljavanje osoblja, tehnička pomoć.<sup>30</sup>

U operativnom leasingu, nakon razdoblja najma, korisnik vraća unajmljeni predmet najmodavcu.<sup>31</sup>

- to je dogovor s rokom, obično 4 godine ili manje,
- predmet ovog najma su računala, automobili,
- rok najma je kraći od predviđenog ekonomskog vijeka imovine,
- ugovor o poslovnom najmu sadrži klauzulu o održavanju imovine koja zakupodavca obvezuje platiti porez na održavanje, osiguranje i promet po stjecanju,
- sadrži klauzulu o opozivu.

Klasifikacija najma usvojena u ovom standardu temelji se na opsegu u kojem rizici i koristi od vlasništva nad imovinom u najmu pripadaju najmodavcu ili najmodrimcu. Rizici uključuju mogućnost gubitaka zbog neiskorištenih kapaciteta ili tehnološkog zastarjenja, kao i zbog kolebanja prihoda uslijed promjena ekonomskih uvjeta. Prednosti mogu predstavljati očekivanja profitabilnih operacija tijekom ekonomskog vijeka imovine i dobitke od povećanja vrijednosti ili ostvarenja preostale vrijednosti.

---

<sup>30</sup> Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet u Splitu, str. 50

<sup>31</sup> Marković, I. (2000) Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF Plus, Zagreb, str. 67

Najam je klasificiran kao financijski najam ako na njega najprije prenosi u osnovi sve rizike i koristi povezane s vlasništvom. Najam se klasificira kao operativni najam ako ne prenosi u osnovi sve rizike i koristi povezane s vlasništvom, tj. rizici i koristi ostaju najmodavcu.

Financijski leasing vrsta je leasinga koji u osnovi prenosi rizike i koristi od posjedovanja imovine s najmodavca na najmoprimca, iako on nije formalni vlasnik imovine. Rizici se odnose na potencijalne gubitke zbog neiskorištenog kapaciteta, tehnološkog zastarjenja itd. Koristi predstavljaju očekivanu zaradu tijekom ekonomskog vijeka imovine.

Dvije su vrste financijskog leasinga:<sup>32</sup>

- direktno,
- neizravni financijski leasing.

Izravni financijski leasing ugovor je između proizvođača ili drugog dobavljača materijalne robe i najmoprimca koji stječe pravo korištenja iznajmljene imovine i obvezuje se platiti odgovarajuću naknadu u dogovorenom roku.

Neizravni financijski leasing poslovni je aranžman u kojem sudjeluju tri subjekta: najmodavac, najmoprimac i dobavljač predmeta leasinga. Zakupodavac zaključuje dva međusobno povezana ugovora. Prvi, ugovor o isporuci, najmodavac sklapa s dobavljačem (proizvođačem) po izboru korisnika, a na temelju kojeg najmodavac stječe vlasništvo nad objektom u zakupu.<sup>33</sup>

Drugi, ugovor o financijskom leasingu, najmoprimac zaključuje s najmoprimcem, kojem prenosi ovlaštenje za držanje i korištenje predmeta leasinga u dogovoreno vrijeme i uz dogovorenu naknadu.

Prema Zakonu o financijskom leasingu neizravni leasing je jedini oblik leasinga, dok je izravni leasing reguliran Zakonom o obveznim odnosima. Predmet financijskog leasinga mogu biti samo pokretni nepotrošni predmeti kao što su: oprema, postrojenja, vozila itd. Nekretnine (zemljište i zgrade) nisu predmet financijskog najma.

Je li najam financijski ili operativni, više ovisi o suštini transakcije nego o obliku ugovora.

---

<sup>32</sup> Marković, I. (2000) Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF Plus, Zagreb, str. 69

<sup>33</sup> Urukalo, D., Briški, D., Terek D., Cutvarić M. (2003.): Leasing: Financiranje, opozivanje, računovodstvo, pravo, Zagreb, str. 56

Primjeri situacija koje pojedinačno ili zajedno ukazuju na klasifikaciju leasinga kao financijskog su:<sup>34</sup>

- zakup prenosi vlasništvo nad imovinom na najmoprimca do kraja razdoblja najma,
- najmoprimac ima mogućnost otkupa imovine po cijeni za koju se očekuje da će biti znatno niža od fer vrijednosti na dan kada se opcija može izvršiti i kada je u početku sigurno da će se opcija iskoristiti,
- stalni zakupi pokrivaju veći dio ekonomskog vijeka imovine, čak i ako vlasništvo nije preneseno,
- na početku najma sadašnja vrijednost minimalnih zakupnina veća je ili jednaka ukupnoj fer vrijednosti zakupljene imovine,
- iznajmljena imovina specifične je prirode, tako da je zakupnik može koristiti samo bez značajnih izmjena,
- ako najmoprimac može otkazati zakup, zakupodavčeve gubitke uslijed ovog otkaza snosi najmoprimac,
- dobiti ili gubici od promjena fer vrijednosti salda terete se najmoprimca,
- najmoprimac ima priliku nastaviti zakup tijekom duljeg razdoblja, uz najamninu koja je znatno niža od tržišne najamnine.

Ako ugovor sadrži sve navedene uvjete, riječ je o financijskom najmu, a ako ugovor ne sadrži niti jednu takvu dogovorenu odredbu, radi se o operativnom najmu.

### **3.2.S obzirom na položaj i broj subjekta u poslu leasinga**

Prema Zakonu o leasingu subjekti u poslovima leasinga su:<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Urukalović, D., Briški, D., Terek D., Cutvarić M. (2003.): Leasing: Financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo, Zagreb, str. 59

12. davatelj leasinga,
13. primatelj leasinga i
14. dobavljač objekta leasinga.

Davatelj leasinga je svaka osoba koja, u skladu s odredbama ovoga Zakona, ima pravo obavljati poslove leasinga. Sukladno s tim, poslove leasinga mogu obavljati: - leasing društvo - trgovačko društvo sa sjedištem u Republici Hrvatskoj upisano u sudski registar na temelju odobrenja za obavljanje poslova leasinga koje izdaje Agencija uz uvjete propisane ovim Zakonom. - Leasing društvo države članice EU – obavlja poslove leasinga neposredno na području Republike Hrvatske, ili putem podružnice. - podružnica leasing-društva iz treće države - kreditna institucija - u skladu s propisima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija u Republici Hrvatskoj.

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

Dobavljač objekta leasinga je pravna ili fizička osoba koja s davateljem leasinga sklapa ugovor na osnovi kojeg davatelj leasinga stječe pravo vlasništva na objektu leasinga, osim ako dobavljač objekta leasinga i davatelj leasinga nisu ista osoba.

---

<sup>35</sup> Urukalović, D., Briški, D., Terek D., Cutvarić M. (2003.): Leasing: Financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo, Zagreb, 60



## **4. RAČUNOVODSTVO FINANCIJSKOG LEASINGA**

### **4.1. Računovodstvo evidentiranja financijskog leasinga**

Potencijalni najmoprimac, nakon odabira predmeta leasinga i proizvođača ili trgovca od kojeg će nabaviti imovinu, podnosi zahtjev i odgovarajuću dokumentaciju leasing društvu. Leasing tvrtka ocjenjuje kreditnu sposobnost klijenta i ako je ocjena pozitivna, zahtjev se odobrava i zaključuje ugovor o leasingu. Ugovorom o leasingu precizno su precizirani: predmet najma, iznos naknade koju je platio najmoprimac, iznos pojedinačnih rata naknade, broj rata i vrijeme plaćanja, rok na koji je ugovor sklopljen itd. Nakon sklapanja ugovora, najmoprimac plaća participaciju i preuzima predmet leasinga. Leasing tvrtka plaća imovinu proizvođaču (ili trgovcu) i izdaje fakturu i plan otplate najmoprimcu. Najmoprimac otplaćuje rate zakupa, obično mjesečno, do isteka ugovora o zakupu.

Suština financijskog leasinga je pravo najmoprimca da ostvaruje ekonomske koristi od uporabe unajmljene imovine tijekom većeg dijela vijeka trajanja imovine. Također, najmoprimac je dužan platiti za pravo korištenja iznos blizu fer vrijednosti zakupljene imovine i pripadajuću financijsku naknadu. Sukladno tome, najmoprimac financijski najam prepoznaje kao imovinu i kao obvezu u svojoj bilanci. Imovina i obveze evidentiraju se po fer vrijednosti unajmljene imovine ili po sadašnjoj vrijednosti minimalnih plaćanja najma, ako su niže.

Fer vrijednost je iznos za koji bi se imovina mogla razmijeniti ili podmiriti obveza između dobro obaviještenih i voljnih strana u nepristranoj transakciji. Minimalne isplate najma su plaćanja tijekom trajanja najma, koja su potrebna ili se mogu tražiti od najmoprimca.

Odlukama koje je HNB donijela u skladu sa Zakonom o financijskom leasingu, nabavna vrijednost predmeta iznajmljivanja ne može biti manja od 2.000 eura, davatelj leasinga ima obvezu formiranja dosjea najmoprimca, kao i naknadu za leasing i ostale troškove koji proizlaze iz zaključenja ugovora o leasingu. Kao što je to već učinilo s bankama, Narodna banka je sada, između ostalog, obvezala najmodavce da prikažu ukupne troškove financiranja kroz prezentaciju efektivne stope leasing naknade, koja uz kamate uključuje i sve ostale

troškove povezane s sklapanje ugovora o leasingu, poput troškova odobrenja (obrada zahtjeva), troškova PDV-a i upisa ugovora o leasingu u registar financijskog leasinga itd.<sup>36</sup>

Osim zahtjeva iz MRS-a 32 - Financijski instrumenti: objavljivanje i prezentiranje, kod financijskog najma korisnik lizinga treba objaviti slijedeće:<sup>37</sup>

- za svaku skupinu sredstva, neto knjigovodstveni iznos na datum bilance,
- povezivanje između ukupnog minimalnog plaćanja najma na datum bilance i njihove sadašnje vrijednosti; te ukupan iznos minimalnog plaćanja najma na datum bilance i njihove sadašnje vrijednosti za svako slijedeće razdoblje: kraće od jedne godine; dulje od jedne godine, ali ne dulje od pet godina; dulje od pet godina,
- nepredviđene najamnine koje su priznate kao prihod razdoblja,
- ukupna buduća minimalna plaćanja podnajma koja će se primati prema neopozivom podnajmu na datum bilance,
- opći opis značajnih ugovora o najmu korisnika lizinga uključujući: osnovu prema kojoj se nepredviđena najamnina određuje, opcija kupnje i klauzula kojom je predviđeno povećanje cijene.

Računovodstveno evidentiranje financijskog najma kod davatelja lizinga Davatelj lizinga objekt lizinga koji je dan u financijski najam evidentira kao dugoročno potraživanje od prodaje u iznosu jednakom neto ulaganju u najam sukladno točki 28. MRS-17 financijski najmovi. Na temelju tog potraživanja najmodavac prenosi gotovo sve koristi i rizike na najmoprimca.<sup>38</sup>

Financijski najam sredstva od strane proizvođača ili posrednika u ulozi najmodavca dovodi do dvije vrste prihoda prema točki 35. MRS 17:<sup>39</sup>

- dobit ili gubitak koji je jednak dobiti ili gubitku koji proizlazi iz izravne prodaje sredstva pod najmom po normalnim prodajnim cijenama koje odražava primjerene popuste na količinu ili promet,

---

<sup>36</sup> Prema HNB-u.

<sup>37</sup> Brkanić, V. (2009) Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja, RRIF Plus/skupina autora, str. 75

<sup>38</sup> Brkanić, V. (2009) Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja, RRIF Plus/skupina autora, str. 75

<sup>39</sup> Brkanić, V. (2009) Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja, RRIF Plus/skupina autora, str. 76

- financijski prihod tijekom trajanja najma.

Financijski prihodi koje najmodavac ostvaruje po osnovi imovine date u financijski najam priznaju se sustavno za vrijeme trajanja razdoblja najma u skladu s politikom koju poduzeće primjenjuje kod izravne prodaje. Priznavanje financijskog prihoda se temelji na osnovici koja odražava konstantu periodičnu stopu povrata na neto ulaganje davatelja najma koje je neisplaćeno kod financijskog najma. U slučaju da se primjenjuju umjetno niske kamatne stope, profit od prodaje se ograničava na iznos koji bi postojao da se zaračunava komercijalna kamatna stopa. Prilikom ugovaranja financijskog najma također nastaju i određeni troškovi koji se priznaju kao rashod u računu dobiti i gubitka na početku najma ili se raspoređuju na teret prihoda tijekom trajanja najma.<sup>40</sup>

Pored zahtjeva navedenih u MRS-32, Financijski instrumenti: objavljivanje i prezentiranje za financijske najmove najmodavac treba objaviti slijedeće:<sup>41</sup>

- povezanost između ukupnih bruto ulaganja u najam i sadašnje vrijednosti potraživanja za minimalnu najamninu na datum bilance; uz ukupna bruto ulaganja i sadašnju vrijednost potraživanja na datum bilance za svako slijedeće razdoblje: kraće od jedne godine; dulje od jedne, a kraće od pet godina, te dulje od pet godina,
- nezajamčeni ostatak vrijednosti obračunat i iskazan kao korist najmodavca,
- akumulirana naknada za nenaplaćena potraživanja minimalnih najamnina,
- nepredviđene najamnine koje su priznate na teret prihoda,
- opći opis najmodamčevog značajnog sporazuma o najmu.

#### **4.2. Primjer knjiženja financijskog leasinga**

Iznajmljivači bi trebali prepoznati imovinu pod financijskim najmom u svojim bilancama i prijaviti je kao potraživanje jednako neto ulaganju u zakup. U financijskom leasingu najmodavac prenosi gotovo sve rizike i koristi od vlasništva, te stoga primljenu najamninu

---

<sup>40</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 70

<sup>41</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 70

smatra povratom glavnice i financijskim prihodom koji prikuplja kao nagradu za svoja ulaganja i usluge.

Dvije su vrste financijskog leasinga:<sup>42</sup>

- Prodajni leasing, kada je najmodavac proizvođač ili trgovačko poduzeće,
- Neto financijski leasing, kada je najmodavac financijska institucija.

Glavna je razlika u tome što su u leasingu tipa prodaje izvori prihoda prihod od prodaje i prihodi od kamata, a u čistom financijskom leasingu jedini izvor prihoda su prihodi od kamata.

Davatelji leasinga ubuduće će imati obvezu prijaviti leasing naknadu i druge troškove na jedinstven i usporediv način potencijalnim najmoprimcima na njihov zahtjev, u obliku informativne ponude, kao i u slučajevima kada uvjete financiranja treće strane predstavljaju kao posrednike.<sup>43</sup>

Odlukom su propisane i mjere kojima se ograničava zaduživanje najmoprimaca - fizičkih osoba, naime minimalni udio od 20 posto bruto nabavne vrijednosti predmeta iznajmljivanja, kao i maksimalni iznos ugovorene rate naknade za leasing u iznosu od 30 posto ukupnog redovnog prihoda.

Najmoprimac evidentira unajmljenu imovinu kao imovinu u bilanci i ima obvezu obračuna amortizacije.

Otpis unajmljene imovine ovisi o tome hoće li najmoprimac postati vlasnik te imovine nakon isteka najma. Ako je sigurno da će najmoprimac steći vlasništvo nad sredstvom do kraja razdoblja najma, razdoblje u kojem se obračunava amortizacija, tj. razdoblje u kojem se sredstvo amortizira je uvijek trajanja sredstva.<sup>44</sup>

Kada nije potpuno sigurno hoće li najmoprimac steći vlasništvo nad zakupljenom imovinom, sredstvo bi trebalo amortizirati u cijelosti tijekom trajanja najma ili tijekom trajanja imovine, ovisno o tome što je kraće.

Sklopljen je ugovor između Leasing kuće i prijevozničkog poduzeća za financiranje četiri kamiona s prikolicom. Ukupna nabavna vrijednost sva četiri kamiona s prikolicom iznosi

---

<sup>42</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 71

<sup>43</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 74

<sup>44</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 75

4.321.000,00 kn (vrijednost 3.240.750,00 + 25% PDV- 1.080.250,00) . Nabavna cijena jednog kamiona s prikolicom je. 1.080.250,00 kn ( vrijednost 810.187,50 kuna + PDV 270.062,50 kuna). Prijevozničko poduzeće sudjeluje u financiranju vlastitim sredstvima u iznosu od 864.200,00 kuna što je 20% na nabavnu cijenu s PDV-om. Participacija se oduzima od nabavne cijene. Kamatna stopa iznosi 5% godišnje. Trošak jednokratne naknade za obradu zahtjeva iznosi 0.5% to jest 5.401,25 (vrijednosti 4.050,93 + PDV 1.350,32).

iznosi 0,5 % odnosno 5.401,25 kuna (vrijednost 4.050,93 kuna +25%PDV 1.350,31 kuna).

dug. obv. Iz financijskog leasinga		Kamioni s prikolicom u pripremi	
(2)	1.080.250,00	(1)	3.240.750,00
270.062,5	(1)	810.187,5	(4)
(2)	1.080.250,00	(1)	
270.062,5	(1)	810.187,5	
(2)	1.080.250,00	(1)	
270.062,5	(1)	810.187,5	
(2)	1.080.250,00	(1)	
270.062,5	(1)	810.187,5	

Pretporez	Žiro račun
(1) 270.062,5	270.062,5 (2)
(1) 270.062,5	270.062,5 (2)
(1) 270.062,5	270.062,5 (2)
(1) 270.062,5	270.062,5 (2)
(3) 1.350,32	5.401,25 (3)
(3) 1.350,32	5.401,25 (3)
(3) 1.350,32	5.401,25 (3)
(3) 1.350,32	5.401,25 (3)

Ostali financijski rashodi
(3) 4050,93
(3) 4050,93
(3) 4050,93
(3) 4050,93

Kamioni s prikolicom

3.240.750,00 (4)
------------------

## 5. RAČUNOVODSTVO OPERATIVNOG LEASINGA

U ovom dijelu rada obradit će se operativni leasing i njegovo knjiženje.

### 5.1. Vrste operativnog leasinga

Operativni leasing dvosmjerna je pravna transakcija kod koje je najmodavac također dobavljač opreme. S gledišta gospodarstva najvažniji je financijski leasing.

Operativni leasing znači kratkoročni najam koji stranke imaju pravo raskinuti u bilo kojem trenutku pod tamo navedenim uvjetima. Trajanje ovog ugovora uvijek je kraće od uobičajenog ekonomskog vijeka investicijske opreme - predmeta ugovora, a naknada koju plaća najmoprimac uvijek je manja od vrijednosti opreme.<sup>45</sup>

Iznajmljivač snosi rizik zastarjelosti i gubitka opreme, plaća osiguranje, naknade i troškove licence. Sve to, kao i troškove održavanja i servisiranja, vjerovnik primatelju naplaćuje putem rata zakupa. Operativni leasing je tzv ugovor o neisplati, odnosno ugovor preostale knjigovodstvene vrijednosti zbog činjenice da zakupodavac može amortizirati samo dio svojih investicijskih troškova od naknade koju je primatelj platio tijekom trajanja ugovora.

---

<sup>45</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 74

### **5.1.1. Operativni leasing s jamčevinom**

Jamčevina se plaća kod operativnog leasinga i predstavlja novčani iznos koji služi kao osiguranje za uredno i pravovremeno ispunjenje svih ugovornih obveza primatelja leasinga. Za istu se ne izdaje račun. Po isteku ugovora ispunjenju svih ugovornih obveza primatelja leasinga, iznos jamčevine se vraća primatelju. Primatelj leasinga koji je obveznik poreza na dobit, plaćenu jamčevinu iskazuje u svojoj bilanci kao dugoročno potraživanje za dane jamčevine.<sup>46</sup>

### **5.1.2. Operativni leasing s ostatkom vrijednosti**

Operativni leasing s ostatkom vrijednosti isti je oblik financiranja kao i operativni leasing, osim što su manje mjesečne najamnine uvjetovane visinom akontacije i ostatka vrijednosti. Pravni je i gospodarski vlasnik objekta leasinga davatelj leasinga i time se objekt leasinga otpisuje, odnosno amortizira u knjigama davatelja najma. Obveze iz ugovora o najmu ne evidentiraju se u bilanci primatelja leasinga, tj. ne povećavaju zaduženost primatelja. Za visinu najmnine odlučujući su očekivani ostatak vrijednosti vozila na kraju najma i visina uplaćene akontacije. Ostatak vrijednosti utvrđuje se u suradnji s ovlaštenom prodajnom mrežom prema tipu vozila, ugovorenoj kilometraži i trajanju ugovora.

### **5.1.3. Operativni leasing – Full service leasing**

Operativni leasing predstavlja korištenje predmeta leasinga u njegovom najboljem vijeku trajanja, ali po isteku leasinga ne stječe se pravo vlasništva nad objektom. Također, želite li imati što manje briga vezano uz sam leasing postoji mogućnost ugovaranja full service leasinga te će određeni troškovi biti preneseni na davatelja leasinga, a vi ćete imati više vremena posvetiti se nečemu drugom.<sup>47</sup>

U Hrvatskoj se najčešće koristi operativni leasing s jamčevinom, a uplaćena jamčevina služi kao sredstvo osiguranja u slučaju neredovite naplate potraživanja od primatelja leasinga ili nekih drugih rizika koji terete leasing društvo. Ako poduzetnik redovito podmiruje svoje obveze, uplaćena jamčevina biti će mu vraćena u trenutku prestanka ugovora o leasingu. Ukratko, operativni leasing je najobičniji najam tijekom određenog razdoblja.

---

<sup>46</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 78

<sup>47</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 79

#### **5.1.4. Računovodstveno evidentiranje operativnog leasinga**

Računovodstveno pokrivanje operativnog najma s najmoprimcem i najmoprimcem obavlja se u skladu s MRS-om 17 - Leasing i značajno se razlikuje od računovodstvenog pokrivača financijskog leasinga. U slučaju operativnog najma, zakupljeno sredstvo ostaje u bilanci najmodavca. U slučaju opreme i vozila, oni se prijavljuju unutar grupe računa na kojima se vode osnovna sredstva, a u slučaju zemljišta i / ili zgrada, tada iskazuju se kao investicijska nekretnina.<sup>48</sup>

Amortizacija se obračunava na vozila i opremu u skladu s usvojenom računovodstvenom politikom, a također i na građevinskim objektima ako se iskazuju po trošku nabave. Stope amortizacije ove imovine ovise o njihovom vijeku trajanja. Ako se prodaja unajmljene imovine očekuje neposredno nakon isteka ugovora o zakupu, tada se stopa amortizacije određuje prema trajanju najma, a pri utvrđivanju osnovice amortizacije uzima se u obzir preostala vrijednost imovine nakon isteka najma.

Isplate najma priznaju se u dobiti ili gubitku tijekom trajanja najma, kao i iznosi koji se naplaćuju za usluge održavanja. Početni troškovi koje je davatelj leasinga imao u vezi sa zaključenjem najma trebali bi se, u skladu s točkom 52. MRS-a 17, dodati knjigovodstvenoj vrijednosti unajmljene imovine i priznati u rashodu i prihodu na istoj osnovi tijekom razdoblja najma.<sup>49</sup>

Objekt koji se daje u najam na temelju ugovora o operativnom lizingu evidentiran je u poslovnim knjigama davatelja lizinga i tretira se kao i njegova ostala dugotrajna imovina. Najmodavac u svojim poslovnim knjigama najamninu evidentira kao prihod od najma sustavno tijekom cijelog razdoblja najma, osim ako se oni ne priznaju po nekoj drugoj osnovi. Troškove, najmodavatelj u svojim poslovnim knjigama evidentira kao rashod. Početni izravni troškovi operativnog lizinga vremenski se raspoređuju na teret prihoda tijekom trajanja najma u razmjeru priznavanja najamnine ili se priznaju kao rashod u razdoblju u kojem nastaju.<sup>50</sup>

Davatelj najma kod operativnog najma osim zahtjeva MRS-a 32 – Financijski instrumenti: Objavljivanje i prezentiranje treba objaviti:<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 79

<sup>49</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 81

<sup>50</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 82

<sup>51</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 83



- bruto knjigovodstveni iznos za svaku skupinu sredstava, ispravak vrijednosti i akumulirani gubitak od umanjenja na svaki datum bilance (amortizacija koja je priznata na teret prihoda za razdoblje, gubici od umanjenja priznati na teret prihoda za razdoblje i poništene gubitke od umanjenja priznate na teret prihoda za razdoblje),
- buduća minimalna plaćanja najma prema neopozivim poslovnim najmovima u ukupnom iznosu za svako slijedeće razdoblje: kraće od jedne godine; dulje od jedne, a kraće od 5 godina; te dulje od pet godina,
- ukupne nepredviđene najamnine koje su priznate na teret prihoda,
- opći opis najmodamčevog značajnog sporazuma o najmu.

Evidentiranje operativnog lizinga kod najmoprimatelja primatelj lizinga ne evidentira u svojim poslovnim knjigama imovinu i dugoročnu obvezu, već on mora plaćanje najamnina operativnog najma u financijskim izvještajima priznavati kao rashod u računu dobiti i gubitka na ravnopravnoj osnovi tijekom trajanja najma, osim ako nema druge sustavne osnove koja predstavlja vremenski okvir korisnikove koristi (čak i ako plaćanja nisu na toj osnovi). No, bez obzira na to ugovorom može biti određeno da primatelj lizinga snosi osim troškova obrade dokumentacije i druge troškove koje u većini slučajeva snosi najmodavatelj (primjerice, registracije, osiguranje, održavanje...).

Istekom posljednje rate operativnog lizinga primatelj lizinga vraća objekt lizinga nakon čega se sastavlja konačni obračun. U RH je uobičajeno da lizing-društva po isteku ugovora o operativnom lizingu prodaju objekt lizinga primateljima lizinga po tržišnoj cijeni po kojoj je on evidentiran u njihovim knjigovodstvenim evidencijama.

Pored zahtjeva navedenih u MRS-u 32, Financijski instrumenti: Objavljivanje i prezentiranje, kod operativnih najмова korisnik lizinga treba objaviti slijedeće:<sup>52</sup>

- ukupna buduća minimalna plaćanja najma prema neopozivim poslovnim najmovima za svako slijedeće razdoblje: kraće od jedne godine; dulje od jedne godine, ali ne dulje od pet godina; dulje od pet godina,
- ukupna buduća minimalna plaćanja podnajma koja se očekuju primiti prema neopozivim podnajmovima na datum bilance,
- plaćeni najam i podnajam koji su priznati u računu dobiti i gubitka razdoblja; uz zasebne iznose minimalnih plaćanja najma,

---

<sup>52</sup> Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb., str. 85

- te nepredviđenih najamnina isplata podnajma opći opis najmoprimčevog značajnog sporazuma o najmu.

## **- LEASING TRŽIŠTA U RH**

Slobodno se može reći da je Republika Hrvatska pravno regulirala područje financijskog leasinga, pa je on sve više u optjecaju.

U poslovanju pravnih osoba i poduzetnika leasing se sve više koristi za nabavu opreme. Oprema se nabavlja ili koristi ugovorom o leasingu, a u praksi postoje dva oblika leasinga:

1. Financijski leasing;
2. Operativni najam.

### **6.1. Razvoj leasing tržišta u RH**

Intenzivniji razvoj tržišta leasinga u Hrvatskoj započinje 1997. godine. Međutim, iako je Hrvatska narodna banka prikupljanje podataka o poslovanju leasing društava započela 2003. godine, djelatnost leasinga u tom periodu nije bila sustavno nadzirana ni zakonski regulirana. Tek nakon donošenja Zakona o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN br. 140/05) i Zakona o leasingu (NN br.135/06) regulirano je osnivanje, poslovanje i nadzor leasing društava, što je omogućilo potpuni uvid u kretanja na tom tržištu (Hanfa. hr.). 30 Broj leasing društava u Hrvatskoj, kao što je vidljivo iz grafikona 1., rastao je u razdoblju od

2003.-2006. godine, da bi se u 2007. godini drastično smanjio, što je posljedica obveze usklađivanja leasing-društva s odredbama Zakona o leasingu, na što mnogi nisu mogli odgovoriti.<sup>53</sup>

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

## **6.2 Financijska analiza poslovanja leasing društava u RH**

Vrijednost novozaključenih ugovora glavni je pokazatelj stanja na tržištu leasinga. U 2018. godini došlo je do porasta ukupnog broja (porast za 8.622 ili 16,2%) i vrijednosti novozaključenih ugovora (porast za 1.5 mlrd. kuna ili 20,5%), u odnosu na 2017. godinu (vrijednost aktivnih ugovora porasla je za 1,1 mlrd. kuna ili 7,6%). Također, udio vrijednosti novozaključenih ugovora u vrijednosti aktivnih ugovora povećao se te iznosi 59,0% u odnosu na 2017. godinu kada je iznosio 52,6% i 2016. godinu u kojoj je činio 46,3% ukupne vrijednosti aktivnih ugovora). Sve ovo ukazuje na povećanje poslovnih aktivnosti i oporavak tržišta leasinga.

Prema podacima Hanfe za 2018. godinu ukupna aktiva leasing društava na dan 31.12.2018. godine iznosila je 19,5 mlrd. kuna, što je povećanje od 7,6% (ili 1,4 mlrd. kuna) u odnosu na 2017.godinu kada je iznosila 18.1 mlrd. kuna, što je posljedica povećane gospodarske aktivnosti i posljedično, povećanja obujma poslovanja leasing društva (broja i vrijednosti novozaključenih ugovora, posebno financijskog leasinga).<sup>54</sup>

Udjel triju najvećih leasing društava u ukupnoj aktivni leasing društava iznosi 50,1% ( UniCredit Leasing Croatia d.o.o. 22,6%, PORCHE LEASING d.o.o.14,4% i ErsteSteiermarkische S-Leasing d.o.o. 13,1 %), za razliku od 2017.godine kada je iznosio 48% ( 2016.iznosio je 41,6%), što ne predstavlja veći porast stupnja koncentracije tržišta u

---

<sup>53</sup> Prema podacima HNB-a

<sup>54</sup> Prema Hanfi

odnosu na (međutim, OTP Leasing preuzeo je poslove 33 SB leasinga (koji je u likvidaciji) zbog preuzimanja Splitske banke u 2018.godini, pa se udjelom od 12,6% (8,8% u 2017. godini približio vodećima). Vodeća leasing društva su i sklopila najveći broj ugovora u 2018. godini.<sup>55</sup>

U odnosu na prethodnu godinu vrijednost novozaključenih ugovora u operativnom leasingu se smanjila za 101,5 mil. kuna što je pad od 6,4%, a u financijskom se povećao za 1,6 mlrd. kuna što je povećanje od 28,0%. U postotcima, udio operativnog leasinga u ukupnoj vrijednosti novozaključenih ugovora smanjio se i iznosio 17,0%, a financijskog leasinga povećao se i iznosio 83,0%. Prema Hanfi, ovo je posljedica sezonske nabave vozila od strane rent-a-car društava za potrebe turističke sezone te promjena u oporezivanju vozila koje pravne osobe nabavljaju za potrebe poslovanja (odbitak pretporeza prilikom nabave osobnih vozila putem financijskog leasinga).

U RH, prema podacima Hanfe, pretežno se koristi financijski leasing (financijski leasing prevladava i po broju i po vrijednosti novozaključenih i aktivnih ugovora). Omjer financijskog i operativnog leasinga kroz promatrane godine stalno se mijenjao u korist financijskog (u strukturi novozaključenih ugovora 2014. godine udio financijskog leasinga u vrijednosti novozaključenih ugovora iznosio je 64,4%, dok 2018. godine iznosi 83% (a u aktivnim ugovorima udio financijskog leasinga 2014. godine bio je 72,9%, a u 2018. iznosi 83%).<sup>56</sup>

Kada je u pitanju broj zaključenih ugovora, razlika u omjerima je nešto manja, pa tako 2014. broj novozaključenih ugovora financijskog leasinga u ukupno zaključenom broju ugovora iznosio je 50,3%, dok 2018. godine iznosi 66,8% (kod aktivnih ugovora 2014. godine taj broj iznosio je 52,5%, a 2018.godine 67,5% broja aktivnih ugovora). Budući da je poslovanje djelatnosti 36 leasinga, zbog smanjenih gospodarskih aktivnosti (još od vremena izbijanja krize 2009. godine), uglavnom usmjereno na financiranje osobnih i gospodarskih vozila, na povećanje udjela financijskog leasinga uglavnom je utjecalo povećanje financiranja osobnih i gospodarskih vozila takvim načinom financiranja.

---

<sup>55</sup> Prema Hanfi

<sup>56</sup> Prema Hanfi

## **7.ZAKLJUČAK**

U ovom radu obrađena je problematika leasinga te računovodstveno praćenje svih oblika leasinga. Računovodstvo za kupnju dugotrajne imovine financijskim leasingom slično je knjiženju kupnje imovine na kredit. Prednosti leasinga u odnosu na kredit su brža realizacija procesa financiranja, niže kamatne stope, niža jamstva (predmet leasinga je sredstvo osiguranja) i porezna olakšica (obračunata amortizacija smanjuje oporezivu dobit). Najmoprimac prepoznaje imovinu koja je predmet najma kao imovinu i kao obvezu u bilanci, iako formalno nije vlasnik imovine. Naknada koju najmoprimac plaća najmodavcu uključuje troškove imovine i kamate. Naknada se plaća na rate, obično mjesečno. Plaćanjem posljednje rate najmoprimac postaje vlasnik imovine.

Na temelju svega iznesenog u ovom radu može se zaključiti da je za tvrtku leasing vrhunski izvor financiranja kupnje sredstava zajma. To je zato što leasing pruža fleksibilniji način financiranja kupnje sredstava, duže rokove nego u ugovoru o zajmu, najmoprimac plaća rate od prihoda, najmodavac ostaje vlasnik. Korištenjem leasinga tvrtka može riješiti problem nedostatka likvidne imovine prodajom dugotrajne imovine zakup. Leasing tvrtka može izbjeći troškove zastarjelosti osnovnih sredstava.

U slučaju reorganizacije tvrtke, najmoprimac će nastaviti koristiti zakupljena sredstva, a zakupodavac će svoja sredstva dobiti nakon isteka roka zakupa. Glavna prednost operativnog leasinga je u tome što omogućuje izvanbilančno financiranje, jer se u slučaju leasinga rizici ne

prenose s najmodavca na najmoprimca. Korisnici najradije leasing u svojim financijskim izvještajima prikazuju kao operativni, jer se zadržava sposobnost daljnjeg zaduživanja, a omjer profitabilnosti bit će na višoj razini (imovina uzeta u operativni najam kao dio imovine ne objavljuje se).

## LITERATURA

1. Braovac I., Jurić. M. (2009) Leasing u teoriji i praksi, Poslovni zbornik, Zagreb,
2. Brkanić, V. (2009) Računovodstvo poduzetnika s primjerima knjiženja, RRIF Plus/skupina autora,
3. Buterin, J. (2011) Financijski leasing. Split: Diplomski rad, Sveučilište u Splitu,
4. Crnjac, Milić, D. (2014) Analitički pristup financiranju dugotrajne imovine putem leasinga. Osijek: Stručni rad, Sveučilište u Osijeku,
5. Cinotti, K. (2005) Leasing u praksi, Centar za računovodstvo i financije, Zagreb,
6. Konjhodžić, A. (2005) Leasing u vanjskotrgovinskoj razmjeni Republike Hrvatske, Zagreb
7. Marković, I. (2000) Teorija i praksa financiranja trgovačkih društava, RRIF Plus, Zagreb,
8. Urukalović, D., Briški, D., Terek D., Cutvarić M. (2003.): Leasing: Financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo, Zagreb,
9. Vidučić, Lj. (2005): Mala i srednja poduzeća, Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, Ekonomski fakultet u Splitu.

Internetski izvori:

1. <http://www.hanfa.hr/> - <http://www.hanfa.hr/HR/nav/109/godisnje-izvjesce.html>
2. <http://www.hanfa.hr/nav/256/naslovni-tekst---leasing-i-factoring.html>
3. <http://www.hanfa.hr/HR/nav/106/statistika.html>
4. <http://www.hnb.hr/> - <http://www.hnb.hr/publikac/hpublikac.htm>