

# FINANCIRANJE HRVATSKOG BRODARSTVA KREDITNIM LEASINGOM

## *Financing Croatian shipping industry by means of credit leasing*

UDK 656.61\*338.47:339.727

Pregledni članak  
Review

### Sažetak

Globalizacija je trgovanja imperativ današnjem načinu gospodarenja u svijetu. Zato je sasvim razumljivo što se naša mlada hrvatska vlast, nakon osamostaljenja, odlučila za globalno-liberalnu vanjskotrgovinsku politiku izvozno propulzivne strategije, utemeljenu na privatnom vlasništvu i proizvodno-tržišnim odnosima. No, ne baš najbolje odabrani model privatizacije, sa znatnim elementima prvobitne akumulacije kapitala, nefunkcioniranje pravne države, te dosta brojni egzogeni faktori, osobito velike ljudske žrtve i goleme ratna razaranja koja je Hrvatska doživjela tijekom Domovinskog rata, a i gubitak tržišta bivše Jugoslavije - uzrokovali su u nas dosta stagnantne, a ponekad i negativne tendencije u gospodarstvu. To se posebno snažno pokazalo u hrvatskom brodarstvu, gospodarskoj djelatnosti od koje u Hrvatskoj – posebice u južnom dijelu - žive mnoge obitelji. Financiranje hrvatskog brodarstva i njegov izlazak iz ekonomske krize, posebice temeljem kreditnog leasinga, zato će biti i tema moje analize.

*Ključne riječi: brod, brodarstvo, trgovačka flota, kredit, leasing, stagnacija, deficit, devize, menadžment.*

### Summary

Global economy is the imperative of present way of doing business in the world. Therefore it is easy to understand why young Croatian government has chosen global and liberal international exchange policy of export propulsive strategy that was grounded upon private property and capital production-wise market relationship. Not adequately chosen model of privatisation with the elements of primary capital accumulation, bad operations of legislation, numerous exogenous parameters,

\* mr. sc. Zlatko Turčić, direktor Hrvatskih cesta, Širolina 4, 10000 Zagreb

*especially great casualties and enormous war devastation Croatia experienced during Croatian War of Independence, as well as market of former Yugoslavia lost, caused zero growth and sometimes negative trends of the economy. Negative trends were especially shown in Croatian shipping industry. This industry is very relevant for citizens of south Croatia. Therefore the financing of Croatian shipping industry and its emerging from economic crises especially by means of credit leasing will be the topic of these analyses.*

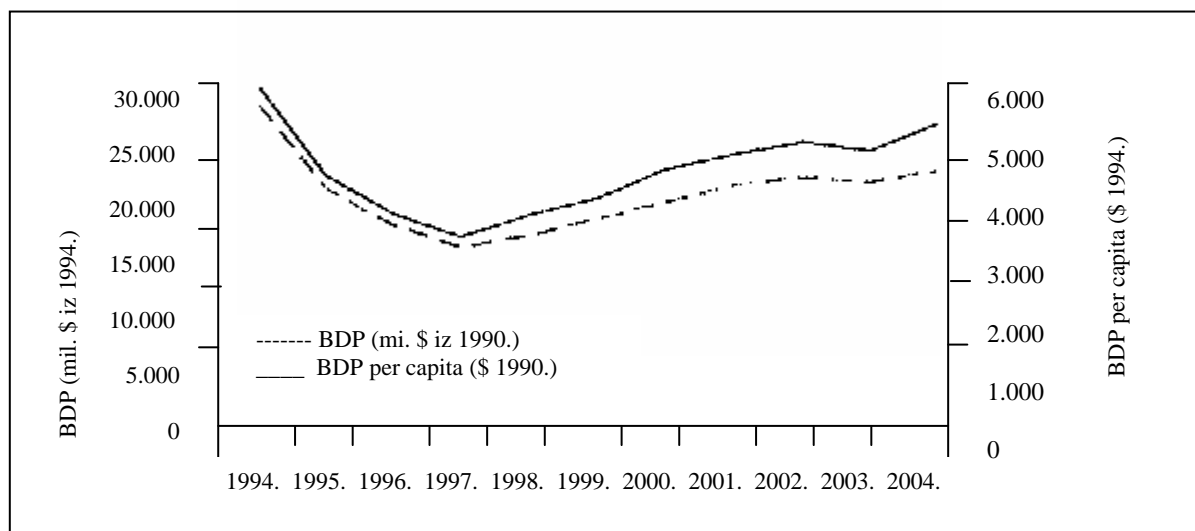
*Key words: ship, shipping industry, merchant marine, credit, leasing, stagnation, deficit, foreign currency, management*

### 1. Uvodne napomene

#### *Introducing remarks*

Zbog ne baš najbolje odabranog modela pretvorbe, nefunkcioniranja pravne države i mnogih egzogenih i endogenih čimbenika, hrvatsko gospodarstvo, posebice hrvatsko brodarstvo, već gotovo petnaestak godina bilježi stagnantna kretanja – vidi tablicu 1. i sliku 1.

Navedeni nam podatci nedvojbeno pokazuju da je negativna stopa gospodarskog rasta u razdoblju od 1991. do 2004. godine iznosila oko -1 % prosječno godišnje. Pritom je bila ostvarena i zabrinjavajuće negativna stopa porasta pučanstva od gotovo -1 % prosječno godišnje. U analiziranom razdoblju zabilježena je i negativna stopa zapošljavanja od prosječno godišnje -2,76 %. Ovakva se negativna kretanja u ratnim i poratnim uvjetima u znanosti smatraju atipičnim pojavama. Naime, uobičajeno je da se u ratnim i poratnim uvjetima u gospodarstvu koristi gotovo svim raspoloživim resursima, a posebice resursom rada, s obzirom na to da ratne mobilizacije trebaju vojno i radno sposobne muškarce, pa bi logično bilo dodatno zapošljavanje žena, umirovljenika.



Slika 1. DBP i DBP per capita 1994. – 2004.  
Picture 1. DBP i DBP per capita 1994. – 2004.

Izvor: I. Družić, H.G.R., E.F., Zagreb, 2003., str. 115. Godišnji ljetopis Zavoda za statistiku i vlastiti izračun

Tablica 1. Bruto domaći proizvod od 1991. do 2004.  
Table 1. Gross domestic product 1991 – 2004

Godina	Stopa rasta
1991.	-20,6
1992.	-11,7
1993.	-0,9
1994.	0,64
1995.	1,69
1996.	4,21
1997.	6,8
1998.	2,5
1999.	-0,9
2000.	2,9
2001.	3,8
2002.	5,2
2003.	4,3
2004.	4,0

Izvor: Godišnja izvješća HNB – razna godišta

Nepovoljni su makroekonomski trendovi posebno bili izraženi u razdoblju od 1991. do 1995. godine. Negativna prosječna godišnja stopa rasta premašivala je tada –20 %. Zaposlenost je u ratnim uvjetima također padala po negativnoj stopi i nerijetko je prelazila –10 %, što se teško objašnjava ekonomskim čimbenicima. Stopa je inflacije u razdoblju konstituiranja samostalne hrvatske države, gospodarskog osamostaljenja, ratnih napora i uvođenja vlastite nacionalne valute - bila na razini čak više od 500 % godišnje. U tim su uvjetima odnosi prema inozemstvu pokazivali relativno povoljne trendove, pa je **pokrivenost uvoza izvozom**<sup>1</sup> bila na prosječnoj godišnjoj razini od čak 90 %. Međutim, ovdje treba dodati i to kako je Hrvatska u rečenom razdoblju bila *de facto* pod tihim sankcijama, što je utjecalo na usporavanje uvoza, a i sama koncentracija potencijala na oslobodilački rat jako je utjecala na smanjenje uvoza roba i usluga.

Gospodarski razvitak Republike Hrvatske, nakon Bljeska i Oluje, te provedene prve faze pretvorbe, za razdoblje 1996. – 2004. bilježi znatno povoljnija kretanja. Stope su gospodarskog rasta već pozitivne, i iznose 4 % prosječno godišnje. Najviša je zabilježena 1997. godine, dok je samo u 1999. negativni rast od –0,9 %. Što se tiče *BDP per capita*, treba reći da je on ostao približno na istoj razini kao prije deset godina, i iznosio je oko 4.400 USD.

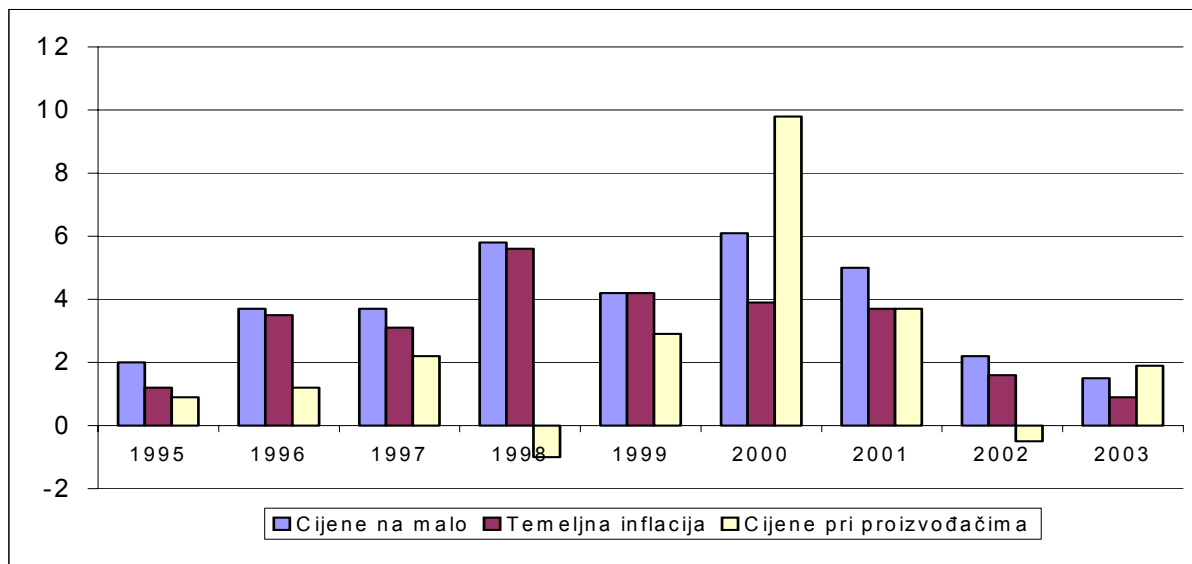
Dosta su značajni pomaci u ovom razdoblju ostvareni i u stabilizacijskoj monetarnoj politici, tako da se Hrvatska od hiperinflatornoga gospodarstva preobrazila u ekonomiju s vrlo niskim postotkom deprecijacije novca, koji je iznosio u prosjeku 4 – 5 % godišnje, što se nedvojbeno može smatrati vrlo pozitivnim trendom.

Korijene pozitivnih kretanja u monetarnoj konsolidaciji hrvatskog gospodarstva ponajprije treba tražiti u politici skupa novca. Realni je kamatnjak ponekad bio čak i dvocifren. Antiinflacijskoj je politici pridonijela i politika čvrstih državno-proračunskih ograničenja. Restrikcija fiskalnih, pa i parafiskalnih izdataka, učinjena je restrukturiranjem MORH-a, MUP-a, zdravstvenog osiguranja i mirovinskog osiguranja, a uz svekolike reforme u procesu odgoja i obrazovanja, uz smanjenje fiskalnih i parafiskalnih rashoda dolazi vrlo brzo i do veoma uspješne i učinkovite reforme javnih prihoda, u čemu primarno značenje ima uvođenje hrvatskog poreza na dodanu vrijednost.<sup>2</sup>

Nepovoljna su se gospodarska kretanja pokazala i u hrvatskom brodarstvu, posebice u sektoru **pomorskog prijevoza**. Dosta brojne prijevoznicičke tvrtke u nas su već bankrotirale. Pred stečajem su i mnoga brodograđevna poduzeća, koja danas zapošljavaju više od 20.000 radnika.

<sup>2</sup> A. H. Konjhdžić, *Utjecaj leasing poslova na vanjskotrgovinsku razmjenu u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski fakultet Zagreb, 2005, str. 86

<sup>1</sup>I. Družić, *Hrvatski gospodarski razvoj*, E.F. Zagreb, 2003, str. 115.



Slika 2. Cijene na malo, temeljna inflacija i cijene industrijskih proizvoda pri proizvođačima, prosječne godišnje stope promjene

Picture 2. Retail price, inflation and prices of industrial product, average changing rates

Izvor: Godišnje izvješće HNB, Zagreb, 2003., str. 34.

Međutim, usprkos svemu brodogradnja i pomorstvo su za našu državu, a posebice za priobalni dio Hrvatske, važna gospodarska djelatnost, koju Vlada Republike Hrvatske i pomorskogospodarski menadžment trebaju unaprjeđivati i poticati.<sup>3</sup> U poslovno-financijskoj teoriji i praksi dosta su brojni oblici poticanja i financiranja ove djelatnosti, a kao najbitnije svakako valja istaknuti: koncesiju, *franchising*, *joint venture*, akviziciju, samostalni ulazak i  **kreditni leasing**.

## 2. Pojava i oblici financiranja *leasingom*

### *The appearance and ways of finance with leasing*

Financiranje gospodarske aktivnosti *leasingom*, pa prema tome i uporaba *leasinga* u brodarstvu, već je odavno poznata. *Leasing* je bio poznat i u drevnom Egiptu.<sup>4</sup> No, tek je dobio na značenju u uvjetima globalizacije, posebice u SAD-u i u Europskoj uniji.

Financijsko-gospodarska praksa poznaje brojne oblike *leasing* poslovnih odnosa. U najpoznatije oblike, po našem sudu, treba ubrojiti: izravni i neizravni *leasing*, kratkoročni i dugoročni *leasing*, *leasing* investicijske opreme, *leasing* kompletnih postrojenja, *leasing* trajnih potrošnih dobara, *leasing* neupotrebljivanih stvari i *leasing* upotrebljivanih stvari. Izravni *leasing* (nepravni *leasing*, proizvođački *leasing*) je takav oblik *leasing*-odnosa u kojemu su uspostavljeni izravni odnosi između proizvođača i korisnika. U njemu, znači, sudjeluju samo dva subjekta – samo dvije stranke, a to su davatelj *leasinga* (proizvođač ili trgovac *leasing*-objekta) i primatelj – korisnik *leasinga*<sup>5</sup> (vidi sliku 3.).

U posrednom *leasing*-odnosu, za razliku od izravnoga, sudjeluju barem tri sudionika, a to su proizvođač ili isporučitelj neke stvari, korisnik ili primatelj *leasinga* – *lessee*, i davatelj *leasinga* ili *leasing* trgovačko društvo – *lessor*. Za financiranje pravim *leasingom* je svojstveno sklapanje dvaju odvojenih ugovora, i to ugovora o prodaji što ga zaključuju proizvođač i *leasing* trgovačko društvo i ugovora o *leasingu* što ga zaključuju *leasing*-društvo i korisnik *leasinga*. Temeljem prvog ugovora o prodaji proizvođač *leasing*-opreme – stvari predaje opremu *leasing* trgovačkom društvu, a ono za tu opremu proizvođaču isplaćuje ugovorenu kupovnu cijenu. Potom *leasing*-društvo zaključuje s primateljem ugovor o *leasingu*, pa mu s tim u svezi daje opremu na korištenje. Korisnik je *leasinga* dužan *leasing*-tvrtki plaćati naknadu mjesečno, tromjesečno, godišnje itd., ovisno o tome kako je ta obveza regulirana u ugovoru o *leasing*-odnosu. Znači, kod pravog *leasing*-odnosa *leasing*-društvo – *lessor* kupuje i financira nabavu određene opreme za potrebe korisnika *leasinga* – *lessee*. Sve upućuje na to da *leasing*-društvo kupuje opremu i druge stvari, isplaćuje za to kupovnu cijenu, pa tu istu opremu i stvari predaje na uporabu korisniku *leasinga*, s tim što korisnik plaća *leasing*-tvrtki naknadu u redovitim obrocima. U središtu *leasing*-odnosa nalazi se *leasing*-društvo koje se pojavljuje u ulozi financijera.<sup>6</sup>

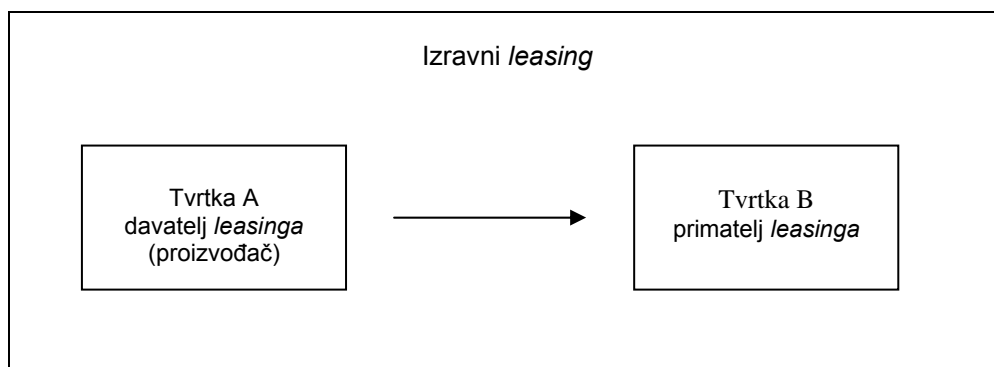
<sup>3</sup> B. Glavan, *Ekonomika morskog brodarstva*, Školska knjiga, Zagreb, 1992, str. 211-215.

<sup>4</sup> M. Lauré, *L'apport du credit-bail aux techniques financieres*, société Générale, Paris, 1977, str. 3.

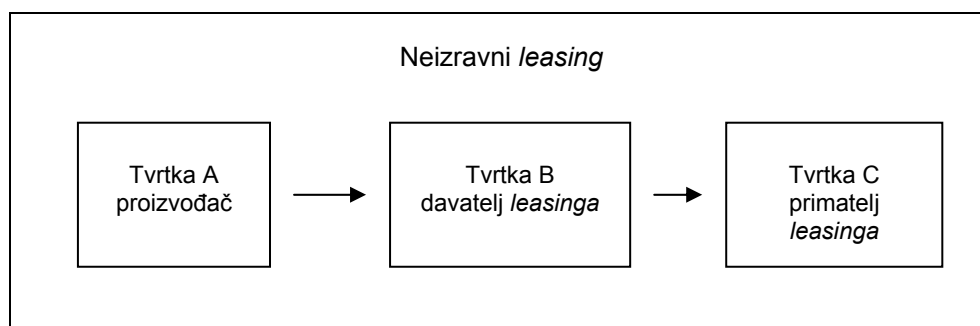
<sup>5</sup> A. H. Konjhodžić, *Leasing i njegova obilježja*, Zbornik radova Pravnog

fakulteta, Mostar, 13/2000, str. 291.

<sup>6</sup> Z. Antonijević, M. Petrović i B. Peričević, *Bankarsko pravo*, SA, Beograd, 1982, str. 234.



Slika 3. Izravni leasing  
Picture 3. Direct leasing



Slika 4. Neizravni leasing  
Picture 4. Indirect leasing

Ovisno o vrsti *leasing*-objekta razlikujemo: *leasing* trajnih potrošnih dobara (*Leasing of durables*), koji se odnosi na potrošne stvari dužeg roka upotrebe, kao što su: osobni automobili, televizori, hladnjaci, videotehnika i sl.; *leasing* investicijske opreme (*Equipment Leasing*), u kojem davatelj *leasinga* ustupa na uporabu jednu ili više pokretnih investicijskih stvari, kao što mogu biti: razni strojevi, kompjutorska i informatička tehnologija, buldožeri, dizalice i sl.; *leasing* kompletnih postrojenja (*Plant-Leasing*), koji za predmet *leasinga* ima nepokretna investicijska dobra, kao što su: zgrade, zemljište, bolnice, tvornice, dvorane i sl. Često se ovaj *leasing* kombinira s inženjeringom tako da se u *leasing* daje kompletna tvornica s obvezom davatelja da uredno održava postrojenja i osposobljava stručni kadar primatelja *leasinga*; *leasing* novih neupotrebljivanih stvari (*First-Hand Leasing*), koji za predmet *leasing*-odnosa ima nove tek proizvedene stvari; *leasing* upotrebljivanih stvari (*Second-Hand Leasing*), koji za predmet posla ima rabljene, tj. već jedanput ili pak više puta upotrebljavanje stvari – dobra.<sup>7</sup>

Polazeći od vrijednosti i roka amortizacije *leasing*-objekta razlikujemo operativni i kreditni *leasing*. Operativni *leasing* (*Operating Leasing*) je kratkoročni *leasing*-odnos pa se on zaključuje na vrijeme kraće od gospodarskog vijeka trajanja *leasing*-predmeta. Zbog toga je i *leasing*-naknada manja od vrijednosti predmeta – objekta ugovora, pa davatelj *leasinga* ne može iz *leasing*-ugovora amortizirati svoj *leasing*-proizvod. Zato

se operativni *leasing* naziva i ugovorom o djelomičnoj amortizaciji – *non full pay out contract*. Često je u ovoj vrsti *leasinga* davatelj istodobno i proizvođač *leasing*-objekta, te najčešće zadržava obvezu i servisiranja stvari. Operativni *leasing* obično se pojavljuje u sezonskom zakupu strojeva i vozila u poljoprivredi i građevinarstvu. Za kreditni ili financijski *leasing* (*Financial Leasing*) svojstveno je ugovaranje *leasing*-odnosa na duži rok, bez prava na otkaz, tako da trajanje poslovnog odnosa odgovara redovitom vremenu gospodarskog iskorištenja predmeta *leasing*-odnosa. Riječ je, znači, o ugovorima pune amortizacije – *full pay out contract* – tako da davatelj može u potpunosti amortizirati svoje investicijske troškove. Financijskim se *leasingom* rješava – ističe I. Andrijić – pitanje financiranja određene investicije. U takvim slučajevima investitor poduzetnik simultano donosi investicijsku odluku i odluku o načinu financiranja projekta. U tom odlučivanju ugovor o *leasingu* znači alternativu ulaganju vlastitih sredstava ili uzimanju zajma od banke na tržištu kapitala.<sup>8</sup>

Glede alternativnih prava primatelja *leasinga* razlikujemo: normalni *leasing*-ugovor, *leasing* s pravom opcije i *leasing* s pravom otkupa. Kod normalnog (standardnog) *leasinga* primatelj vraća, nakon isteka ugovorenog roka, *leasing*-predmet davatelju *leasinga*. Kod *leasinga* s pravom opcije primatelj, nakon isteka ugovorenog roka, samostalno odlučuje hoće li predmet *leasing*-odnosa vratiti, hoće li ga otkupiti ili će pak produžiti njegovo *leasing*-korištenje.

Kod *leasinga* s pravom otkupa primatelj samostalno

<sup>7</sup> N. Knego, *Međunarodni privredni menadžment*, Ekonomski fakultet, Bihac, 2004, str. 298.

<sup>8</sup> I. Andrijić, *Vanjska trgovina*, Mikrorad, Zagreb, 1999, str. 609.

odlučuje hoće li predmet *leasinga* vratiti davatelju ili će ga otkupiti. Produženje *leasing*-odnosa nije uobičajeno. Hrvatske broderske tvrtke udružene su u "Mare nostrum" - udruhu hrvatskih poslodavaca brodara u međunarodnoj

pomorskoj plovidbi, koja s 14 članica predstavlja vodeće hrvatske broderske tvrtke što pružaju različite servise, kao što su slobodni linijski, putnički i turistički prijevoz te usluge u lukama i različite tehničke usluge na moru.<sup>9</sup>

**Tablica 2. Zbirni prikaz kapaciteta članica "Mare nostrum", Zagreb**  
**Table 2. Overview of the combined fleet of Mare Nostrum's member organisations**

31. prosinca 2002.

Red. broj	Naziv broderskog poduzeća	Broj brodova	GT	DWT	TEU
1.	TANKERSKA PLOVIDBA D.D.	17	604.143	1.062.316	0
2.	ATLANTSKA PLOVIDBA D.D.	20	429.950	747.855	2.288
3.	JADROPLOV D.D.	7	164.659	253.396	4.599
4.	LOŠINJSKA PLOVIDBA D.D.	16	97.129	108.939	2.682
5.	ULJANIK PLOVIDBA D.D.	5	89.619	139.630	1.844
6.	JADROLINIJA	49	74.435	6.493	0
7.	MEDITERANSKA PLOVIDBA D.D.	10	65.212	67.387	1.164
8.	BRODOSPLIT PLOVIDBA D.D.	2	61.540	90.934	0
9.	BRODOSPAS D.D.	25	16.934	18.095	0
10.	SPLITSKA PLOVIDBA D.D.	7	11.297	16.668	0
11.	JADRANSKI POMORSKI SERVIS D.D.	19	9.462	10.168	0
12.	BRODOGRADILIŠTE CRES D.D.	3	2.942	5.938	0
13.	RAPSKA PLOVIDBA D.D.	5	1.008	0	0
14.	SEM MARINA D.O.O.	4	788	0	0
UKUPNO		189	1.629.118	2.527.819	12.577

Hrvatska gospodarska komora, Sektor za promet i veze, Promet i veze, GPA, Zagreb, lipanj 2004.

<sup>9</sup> N. Knego, o. c., str. 305.



Tablica 3. Zastave brodova hrvatskih brodara članova "Mare nostruma"  
Table 3. Flags under which Mare Nostrum ships sail

31. prosinca 2002.

Naziv broderskog poduzeća	Hrvatska	Malta	St. Vincent	Liberija	Cipar	Bahama	Luksemburg	Belgija	Ukupno
ATLANTSKA PLOVIDBA D.D.	20								20
BRODOGRADILIŠTE CRES D.D.	1		2						3
BRODOSPAS D.D.	18		4				2	1	25
BRODOSPLIT PLOVIDBA D.D.	2								2
JADRANSKI POMORSKI SERVIS D.D.	19								19
JADROLINIJA	49								49
JADROPLOV D.D.	2	5							7
LOŠINJSKA PLOVIDBA D.D.	14				2				16
MEDITERANSKA PLOVIDBA D.D.	6	2	2						10
RAPSKA PLOVIDBA D.D.	5								5
SEM MARINA D.O.O.	4								4
SPLITSKA PLOVIDBA D.D.	7								7
TANKERSKA PLOVIDBA D.D.	1	5	2	9					17
ULJANIK PLOVIDBA D.D.	2			2		1			5
UKUPNO	150	12	10	11	2	1	2	1	189

Hrvatska gospodarska komora, Sektor za promet i veze, Promet i veze, GPA, Zagreb, lipanj 2004.

### 3. Pogodnosti i slabosti financiranja leasingom

#### Pros and cons of financing with leasing

U *leasing* gospodarsko-financijskim odnosima za davatelja *leasinga*, ali i za primatelja, nastaju dosta brojne prednosti. U najznačajnije pogodnosti *leasing*-odnosa s pozicije davatelja valja ubrojiti: učinkovitiji menadžment prodaje, učinkovitija analiza tržišta, optimalizacija plasmana kapitala i povećanje profitabilnosti u poslovanju.

Redovito davatelj *leasinga* ima brojno i dosta stručno osoblje i opremu, pa je u mogućnosti voditi učinkovitiji menadžment prodaje svoje, a i tuđe robe. Opremljen je i za svakodnevnu obradu podataka, što mu omogućuje obavljanje i dodatnih financijsko-prometnih poslova, kao što su: obračunavanje provizije, obračun i uplata poreza,

vođenje statistike prometa i sl. Sve to, nesumnjivo, pozitivno utječe na učinkovitiju prodajnu politiku na tržištima koja su za davatelja *leasinga* nova.

Davatelj je *leasinga* u *leasing*-odnosu učinkovitiji i pri analizi marketinško-financijske situacije na tržištu roba i usluga. S tim u svezi vodi raznovrsne poslovne evidencije, promovira proizvode svojih dobavljača, često posreduje u njihovo ime i za njihov račun, posreduje u pružanju usluga otpreme i dopreme, osiguranja robe i sl. Posebno je za davatelja *leasinga*, a i za njegove dobavljače, bitna analiza kreditne sposobnosti primatelja *leasinga*. Optimalizacija poslovanja robnog i financijskog kapitala uz srednjoročne i dugoročne relativno stabilne uvjete gospodarenja treća je i veoma značajna pogodnost iz *leasing*-odnosa s pozicije davatelja *leasinga*. Opće je poznato, naime, da *lessor* - tvrtke raspoložu velikim i često neplasiranim robnim i novčanim kapitalom, pa im njegovo plasiranje relativno sigurnim

*leasing*-odnosom pruža dosta solidnu i relativno visoku zaradu.

Maksimizacija profita temeljni je cilj svakom gospodarstveniku, pa tako i *lessoru*; upravo je to *leasing*-odnos, koji u suvremenim uvjetima gospodarenja omogućuje sniženje troškova poslovanja davatelja *leasinga* temeljem ekonomije obujma u gospodarenju, a na osnovi koje se ostvaruju, *leasing*-naknadom, i veći prihodi od poslovanja. Smanjenje troškova poslovanja, s jedne strane – posebno oportunitetnih, i porast prihoda od kapitala plasmana, s druge strane, temeljne su postavke za povećani profit iz *leasing*-odnosa.

Poslovanje temeljem *leasinga* pruža brojne pogodnosti i za primatelja, od kojih, po mojem sudu, treba navesti: učinkovitiji menadžment nabave, povećava se konkurentnost tvrtke, smanjuje se rizik u poslovanju, učinkovitiji je financijski menadžment, smanjuju se troškovi poslovanja i raste njegova profitabilnost.

Vođenje se nabave s pomoću *leasing*-odnosa uvelike pojednostavnjuje za primatelja *leasinga* i pretežito se svodi na optimalan izbor nove opreme i drugih stvari iz područja suvremene tehnike i tehnologije. Ovim se činom uvećava konkurentna sposobnost primatelja jer se koristi opremom koja je posljednja riječ tehnologije, a smanjuje se i rizik postojećih proizvodnih kapaciteta u odnosu prema mogućim konjunkturalnim promjenama na tržištu dobara i usluga. Uvelike je s pomoću *leasing*-odnosa olakšan i pojednostavnjen i financijski menadžment tvrtke jer se, temeljem *leasing*-aranžmana, ne moraju angažirati vlastita financijska sredstva primatelja za nabavu opreme i drugih stvari uzetih u *leasing*. Zato je *leasing* neutralan financijski posao u odnosu prema financijskoj strukturi primatelja. U takvim okolnostima raspoloživim se sredstvima *lessee* može koristiti u druge svrhe: uvećavati zalihe, kreditirati svoje kupce, otkazivati ili prije roka isporučivati zajmove i sl. Prikadnost financiranja *leasingom* dobiva važnost osobito u razdobljima visoke konjunkturalne, kad su poduzetnicima za dopunske poslove potrebna dodatna novčana sredstva i kad su uvjeti *leasinga* relativno povoljni.<sup>10</sup>

Financiranje temeljem *leasinga* može pozitivno djelovati i na smanjenje troškova poslovanja. To se posebice odnosi na izdatke povezane s poreznim davanjima. Naime, *leasing*-obroci – rate, padaju na teret materijalnih troškova poslovanja pa su, redovito, odbitne stavke pri oporezivanju dobiti i dodane vrijednosti. Osim toga, *leasing*-naknade isplaćuju se iz prihoda ostvarenih uporabom predmeta *leasinga*, po načelu *pay as you earn*, te izravno utječu na financijski rezultat primatelja. Smanjenje troškova poslovanja, povećana likvidnost i solventnost, povećanje prodaje, rast prihoda i sl. imaju, nesumnjivo, veoma pozitivne učinke i na povećanje profitabilnosti primatelja *leasinga*. U tom se kontekstu smanjuju i oportunitetni troškovi poslovanja, a sukcesivno rastu prihodi s pozitivnim profitnim trendovima u poslovanju.

Poslovanje s pomoću *leasinga*, kao uostalom i ostalih financijskih instituta, može imati i izvjesne slabosti – nedostatke. U temeljne nedostatke *leasing*-odnosa s

pozicije davatelja, po mojem sudu, valja istaknuti usporavanje obrta kapitala, te poradi toga povećanje tendencija u padu profitne stope *lessor*-tvrtke, i porast stope rizika u poslovanju zbog velike bojazni od povećanja troškova moralne amortizacije stalnih dijelova kapitala.

No, ima nedostataka *leasing*-odnosa i s pozicije primatelja. U najznačajnije valja, po mojem sudu, spomenuti činjenicu da je *leasing* dosta skup način financiranja, jer su *leasing*-naknade, uglavnom, vrlo visoko odmjerene, tako da u sebi sadržavaju: rentu, troškove kamata, proviziju, premije osiguranja zbog eventualne nenaplativosti, troškove moralne amortizacije i sl. Jednako tako, činjenica je da u *leasing*-odnosima može doći do neravnopravnosti stranaka zbog ekonomske nadmoći *lessora* u usporedbi s *lesseom* pa tako i do zaključivanja štetnih ugovora za primatelja.<sup>11</sup>

## 4. Zaključak

### Conclusion

Financiranje hrvatskoga gospodarstva, pa i hrvatskog brodarstva, s pomoću kreditno-financijskog *leasinga* vrlo je složeno i značajno gospodarsko pitanje, pa bi kao zaključak trebalo istaknuti sljedeće:

Prvo, hrvatsko gospodarstvo zbog ne baš najbolje odabranog modela pretvorbe, nefunkcioniranja pravne države i zbog endogenih i egzogenih čimbenika (rat i poratna događanja, velike ljudske žrtve, visoke gospodarske štete i sl.), već više od petnaestak godina stagnira.

Drugo, stagnacija se gospodarske aktivnosti posebno negativno očitovala u hrvatskoj brodogradnji i pomorstvu.

Treće, zbog značenja hrvatskog brodarstva, posebice za priobalni dio Hrvatske, Vlada i naš gospodarskopomorski menadžment trebali bi rabiti suvremenije metode financiranja u brodarstvu i morskom prijevozu.

Četvrto, koncesija, *joint venture*, *franchising*, akvizicija, samostalni ulazak inozemnog kapitala i *leasing* nedvojbeno su pritom najvažniji.

Peto, *leasing* i *leasing*-odnosi u hrvatskom brodarstvu tek su u začetku. Riječ je uglavnom o izgradnji i nabavi plovniha objekata, pa bi se baš u toj domeni brodarstva, po mojem osobnom sudu, **kreditno-financijski leasing** mogao umnogome proširiti, posebice ako se zna da je 99 % našeg bankarstva u inozemnom vlasništvu, te da raspolaze golemim neiskorištenim novčanim kapitalom.

Šesto, u hrvatskom bi se pomorstvu mogao rabiti i **operativni leasing**, posebice u svezi s *leasingom* jahta i brodica za vrijeme turističke sezone.

<sup>10</sup> I. Andrijanić, *Vanjska trgovina*, Mikrorad, Zagreb, 1998, str. 615.

<sup>11</sup> A. Borić, *Međunarodna privreda*, Logos, Split, 2001, str. 288.



**Literatura****References**

1. I. Andrijanić, *Vanjska trgovina*, Mikrorad, Zagreb, 1999.
2. Z. Antonijević, M. Petrović i B. Peričević, *Bankarsko pravo*, SA, Beograd, 1982.
3. A. Borić, *Međunarodna privreda*, Logos, Split, 2001.
4. T. Delibašić, *Ekonomski aspekt suvremene pomorsko-turističke plovidbe*, Novi turizam, Rijeka, 2002.
5. I. Družić, *Hrvatski gospodarski razvoj*, E. F. Zagreb, 2003.
6. B. Glavan, *Ekonomika morskog brodarstva*, Školska knjiga, Zagreb, 1992.
7. *Godišnje izvješće HNB*, Zagreb, 2003.
8. N. Knego, *Međunarodni privredni menadžment*, Ekonomski fakultet, Bihać, 2004.
9. A. H. Konjhodžić, Utjecaj leasing poslova na vanjskotrgovinsku razmjenu u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2005.
10. A. H. Konjhodžić, *Leasing i njegova obilježja*, Zbornik radova Pravnog fakulteta, Mostar, br. 13/2000.
11. M. Lauré, *L'apport du creditbail aux techniques financieres*, société Générale, Paris, 1977.
12. B. Masnjak, *Leasing kao vanjskotrgovački oblik poslovanja*, RiF, br. 11/98.

---

Rukopis primljen: 19.4.2005.

