



UDC 339.187.62(4-67 EU:497.5)

Preliminary communication

Received: 02.04.2005

MJESTO LEASINGA U EKONOMIJI EU

Ana Vizjak
Romina Alkier Radnić
University of Rijeka, Croatia¹

Sažetak: Izraz "leasing" nalazi svoje ishodište u engleskoj riječi "to lease", što označava zakup ili najam. Izraz se u međunarodnoj ekonomskoj praksi koristi u izvornom obliku, a označava jedan od načina financiranja pokretnih ili nepokretnih investicija, koje se putem međusobnih sporazuma daju kupcu ili korisniku u najam s tim da korisnik za korištenje plaća dogovorenu najamninu. Snažan razvoj leasing doživljava tijekom tridesetih godina prošlog stoljeća, kroz sustave financiranja nekretnina, a kasnije i pokretnih investicijskih dobara. Poslovima leasinga bave se posebna leasing poduzeća, koja uz određenu nadoknadu daju na uporabu određenu opremu ili predmete. U Europi su najsnažniji korisnici leasing sustava upravo najrazvijenije zemlje, Njemačka, Italija, Francuska i Velika Britanija. Sve one se nalaze u organizaciji Leaseuropa, a cijela organizacija okuplja 26 zemalja. Leasing je, tijekom pripremnih godina za članstvo u EU u pet novih članica, izazvao snažan rast, nakon kojega je došlo do izvjesne zasićenosti. No, tendencija je novi snažniji razvoj. U Republici Hrvatskoj leasing se pojavljuje kao najbrže rastući dio financijskog tržišta. Skokoviti nagli rast je sve teže održavati, dok takav razvoj na financijskom tržištu mogu pratiti samo investicijski fondovi. U Hrvatskoj djeluje 13 društava za leasing. Iako leasing tržište u Hrvatskoj nije dovoljno pravno određeno, ipak se vrši sve snažnije leasing poslovanje, uz tendenciju specijalizacije prema određenim vrstama poslovanja.

Ključne riječi: leasing, ekonomija EU, Hrvatska.

Abstract: THE ROLE OF LEASING IN EU ECONOMY. Derived from the English "to lease", the term "leasing" refers to hiring or renting. In international economic practise the expression is used in its original form to signify one of the means of financing movable and immovable investments, granted to the buyer or the lessee for a specified rent based on mutual agreement. Leasing experienced rapid growth during the 1930s, first in real estate financing, and later in financing movable capital equipment. Leasing operations are handling by special leasing companies, which provide the use of equipment or objects against specified compensation. In Europe the leasing system is most widely used in Germany, Italy, France and Great Britain, the most advanced EU countries. All are members of "Leaseuropa", an organisation bringing together 26 countries. In the EU's five latest member countries, leasing helped to encourage vigorous growth in the years leading up to full membership, although the market for leasing did become somewhat saturated after that. Nevertheless, leasing has sent the trend for new and stronger development. In Croatia leasing has emerged as the fastest growing part of the financial market and it is becoming increasingly more difficult to sustain the leaps this rapid growth is taking. On the financial market, only investment funds are capable of keeping up with this type of development. Today there are thirteen leasing companies operating in Croatia. Although the leasing market in Croatia still lacks a proper legal framework, the leasing business is steadily growing and is showing a trend in specialising towards specific types of operations.

Key words: leasing, EU economy, Croatia

¹ Ana Vizjak, Ph.D., Assistant Professor, Romina Alkier Radnić, Ph.D., Senior Assistant, University of Rijeka, Faculty of Tourism and Hospitality Management in Opatija, Croatia

UVOD

Izraz "leasing" nalazi svoje ishodište u engleskoj riječi "to lease", što označava zakup ili najam. Izraz se u međunarodnoj ekonomskoj praksi koristi u izvornom obliku, a označava jedan od načina financiranja pokretnih ili nepokretnih investicija, koja se putem međusobnih sporazuma daju kupcu ili korisniku u najam s tim da korisnik za korištenje plaća dogovorenu najamninu.²

Korisnik formalno ne stječe vlasništvo nad ugovornim, već samo pravo korištenje u određenom vremenu. Lizing je, dakle, pomoć kupcu u financiranju njemu potrebne opreme ili drugih predmeta, s tim da on kasnije plaća najamninu za korištenje iste. Suvremeno gospodarstvo sve više odbacuje status vlasništva, tj. ne nastoji steći vlasništvo nad objektom koji koristi, a sve više koristi mogućnosti korištenja razne opreme ili proizvodnih oblika, od kojih je jedan leasing. Djelatnost leasinga obično se koristi pri nabavi vrlo skupih investicijskih dobara, industrijskih postrojenja i slično.

Prvi počeci "leasinga" javljaju se u poslovanju američkog poduzeća Bell Telephone Company, koja je kroz svoje poslovanje 1877. godine razvila određene poslovne transakcije vrlo slične suvremenom leasingu. Oni su davali u zakup svoju teleprintersku opremu, koja je u to vrijeme bila vrlo skupa.³ Snažan razvoj leasing doživljava tijekom tridesetih godina prošlog stoljeća, kroz sustave financiranja nekretnina, a kasnije i pokretnih investicijskih dobara. Na snažan razvoj leasinga bitno su utjecali opći tehničko tehnološki razvoj, te potreba kupnje investicijskih objekata velike vrijednosti, a uz opći nedostatak kapitalnih sredstava.

Tablica 1. Najveća europska leasing poduzeća

	Poduzeće	Zemlja	Novi ugovori u 2003. mil eura
1	Lombard	Velika Britanija	9.162,50
2	KG Algemeine Leasing	Njemačka	7.6687,00
3	Lloyds TSB Asset Finance Division	Velika Britanija	7.018,50
4	Societe Generale Vendor Services Group	Francuska	6.367,50
5	BNP Paribas Lease Group	Francuska	5.479,81
6	ING Lease Holding	Nizozemska	4.815,00
7	Locat	Italija	4.277,43
8	Volkswagen Leasing	Njemačka	4.268,88
9	Lease Plan Corporation	Nizozemska	3.840,00
10	RCI Banque	Francuska	3.638,83
11	DE Lage Landen Group	Nizozemska	3.611,81
12	VR-Leasing	Njemačka	2.557,30
13	Intesa Leasing	Italija	2.504,73
14	Commerz Leasing und la.mobilien	Njemačka	2.497,56
15	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	Španjolska	2.142,66
16	Ford Financijal europe	Velika Britanija	1.990,97
17	Bank Austria Creditanstalt Leasing	Austrija	1.870,00
18	UCABAIL	Francuska	1.869,95
19	Raiffeisen Leasing	Austrija	1.854,00
20	Grupo Bancario Banca per il Leasing-Italease	Italija	1.809,12
	UKUPNO		79.263,54

Izvor: Leaseuropa 2002. godina

² Aćimović M.: *Međunarodna privredna suradnja*, Privredni vjesnik, Zagreb, 1991., str. 65.

³ Baban, Lj., Marijanović, G.: *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Osijek, 1996. str. 321.

Poslovima leasinga bave se posebna leasing poduzeća, koja uz nadoknadu daju na uporabu određenu opremu ili predmete. Korisnik ugovara korištenje novog investicijskog objekta ili nekog skupljeg predmeta, jer teško može uz svoje redovne proizvodne aktivnosti i obveze, prihvatiti isplatu nove investicije.

Istekom ugovora o korištenju leasinga kupac može u cijelosti vratiti korištene predmete vlasniku, ili produžiti ugovor.

1. KRETANJE LEASINGA U STARIM ČLANICAMA EU

Poslije skoro devet godina intenzivnog razvoja europskog leasing tržišta, koje je sa početnih 86 milijardi eura ostvarenih 1994. godine naraslo na 199 milijardi eura 2002. godine, počinje se osjećati lagani zamor, jer je 2002. godine ostvaren pad novo sklopljenih ugovora, na sumu od 103,91 milijardi eura, što znači smanjenje od 2,58 posto prema ranijoj godini. Pad je zabilježen prvenstveno u dvije zemlje EU, Velikoj Britaniji i Italiji.

U Italiji se prema podacima Europske federacije leasing poduzeća (European Federation of Leasing Company Associations, Leaseurope), vrijednost novo sklopljenih ugovora smanjila na 14,4 posto, što čini ostvarenje od 32,16 milijardi eura. S vodećeg mjesta talijansko se tržište leasinga spustilo na treće mjesto.

U isto vrijeme vrijednost novih leasing ugovora u Velikoj Britaniji smanjila se za 7,5 posto i iznosi 32,82 milijarde eura. S druge strane najveće europsko leasing tržište, ono u Njemačkoj, izgubilo je nešto manje vrijednosti u postocima, ali je ipak ostvarilo 44 milijarde eura. U Francuskoj je ostvaren pad oko 2 posto uz zaradu 26,04 milijarde eura.

Četiri najsnažnije leasing članice EU koje se nalaze u sustavu Leaseuropa, a koja okuplja 26 zemalja (u grupaciji se nalaze i Malta, Estonija, Rumunjska i Turska), pokrivale su oko 71 posto tržišta Leaseurope, a sada ostvaruju oko 69,6 posto tržišta.

Druge članice EU, kao što su Švedska, ostvarile su pad 12,8 posto ili 3,92 milijarde, Danska 8,1 posto ili 2,61 milijarde.

Španjolska je ostvarila rast novih ugovora 21,1 posto ili 11,72 milijarde eura, Slovenija 31 posto ili 996 milijuna eura, Grčka 31 posto ili 1,97 milijarde eura, Austrija 10,3 posto ili 5,06 milijardi eura. Nešto manji rast leasinga od 20 posto ostvarili su Mađarska, Poljska i Turska.⁴

Razlika učinkovitosti pri korištenju leasinga između starih članica EU bile su tijekom devedesetih godina relativno manje izražene.

1.1. Zastupljenost leasinga tijekom 2003. godine u starim članicama EU

Nekoliko je stavki unutar kojih se razvija leasing u Europi. To su korištenje automobila u leasingu opreme, strojeva i industrijske opreme, korištenje cestovnih vozila, poslovni uređaji i računala, brodovi, zrakoplovi, željeznička vozila i oprema, te drugi vozni uređaji.

Prema pokazateljima Leaseuropa tijekom 2003. godine vrijednost novih leasing ugovora smanjila se 1 posto, te je iznosila 158,22 milijarde eura., da bi smanjena vrijednost na takav način ostvarene imovine iznosila 302,99 milijardi eura. U

⁴ Mateković, R.: *Smanjeni divovi*, "Banka", br. 9., rujan, 2004., str. 64.

isto vrijeme u Njemačkoj, kao najsnažnijem leasing tržištu u Europi novi ugovori su u laganom rastu od 1,4 posto, te iznose 36,5 milijardi eura. U Velikoj Britaniji kao nešto slabijem leasing tržištu vrijednost novih leasing ugovora je pala 7,7 posto, a vrijednost tako ostvarenih ugovora iznosila je 32,53 milijarde eura. U Italiji je porasla vrijednost novih ugovora od 10,7 posto te je ostvareno 18,06 milijardi eura. Francuska je ostvarila 0,3 posto manje novih ugovora, a njihova vrijednost je iznosila 20,48 milijardi eura.⁵

Tablica 2. Tržište leasinga u zemljama članicama EU za 2003. godinu

Zemlja	Vrijednost ugovora u 2003. god.	Promjene u %
Austrija	5,059	10,29
Belgija	3,451	1,56
Danska	2,606	- 8,08
Finska	852	- 5,86
Francuska	26,037	- 1,98
Grčka	1,965	31,00
Italija	32,155	- 14,39
Nizozemska	4,242	- 0,05
Norveška	2,227	- 11,26
Njemačka	44,000	0,00
Portugal	3,331	- 0,74
Španjolska	11,715	21,13
Velika Britanija	32,821	- 7,49
Ukupno	193,912	- 2,58

Izvor: Wilkie, W. L.: *Consumer Behavior*, New York, Wiley, 1986., str. 10.

Automobili u leasingu opreme u starim članicama EU ostvarili su ukupan rast od 33,3 posto na 35,2 posto, dok se prema pojedinim članicama stanje razlikuje.

Strojevi i industrijska oprema zastupljeni su u ukupnom leasing osvarenju s 23,5 posto, što je nešto manje nego prijašnje godine. Poslije njih dolaze cestovna vozila s udjelom od 18,3 posto, što je nešto bolje ostvarenje. Pri tome treba napomenuti da se u Italiji i Grčkoj na ovaj vid leasinga ostvarilo oko 50 posto leasing ugovora, dok je u isto vrijeme u zemljama Nizozemskoj i Finskoj oko trećina leasing ugovora obuhvatila leasing računala i poslovnih uređaja. Leasing opremu u većini koriste privatna poduzeća uslužnog dijela privrede, te se uočava raspon od 73,2 u Velikoj Britaniji do 17,4 posto u Austriji.

Računala i poslovni uređaji ostvarili su 11,7 posto udjela u novim leasing ugovorima, dok je prijašnje ostvarenje iznosilo 13,9 posto.

Brodovi, željeznice i drugi vozni uređaji ostvarili su 4,4 posto udjela.

Industrijski objekti se nalaze u zoni stalnog leasing interesa. U tom dijelu ostvareno je ukupno oko 36,8 posto novih ugovora kao leasing nekretnine, dok su razlike između članica EU poprilično velike i iznose, primjerice, u Italiji oko 60 posto, a u Austriji samo 4,2 posto. Nakon toga dolaze uredski sa 23,5 posto i maloprodajni objekti sa 19,6 posto vrijednosti novih ugovora. Turistički objekti zastupljeni su samo s 6,3 posto, a objekti za javne usluge samo 2,9 posto.⁶

⁵ Isto.

⁶ Isto.

Nekretnine se nalaze u interesu leasing ugovora, gdje je ostvareno 22,9 milijarde eura. Europsko leasing tržište je visoko koncentrirano, a stotinu najvećih leasing poduzeća je ostvarilo tijekom 2003. godine ukupno 122,34 milijarde eura novih ugovora. U isto vrijeme dvadeset najснаžnijih (tablica 1.) ostvarilo je 80 milijardi novih ugovora, što čini oko 41 posto ukupnih ugovora koje su sklopile članice Leaseurope tijekom 2002. godine.

Leasing ugovore i opremu koristili su privatni građani, privatna poduzeća, javni uslužni sektor, poljoprivreda, ribarstvo i šumarstvo. Na taj način prvi puta su građani koristi 7,9 posto novih ugovora, javni uslužni sektor 5,1 posto, poljoprivreda, ribarstvo i šumarstvo 2,4 posto.⁷

Institucija Leaseuropa okuplja preko 1300 leasing članica iz 26 zemalja.

1.2. Vremensko trajanje leasing ugovora

Vremensko trajanja korištenja leasing ugovora bitno je u ovoj vrsti poslovanja. Svaki se leasing ugovor u pravilu sklapa na određeni vremenski rok, unutar kojega korisnik koristi sva ugovorom određena prava, a davatelj leasinga na korištenje treba, također, poštivati svoje ugovorne obveze.

Jedan od važnijih trendova tijekom 2003. godine zbio se je s 16 postotnim padom vrijednosti leasing ugovora čije je vrijeme korištenja bilo dvije godine. Vrijednost novih ugovora pala je na 15 milijardi eura. U isto vrijeme su ugovori na vrijeme od pet do deset godina porasli na 32 posto i iznosili oko 17 milijardi eura.

Vrijednost leasing ugovora nekretnina s rokom korištenja između 8 i 16 godina udvostručila je vrijednost ugovora na 22,9 milijardi eura, da bi se vrijednost ugovora kraćih od 8 i dužih od 20 godina smanjila, odnosno iznosila 1,8 milijardi eura.

Najviše se koriste ugovori s rokom korištenja između dvije i pet godina, čija je vrijednost pala 1,2 posto i iznosila 121,06 milijardi eura.⁸

2. LEASING U PET NOVIH ČLANICA EU IZ SREDNJE EUROPE

Leasing je tijekom pripremnih godina za članstvo u EU u pet novih članica izazvao snažan rast, nakon kojega je došlo do izvjesne zasićenosti.

Tako indeks European Leasing Barometra (ELB), koji izlazi tri puta godišnje, a služi za potrebe svojih članica, uspostavlja Europska federacija udruga leasing poduzeća (European Federation of Leasing Company Associations- Leaseurope). Pokazatelji tog indeksa ukazuju na slabije rezultate novih članica EU, koje djeluju unutar srednjoeuropskog ekonomskog kruga. Indeks koji prezentira nove zemlje članice iz srednjoeuropskog ekonomskog kruga iskazuje realan pad od 2003. godine, kada je iznosio 83 boda, na 56 bodova u najnovijem izvješću. Indeks ELB je tada prvi puta doživio pad. S druge strane stavka za sve zemlje EU u zadnje dvije godine raste i iznosi od ranijih 57 bodova na 59 bodova.⁹

⁷ Isto, str. 65.

⁸ Isto, str. 64.

⁹ Juranić, I.: *Skok tržišta*, "Banka", br. 9., rujan 2004., str. 68.

Češka je između petorice novih članica EU razvila najsnažnije leasing tržište s 3,41 milijarde eura vrijednosti sklopljenih novih ugovora. U zemlji je nastupilo zasićenje, nakon velikih stopa rasta prijašnjih godina, pa je vrijednost novih ugovora u padu. Ako se ne računaju tečajne razlike ipak je ostvaren rast od 2,5 posto.

Tijekom vremena u Češkoj je stupanj korištenja usluga leasing, pri čemu se kao omjer uzima vrijednost novosklopljenih ugovora i ukupna ulaganja, dosegao oko 20 posto, što je više nego u starim članicama EU. Članice Leaseurope pokrivaju oko 90 posto europskog tržišta leasinga, a njihov je omjer oko 13 posto.

U Češkoj se najviše koristi leasing oprema za kupnju motornih vozila i to oko 48,7 posto vrijednosti novosklopljenih ugovora. Vozila cestovnog transporta ostvaruju udio od 29,1 posto, dok na strojeve i industrijsku opremu otpada 19,6 posto.

Leasing nekretnine vode u ukupnoj sumi novosklopljenih ugovora s 56,8 posto, što je više od bilo koje članice Leaseuropea.

U Češkoj se ostvaruje oko 17 posto leasinga građana.

Mađarska ostvaruje najviši udio leasinga automobila u Europi s oko 72,8 posto ukupne vrijednosti novosklopljenih ugovora za leasing opremu. Posebice je u Mađarskoj visok udio građana među korisnicima leasing opreme u iznosu od 1,89 milijardi eura. Iako se u drugim zemljama Europe na toj stavci ostvaruje oko 8 posto vrijednosti novosklopljenih ugovora u Mađarskoj se taj vid leasinga penje do 73,7 posto.

Ukupno je vrijednost novih ugovora za leasing opremu u Mađarskoj ostvarena u iznosu od 21,4 posto ili u vrijednosti 2,56 milijarde eura.

U Mađarskoj i Poljskoj je stupanj korištenja leasinga veći od 22 posto, a te dvije zemlje ostvarile su rast novosklopljenih ugovora. U mađarskoj je ostvareno 24,2 posto s vrijednošću od 2,77 milijarde eura.

U Poljskoj je ostvareno novosklopljenih ugovora 21,5 posto u vrijednosti od 2,52 milijarde eura.

Za razliku od Mađarske, u Poljskoj je leasing automobila gotovo zanemariv, tako, da je sklopljeno samo oko 6,6 posto novih ugovora u vrijednosti 159 milijuna eura. Leasing nekretnina u Poljskoj naglo slabi, posebice ako se ima na umu da je 2002. godine taj vid leasinga pao za 60 posto, kada je vrijednost leasing ugovora pala 3,8 posto, te iznosila 140 milijuna eura. Na leasing nekretnina u poljskoj ukupno otpada oko 7,8 posto ili 5,43 milijarde eura.

Slovačka je, također, ostvarila rast od 13,1 posto u vrijednosti od 1,07 milijardi eura.

Iako je na europskoj razini ostvaren pad novosklopljenih ugovora za 2,6 posto ili oko 193,91 milijardi eura, udio pet novih članica porastao je sa 4,7 posto iz 2002. godine na 5,6 posto 2003. godine. U domeni leasing opreme čak su nešto bolje zastupljeni, 6,2 posto. U isto vrijeme promet leasing nekretnina slabije je zastupljen nego u drugim članicama Leaseurope.¹⁰

¹⁰ Svi broječni podaci preuzeti iz: Ibidem, str. 68.–70.

Tablica 3. Leasing ostvarenja u pet novih članica EU 2003. godine

Zemlja	Vrijednost ugovora u 2003. godini	Promjene u %
Češka	3,412	- 0,85
Mađarska	2,771	24,15
Poljska	2,542	21,46
Slovačka	1,070	13,11
Slovenija	996	31,00

Izvor: Wilkie, W. L.: *Consumer Behavior*, New York, Wiley, 1986., str. 10.

U Slovačkoj se ostvaruje oko 17 posto leasinga građana.

Slovenija je u sektoru leasing nekretnina razvijenije nego većina srednjoeuropskih zemalja, te je prema sklopljenim ugovorima ostvarila 34,5 posto novosklopljenih ugovora.

Visoku razinu novosklopljenih leasing ugovora ostvarila je i Slovenija. Vrijednost novosklopljenih ugovora na njihovom tržištu iznosila je 31 posto ili 996 milijardi eura.

Ukupna vrijednost novosklopljenih ugovora za leasing nekretnine 2003. godine iznosila je 59,3 posto ili 344 milijuna eura. Najviše se koristi leasing uredskih objekata s oko 42,3 posto, da bi odmah nakon toga slijedili maloprodajni objekti s 25,9 posto.

U leasingu opreme ostvaren je rast od oko 42,4 posto. Najviše se koristi leasing automobila s oko 50,6 posto, te vozila cestovnog prometa s oko 23 posto. Iza toga slijede strojevi i industrijska oprama s 15,2 posto.

U Sloveniji se, među korisnicima leasing opreme, ostvaruje visok udio građana s oko 27,2 posto vrijednosti ugovora.¹¹

3. LEASING U REPUBLICI HRVATSKOJ

U Republici Hrvatskoj leasing se u ovoj godini pojavljuje kao najbrže rastući dio financijskog tržišta, iako je bitno usporen u odnosu na prijašnju godinu. Skokoviti nagli rast je sve teže održavati, dok takav razvoj na financijskom tržištu mogu pratiti samo investicijski fondovi.

U Hrvatskoj djeluje 13 društava za leasing. To su:

- BKS-leasing Croatia d.o.o.
- Debis Leasing Hrvatska d.o.o.
- Erste & Steiermärkische S-Leasing d.o.o.
- Euroleasing d.o.o.
- HVB Leasing Croatia d.o.o.
- HYPO-Leasing Kroatien d.o.o.
- Locat Leasing Croatia d.o.o.
- PBZ Leasing d.o.o.
- Porsche Leasing d.o.o.
- Raiffeisen Leasing d.o.o.

¹¹ Svi brojčani podaci preuzeti iz: Ibidem, str. 68.

- S Immorent Leasing International Holding d.o.o.
- VB Leasing d.o.o.
- Z plus leasing d.o.o.

Tijekom 2004. godine hrvatska leasing društva sklopila su leasing ugovore u vrijednosti 543, 73 milijuna eura. To je za oko 30 posto više nego prethodne godine.¹²

Prema predviđanjima financijskih analitičara hrvatska leasing društva bi u budućnosti trebala preuzeti od banaka veći dio financijskih poslova. Aktiva leasing društava nije za zanemariti, što pokazuje naredna tablica.

Vrijednost ostvarenih leasing poslova može se mjeriti na više načina: osnovom vrijednosti financiranih objekata ili predmeta, ili financijskog iznosa ili ukupnog portfelja, što drugim riječima znači na osnovu financiranog iznosa ili financirane robe, jer se u leasingu nikada ne plaća cijeli iznos vrijednosti posla.

Tablica 4. Aktiva leasing društva u Hrvatskoj 2002. i 2003. godine

	2002.	2003.
BKS-leasing	24.295	73.641
Debis Leasing	898.135	855.384
Erste & Steiermärkische	614.740	998.859
HVB Leasing	367.300	647.600
HYPO-Leasing	2.540.734	3.829.484
Inmorent	336.703	451.733
Locat Leasing	73.410	247.119
PBZ Leasing	177.629	297.311
Porsche Leasing	328.358	619.487
Raiffeisen Leasing	640.535	2.148.951
VB Leasing	290.762	587.620
Z plus leasing	47.352	87.507
Ukupno:	6.339.953	10.844.696

Izvor: Leasing društva Republike Hrvatske 2002. i 2003. godine

Za vrijeme do kraja lipnja 2004. godine u Hrvatskoj je ukupna vrijednost leasing ugovora ostvarena u iznosu od 1,68 milijardi eura. U tom poslu prednjači Hypo Leasing s 761 milijuna eura ili 45,2 posto, nakon toga dolazi Erste&Steiermärkische 227,8 milijuna eura, Raiffeisen Leasing 219,2 milijuna eura, te VB Leasing s 167,2 milijuna eura. Druga društva ostvaruju portfelj manji od sto milijuna eura, dok četiri vodeća društva ostvaruju četiri petine leasing ostvarenja u Hrvatskoj.¹³

Hypo-Leasing je prvi i po vrijednosti novosklopljenih ugovora u prvih šest mjeseci s ostvarenih 20,2 posto ukupnog portfelja.

U ovogodišnjem poslovanju zamjetan je rast prosječne vrijednosti novosklopljenih ugovora. Prijašnje godine ih je sklopljeno oko 32 tisuće, da bi ih 2004. godine bilo tek oko 16,5 tisuća. Prosječna vrijednost novosklopljenih ugovora porasla je s prijašnjih 13 tisuća na oko 33 tisuće eura. Ovaj podatak sugerira, da se kroz leasing manje koriste automobili, a težište korištenja prebacuje na skuplje nekretnine ili opremu.

Leasing se na tržištima tranzicijskih zemalja razvio kao nadomjestak za kredite, a koristio se, prije svega, za nabavu automobila. Oko 80 posto ukupne strukture

¹² Gelenčer, G.: *Muke zbog dva posto*, "Banka", br. 9., rujan 2004., str. 61.

¹³ Isto, str. 61.

leasinga koristila se za financiranje automobila. 2003. godine je leasing automobila iznosio oko dvije trećine, da bi 2004. godine mogao pasti ispod 50 posto ukupno sklopljenih ugovora. Dok se leasing financiranje automobila polagano smanjuje, raste kupnja opreme i nekretnina. U šest mjeseci ove 2004. godine ostvaren je leasing vozila oko 56 posto, nekretnina 14 posto, opreme 15 posto, a plovila 3,5 posto.¹⁴

Leasing nekretnina je osobito izražen u Zagrebu, kroz financiranje velikih poslovnih zgrada, što je dodatno podiglo uspjehe leasing društava. Rezulati su više vidljivi u obujmu plasmana nego u ostvarenoj dobiti.

Tablica 5. Ugovori i vrijednost leasinga u Hrvatskoj 2002. i polovicom 2004. godine

	2003		2004	
	ugovori	vrijednost	ugovori	vrijednost
BKS-leasing	278	6.508.738	89	3.265.789
Debis Leasing	913	27.353.723	770	25.828.288
Erste & Steiermärkische	2.517	81.622.864	1.349	54.480.319
Euroleasing	2.528			
HVB Leasing	2.465		926	109.900.000
HYPO-Leasing	9.665	287.978.304	6.079	190.119.632
Locat Leasing	1.272	31.856.178	681	31.728.490
PBZ Leasing	1.036	22.689.000	809	18.078.000
Porsche Leasing	3.509	41.751.250	2.495	31.255.452
Raiffeisen Leasing	22.578	200.590.717	1.514	41.502.721
VB Leasing	3.264	72.604.372	1.652	35.560.850
Z plus leasing	266	4.538.502	109	2.013.013
Ukupno:	50.291	777.393.648	16.473	543.732.554

Izvor: Euroleasing, te podaci leasing društava Republike Hrvatske za 2003. i 2004. godinu

Glede takvog poslovanja znatnije variraju i mjesečni poslovni rezultati pojedinih leasing društava, jer, primjerice jedan povoljan ugovor za gradnju većeg poslovnog objekta donosi jednom leasing društvu veću dobit nego što je ostvare druga društva.

Iako se do sada trend razvoja leasinga kretao u pravcu automobila, sve više se uočava okretanje trenda u korist opreme i nekretnina, što je ekonomski opravdanije.

Primjerice od ukupnog portfelja od 1,68 milijardi eura, na financijski leasing se odnosi 58,88 posto, operativni leasing iznosi 36,61 posto, dok zajmovi za automobile iznose 4,51 posto.¹⁵

Prilikom financijskog leasinga, pri otplati zadnje rate, predmet prelazi u vlasništvo korisnika, operativni leasing vrši povrat predmeta stvarnom vlasniku.

Zajmovi se u leasing sustavu tretiraju, kao posebna vrsta poslovanja, kod kojega se koristi bankarski kredit za financiranje nekog predmeta, koji inače nema veze s pravim leasingom, iako se na tržištu predstavlja kao leasing posao. U Hrvatskoj ovaj vid leasinga ostvaruje oko 20 posto. Iako se zajmovni leasing u praksi koristi ne postoji dostatna pravna regulativa za ovaj vid poslovanja. Takvo poslovanje dolazi kao odgovor na mjere Hrvatske narodne banke, kojima ona nastoji ograničiti novčane plasmane ostalim bankama.

¹⁴ Isto.

¹⁵ Isto.

Iako formalno financijsko leasing poslovanje nije pravno regulirano, leasing društva se nalaze pod stalnom kontrolom države, te nema potrebe za dodatnom kontrolom.

Iako je financijsko leasing poslovanje nepotpuno pravno regulirano, to polje regulira više zakona: Zakon o trgovini, Carinski zakon, Zakon o PDV, Zakon o porezu na dobit, te Međunarodni računovodstveni standardi.

Poslovanje leasing društava trebalo bi pravno mnogo bolje definirati, od definicije leasinga, do prava i obveza davatelja i primatelja usluga, te porezne regulative. Unutar udruge za leasing Republike Hrvatske osnovan je Odbor za pravna pitanja od kojeg se očekuje izrada zakonske osnovice na kojoj će se leasing poslovanje dalje razvijati.

Kao i u drugim dijelovima gospodarstva, najjače kočnice daljnjem razvoju leasing sustava dolazi od raznih administrativnih prepreka, jer ne postoji jedinstveni registar opreme u Hrvatskoj. Oprema je u leasing poslovanju najugroženiji dio poslovanja, jer je posebno teško vršiti naplatu opreme na jednostavan način, kao što je to slučaj kod drugih predmeta, vozila, plovila ili drugo, kod kojih postoji vlasnička dokumentacija.

Ako se lagano može dokazati vlasništvo nad predmetom, može se relativno lagano izvršiti i naplata potraživanja, kod neurednih platiša.

Na svaki način leasing je način financiranja u budućnosti, iako na hrvatskim prostorima postoje loša iskustva u tom dijelu gospodarstva. Posebice bi to trebao biti način financiranja investicijskih dobara, unutar malog i srednjeg poduzetništva.

U Hrvatskoj u svezi toga treba ukazati na nisku razinu znanja o leasing poslovanju. Ljudi u Hrvatskoj još uvijek iskazuju oprez pri leasing operacijama, iako je to u biti vrlo jednostava i učinkovitiji način financiranja, nego su to kreditni aranžmani.

Hrvatsko se leasing tržište, po ugledu na međunarodno leasing tržište počinje specijalizirati prema načinu rada, te predmetima koje se financira. Prema tom načinu djelovanja hrvatsko se leasing tržište dijeli na četiri dijela, nekretnine, opremu, plovila i vozila. U nerednih nekoliko godina hrvatsko leasing tržište bi se trebalo stabilizirati, a osnovati će se i noga nova leasing društva. Stabilizacijom gospodarskog stanja u Hrvatskoj, djelovanje prema rizicima podijeliti će leasing društva na konzervativnija i slobodnija.

Pored specijalizacije za pojedine segmente leasing tržišta, pojedina leasing društva usko suraduju s određenim proizvođačima, ali i sami proizvođači osnivaju leasing društva. Tako djeluju velike korporacije, posebice u automobilske industriji. U Hrvatskoj već djeluje nekoliko leasing društava prema toj shemi. U Hrvatskoj se oko 90 posto vozila prodaje putem leasing društava, iako su takva vozila u pravilu skuplja od onih koja se prodaju na druge načine.

Financijski krediti trebali bi u budućnosti postupno prerasti u uobičajeno leasing poslovanje. Na taj način trebali bi se u budućnosti financirati skuplji oblici imovine kao što su to stanovi, vozila, plovila, kućanski uređaji, jer će bankarske institucije izgubiti interes za taj vid poslovanje. Sadašnji oblici leasing poslovanja trebali bi se okrenuti u komercijalnu djelatnost.

Današnja hrvatska leasing društva posluju uglavnom na financijski način, a rijetko se koristi komercijalni način poslovanja, a kupnja se financira na zahtjev kupca. Kupac u tom sustavu donosi dokaz o namjeri kupnje od prodavatelja, a leasing društvo prihvaća takav dokaz i odobrava financiranje. U budućnosti bi trebalo leasing društvo

dogovoriti s proizvođačem način prodaje određene robe, te uz određenu zaradu prodavati dogovorenu robu krajnjem kupcu, a cijena bi trebala biti znatno niža od prodajne cijena na tržištu.

3.1. Korištenje kredita ili leasinga na hrvatskom tržištu

Ostvarivanje ugovora o leasingu formalno je mnogo jednostavnije i brže od dobivanja bankarskog kredita. Odgovor je u tome, da se leasing dobiva uz vlastiti udjel, kojega pri dizanju kredita nema. Na taj način je vrijednost ugovornog predmeta uvijek veća od duga. S druge strane kreditni je dug uvijek veći od vrijednosti predmeta ugovora, pa je banka u većem riziku. Nadalje, predmet ugovora ostaje formalno u vlasništvu leasing društva, te se može relativno lagano oduzeti u slučaju neplaćanja. Kod kreditnog odnosa postoje razni nadomjesci vlasništva, koje se često vrlo teško rješava pri sudskim pljenidbama, što banci davatelju kredita često stvara brojne probleme.

Usporedba kreditnog ili leasing posla sa stajališta kamata, nije bitno različita, ali sa financijskog aspekta postoje razlike, u slučaju kada je klijent pravna ili fizička osoba. Fizičkoj osobi će, glede PDV koja tereti kamatu leasing biti znatno skuplji od kreditnog zaduženja, dok je pravnim osobama radi uplate pretporeza prije korištenja takav čin nebitan.

4. ZAKLJUČNO RAZMATRANJE

Korištenje leasinga u suvremenom globalnom svijetu u stalnom je rastu. Sve zemlje nisu jednakomjerno zastupljene u korištenju leasing sustava. Može se slobodno reći, da najsnažnije leasing tržište ostvaruju upravo najrazvijenije zemlje. Posebice se to odnosi na skupa dobra, kao što su investicijska dobra, cijela industrijska postrojenja i slično. Malo koje poduzeće u suvremenom gospodarskom poretku može uštedjeti tako velika financijska sredstva, da s njima može kupiti takve vrijednosti. Glede toga se sve više koristi leasing sustav kupnje.

Leasing poslovanje u Europi, također je u stalnom razvoju, a veći se dio poslovanja nalazi u rukama najrazvijenijih europskih zemalja. Leasing im realno pomaže, da ostvaruju snažan industrijski razvoj, a posebice prodaju kapitalnih dobara.

Ulaskom u Europsku uniju dolazi do snažnog razvoja leasing tržišta i u novoprimitivnim članicama, gdje opet najsnažniji rast leasinga ostvaruju baš najrazvijenije zemlje pristupnice. Kako je bilo za očekivati, najsnažniji interes za leasing u tranzicijskim zemljama pokazivao se pri kupnji vozila. Tek nakon toga pokazivao se interes za druge, za privredu svake od tranzicijskih zemalja članica mnogo značajnije interese, kao što su nekretnine, strojevi za proizvodnju i slično.

U Hrvatskoj su se javljali isti trendovi, kao i u drugim tranzicijskim zemljama, samo je razlika bila u tome, da hrvatska nema dobar pravni sustav, koji bi do tačnina regulirao leasing tržište.

U novije vrijeme sva leasing društva u Hrvatskoj uglavnom prate nekoliko pravaca djelovanja, a to je praćenje izgradnje i kupnje trgovačkih centara, te proizvođačkih i sladišnih prostora. Inozemni trgovački lanci grade poslovne objekte preko operativnog leasinga nacionalnih leasing društava.

Snažniji razvoj leasing tržišta sprječava uglavnom neadekvatno djelovanje nacionalne administracije, uz posebnost teškoće upisa imovine u zemljišne knjige.

Daljnji razvoj leasinga u Hrvatskoj ovisiti će, prije svega o uspješnom rješavanju pravne i porezne regulative, a to će direktno utjecati na cijenu najma nekretnina. Cilj daljnjeg razvoja leasinga je prilagođavanje cijelog sustava potrebama i mogućnostima korisnika.

LITERATURA

1. Aćimović M.: *Međunarodna privredna suradnja*, Privredni vjesnik, Zagreb, 1991.
2. Babić, S.: *Leasing. Informator*, br. 3654, Zagreb, 1989.
3. Baban, Lj, Marijanović, G.: *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Osijek, 1996.
4. Mateković, R.: *Smanjeni divovi*, "Banka" br. 9., rujan 2004.
5. Jurančić, I.: *Skok tržišta*, "Banka" br. 9., rujan 2004.
6. Gelenčar G.: *Muke zbog dva posto*, "Banka" br. 9., rujan 2004.