



Nikola Knego*
Amer Konjhodžić**

ISSN 0469 - 6255
(23-28)

LEASING I OBNAVLJANJE HRVATSKE TRGOVAČKE FLOTE LEASING AND RENEWAL OF THE CROATIAN MERCHANT FLEET

UDK 656.612:339.165(949.713)

Prethodno priopćenje

Preliminary communication

Sažetak

Hrvatsko gospodarstvo se već petnaestak godina, ističe se u radu, nalazi u stagnantno depresivnom trendu. To se posebice odnosi na hrvatsku trgovačku flotu i njenu brodogradilišnu industriju. Trebalo bi ih zbog toga, svim raspoloživim mjerama ekonomske politike stimulirati, posebice ako se zna da od brodogradnje i trgovačke flote izravno ili neizravno živi velik broj hrvatskih obitelji. Leasing i leasing ekonomsko-pravni odnosi bi u tom kontekstu mogli imati posebnu važnost, što je inače i predmet analize u ovom radu.

Ključne riječi: stagnacija, flota, menadžment, novac, kredit, provizija, vlasništvo.

Summary

The authors point out that the Croatian economy has been in stagnant depressive trend for already fifteen years. This relates especially to the Croatian merchant fleet and its shipbuilding industry. They should be stimulated with all available economic and political means, especially when known that, directly or indirectly, a great number of Croatian families live on it. In this context, leasing and leasing economic and law relations could have a special meaning according to the authors, which is the subject of this paper.

Kry words: stagnation, fleet, management, money, leasing, commission, property.

*Dr. sc. Nikola Knego, doc., Fakultet za turizam i vanjsku trgovinu Dubrovnik

**Amer Konjhodžić, asistent Pravnog fakulteta Mostar, Bosna i Hercegovina

1. Uvodne napomene Introductory Remarks

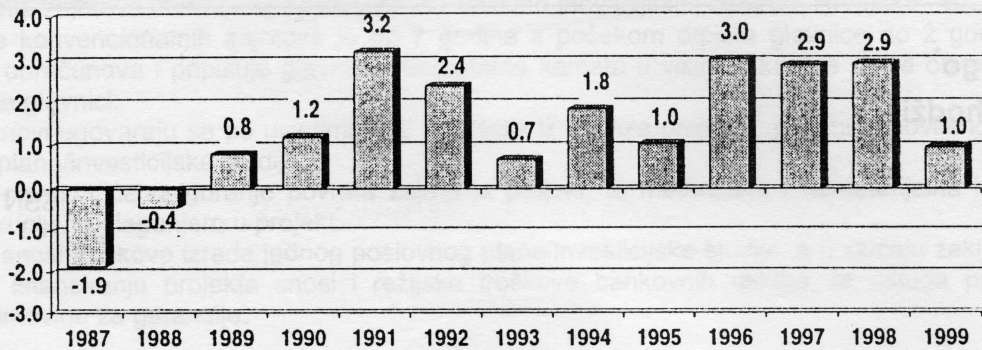
Leasing se, povijesno gledano, ubraja u prilično stare financijske institute. Nastao je, prema prof. M. el. Mokhtar Benu, u drevnom Egiptu 3.000 godina prije Krista, za vrijeme Thinitesa, dok je u vrijeme faraona Menésa bio u velikoj uporabi. Sam termin lizing potječe od engleske riječi "lease"¹, što znači zakup, najam, unajmiti, zakupiti i sl. Francuska poslovna praksa upotrebljava termin "credit-bail"², što znači kreditiranje zakupa i po značenju je dosta sličan engleskom terminu "leasing", koji je inače i opće prihvaćen u poslovnom svijetu.

Današnji, suvremeni leasing, kao samostalni institut financiranja vezuje se, međutim, za gospodarsku praksu SAD-a. Naime, krajem prošlog stoljeća, preciznije počev od 1877. godine, velika američka tvrtka Bell Telephone je davala svoje telefone i telekomunikacijsku opremu na korištenje putem financijsko poslovne operacije zvane leasing. Nije se, znači, više radilo o prodaji telefona, već samo o davanju telefona na uporabu – usus, posredstvom financijskog leasinga. Danas se u SAD-u poslovima leasinga bavi preko 5.000 tvrtki. Leasing poslovanje je u velikom razvitku, ne samo u SAD-u nego i u mnogim zemljama svijeta.

Na prostoru Europske unije, prema nedavno objavljenim podacima, prosječno se godišnje ostvari oko 80 mlrd eura prometa temeljem leasing odnosa. Za Europu, a i za Japan je osobito da se leasing poslovima bave pretežito banke, dok se u Americi

¹ Webster's New World Dictionary, New York, 1988., str. 769.

² M. Lauré: L'apport du creditbail aux techniques financières, Société Générale, Paris, 1977., str. 3.



ISL1999

Slika 1. Svjetska trgovačka flota – godišnje razvojne stope

Figure 1. World Merchant Fleet – Growing Rates

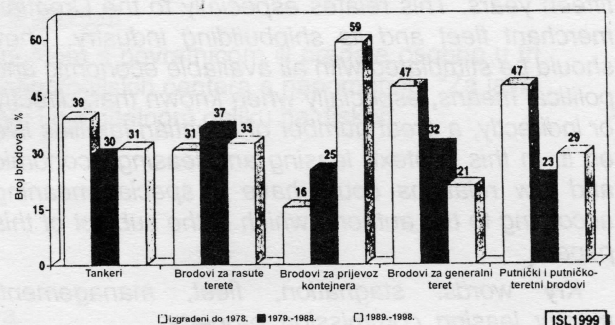
tim poslom uglavnom i dalje bave velike industrijske kompanije poput General Electrica, IBM, Microsofta i dr. i to kao leasing promotivnim financijskim poslom – sui generis.

U Europskoj uniji danas leasing sudjeluje s oko 30% u ukupno obavljenim investicijama. Interesantno je napomenuti da je taj postotak u Njemačkoj, Austriji i Švedskoj samo 11-15%, dok je u Velikoj Britaniji 33 posto, a u Irskoj čak 46%. Najveći se dio leasinga u Europi odnosi na motorna vozila, 38% od ukupne vrijednosti leasinga, i strojeva s oko 25%. Uredski strojevi sudjeluju sa 14%, a teška transportna sredstva s oko 18 posto. U najveće korisnike leasinga i u Europi i u SAD-u ubrajaju se uslužne djelatnosti. U Europi sudjeluju sa 48% svih leasing poslova, prerađivačka industrija sa 38%, poljoprivreda sa 3% i mali potrošači sa 7%.³ Leasing kod malih potrošača, uz vozila, osobito se odnosi na elektroničke uređaje – televizore, kompjutere, videotehniku i sl.

Gospodarsko-financijsko-pravna praksa poznaje dosta brojne oblike leasing poslovnih odnosa. U najpoznatije oblike, po našem mišljenju, treba ubrojiti: izravni i neizravni leasing, kratkoročni i dugoročni leasing, leasing investicijske opreme, leasing kompletnih postrojenja, leasing trajnih potrošnih dobara, leasing neupotrebljivanih stvari, te leasing upotrebljivanih stvari. **Izravni je leasing** (nepravi leasing, proizvođački leasing) takav oblik leasing odnosa u kojem su uspostavljeni izravni odnosi između proizvođača i korisnika leasing stvari. U njemu, znači, sudjeluju samo dva subjekta – samo dvije stranke, a to su davatelj leasinga (proizvođač ili trgovac leasing objekta) i primatelj – korisnik leasinga.

Kod **neizravnog leasinga** (pravog leasinga), za razliku od izravnog, u poslovnom odnosu 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 putem pravog leasinga

uobičajeno je sklapanje dvaju odvojenih ugovora i to ugovora o prodaji što ga zaključuju proizvođač i leasing trgovačko društvo i ugovor 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 leasinga ugovor o leasingu, te mu s tim u svezi stavlja opremu na korištenje. Korisnik leasinga je prema leasing odnosu dužan leasing tvrtki plaćati naknadu mjesečno, tromjesečno, godišnje itd., a zavisno od toga kako je ta obveza regulirana u ugovoru o leasing odnosu. Znači, kod pravog leasing odnosa leasing društvo – lessor kupuje i financira nabavku određene opreme za potrebe korisnika leasinga – lessee. Sve ukazuje da leasing društvo kupuje opremu i druge stvari, isplaćuje za to kupovnu cijenu, te tu istu opremu i stvari predaje na uporabu korisniku leasinga, s tim što korisnik leasinga plaća leasing tvrtki naknadu u redovitim obrocima. U središtu leasing odnosa se nalazi leasing društvo koje se javlja u ulozi financijera.⁴



ISL1999

Slika 2. Svjetska trgovačka flota – starosna struktura

Figure 2. World Merchant Fleet – Age Structure

³ B. Masnjak: Leasing kao vanjskotrgovački oblik poslovanja, RiF, br. 11/98., str. 93.

⁴ Z. Antonijević, M. Petrović i B. Peričević: Bankarsko pravo, SA, Bg., 1982., str. 234.

2. Prava i obveze iz leasing odnosa *Rights and Obligations from Leasing Relations*

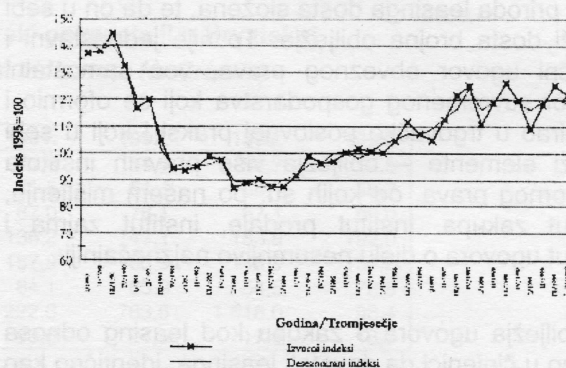
Ugovor o leasingu je dosta složen gospodarsko-financijsko-pravni posao, te iz njega proizlaze veoma brojna prava i obveze kako za davatelja tako i za primatelja leasinga. U osnovne obveze davatelja leasinga, odnosno u osnovna prava primatelja leasinga treba, po našem mišljenju, ubrojiti: obvezu davatelja da posluje kao pošten i uredan gospodarstvenik, obvezu davatelja da preda predmet leasinga primatelju leasinga na uobičajeno gospodarsko iskorištavanje, obvezu davatelja da uredno servisira stvari dane na leasing, te eventualno da prenese vlasničko pravna ovlaštenja u korist primatelja – korisnika leasing odnosa.

Obveza davatelja leasinga da posluje kao pošten i uredan gospodarstvenik ima posebnu važnost s obzirom da ugovor o leasingu kod nas nije pravno reguliran,⁵ znači neimenovane je naravi, te se prema tom na njega odnose sva opća pravila, sve opće načelne pravne norme iz naše tuzemne i inozemne trgovačko ugovorne pravne normative.

Predaja predmeta leasinga primatelju leasinga na gospodarsko iskorištavanje je temeljna obveza davatelja leasinga. Uostalom i ugovor o leasingu je zaključen s ciljem predaje predmeta leasinga na ekonomsko iskorištavanje primatelju leasinga. To je znači **causa leasing** pravnog posla, odnosno njegov gospodarski cilj. Davatelj leasinga treba ustupiti primatelju leasinga na gospodarsko korištenje stvari točno ugovorenih osobina i kvaliteta. Nebitno je jesu li stvari – predmet leasinga – nove ili ne, niti je pak bitno predaje li izravno ili neizravno stvari primatelju leasinga.

Servisiranje predmeta leasinga je treća značajna obveza davatelja leasinga. Istina, ova obveza ne postoji kod svih vrsta ugovora o leasingu i zbog toga treba smatrati da ona postoji jedino onda kada je izričito ugovorena.⁶ Pod servisiranjem leasing predmeta ne podrazumijeva se samo održavanje objekta u ispravnom stanju, nego često i rukovanje objektom u uporabi, zamjenom neispravnih objekata ispravnim, izobrazbom kadrova primatelja leasinga i sl.

Prijenos vlasničko-pravnih ovlaštenja na primatelja leasinga je četvrta vrlo značajna obveza davatelja leasinga. No, ova obveza ne postoji kod svih vrsta leasing odnosa, već samo kod onih gdje je institut prijenosa vlasništva ugovoren, kao na primjer kod leasinga roba široke potrošnje.



Slika 3. Indeksi realnog BDP-a po tromjesečjima
Figure 3. Indexes of Croatian GDP

Nasuprot obvezama davatelja leasinga stoje obveze primatelja leasing odnosa, odnosno prava davatelja leasinga. U ove obveze, odnosno prava, po našem mišljenju, valja ubrojiti: obvezu primatelja leasinga na plaćanje leasing naknade, obvezu u pogledu korištenja gospodarskog objekta, obvezu omogućavanja kontrole korištenja, te obvezu vraćanja leasing predmeta – objekta po proteku leasing odnosa.

Plaćanje leasing ugovorene naknade (zakupnine, nagrade i sl.) je, nesumnjivo, temeljna obveza primatelja leasinga, te se često u općim uvjetima gospodarenja predviđaju veoma stroge sankcije za primatelja leasinga koji neuredno isplaćuje leasing rate. Leasing rate pored nagrade davatelju leasinga uvijek sadrže i dio amortizacije leasing predmeta jer se gospodarskim iskorištavanjem leasing stvari ostvaruje njeno obezvrjeđivanje. Stope amortizacije su često ubrzane tako da se leasing stvar može brže nadoknaditi. U financijskoj praksi su najčešći slučajevi da se preko leasing rate leasing stvar brže amortizira nego je njezin rok trajnosti, jer se samo na taj način mogu ostvariti pogodnosti leasing posla u odnosu na kupoprodaju.⁷ Navedeno jasno ukazuje da je leasing posao mnogo skuplji od kupoprodaje, te da u leasing odnose ne treba olako pristupati, posebice ako se leasing stvar – objekt, stroj i sl. – optimalno ne koristi.

Iskorištavanje leasing stvari, samo na ugovoru dogovoren način i u skladu s namjenom leasing stvari, druga je obveza primatelja leasinga, te je sukladno rečenom on odgovoran za štetu koja je nastupila zbog toga što je rabio stvar na suprotan način. U svezi s tim stoji i treća obveza primatelja, a to je omogućavanje kontrole davatelju nad uporabom stvari. To treba omogućiti, u bilo koje doba, osobno primatelj leasinga. I najzad četvrta obveza primatelja je vraćanje leasing stvari nakon uporabe. Razumljivo da se ova obveza odnosi samo na primatelje kod standardnih leasing odnosa.

⁵ Leasing se u našoj pravnoj normativi spominje uzgredno u Zakonu o trgovini N.N. br. 11/97, u Carinskom zakonu N.N. br. 93/94, u Zakonu o osnovama deviznog sustava N.N. br. 36/98 i Zakonu o obveznim odnosima N.N. br. 91/96.

⁶ V. Kapor – S. Carić: Ugovori robnog prometa, P.Š., Bg., 1984., str. 269.

⁷ op. cit., str. 270.

Suglasno dosadašnjim izlaganjima možemo reći da je priroda leasinga dosta složena, te da on u sebi sadrži dosta brojna obilježja. To nije jednostavni i klasični ugovor obveznog prava, već samostalni ugovor suvremenog gospodarstva koji se oformio i afirmirao u trgovačko poslovnoj praksi i koji u sebi sadrži elemente – obilježja više pravnih instituta ugovornog prava, od kojih su, po našem mišljenju, institut zakupa, institut prodaje, institut zajma i institut ugovora o djelu nesumnjivo najznačajniji.

Obilježja ugovora o zakupu kod leasing odnosa vidimo u činjenici da davatelj leasinga, identično kao zakupodavatelj, daje neku stvar primatelju leasinga na uporabu – gospodarsko korištenje. Primatelj leasinga se s druge strane obvezuje, slično kao zakupoprimalatelj, plaćati leasing naknadu, te nakon proteka ugovorenog roka vratiti ili pak otkupiti stvar. To je ujedno i bitna razlika leasing posla od zakupa, jer se kod ugovora o zakupu zakupodavatelj po proteku ugovorenog roka zakupa nikada **ne lišava vlasništva**⁸ na zakupljenoj stvari dok je to kod ugovora o leasingu dosta često.

Ugovor o leasingu ima u sebi i izvjesna obilježja ugovora o prodaji, posebice prodaje s pridržajem prava vlasništva – **pactum reservati dominii**. No, usporedbom ugovora o leasingu s ugovorom o prodaji odmah se uočavaju i dosta velike razlike. Prije svega, ugovorom o prodaji se prenosi pravo vlasništva, dok se ugovorom o leasingu prenosi pravo uporabe tuđe stvari, pa čak i pri onim leasing ugovorima gdje je predviđena mogućnost kupnje stvari nakon isteka ugovorenog roka kupnja ostaje samo jedna mogućnost, jedna opcija,⁹ koja se može ostvariti ili pak ne. I kod ugovora o prodaji s klauzulom **pactum reservati dominii** kupoprodaja je obavljena odmah – samim činom suglasnosti volja ugovornih strana, istina uz raskidan uvjet, te u tom kontekstu ispuni li kupac sve svoje ugovorne obveze automatski stječe vlasništvo na ugovorenoj stvari.

Leasing se često poistovjećuje i s ugovorom o kreditu, posebice s kreditima **komercijalne naravi**. Pri tom se ističu činjenice da se stvari daju na uporabu, te obročno otplaćuju leasing naknadama koje u sebi sadrže i ne tako malene iznose kamata. Smatramo da su ove sličnosti prividne. Naime, ugovorom o kreditu kreditor se obvezuje staviti dužniku na raspolaganje, tj. prenijeti u vlasništvo izvjesnu količinu potrošnih i zamjenjivih stvari – najčešće novac, dok se debitor obvezuje plaćati ugovorene kamate, te istu količinu i kakvoću stvari, nakon proteka roka, vratiti kreditoru. Vraća se, znači, samo ista količina i kakvoća stvari – novca, a ne ista stvar koja je uzeta na kredit. No, kod ugovora o

leasingu, primatelj leasinga je dužan vratiti istu stvar koju je uzeo u leasing i koja se, sasvim razumljivo, uporabom dijelom i amortizirala. Dakle, kod kredita se vraća ista količina i kakvoća stvari – ista vrijednost, dok se kod leasing odnosa vraća ista stvar umanjene vrijednosti.¹⁰ Osim toga, kreditor je snažno zainteresiran da dužnik bude sposoban vraćati kredit s pripadajućim kamatama, te u tom kontekstu ispituje njegovu kreditnu sposobnost, analizira njegov bilans uspjeha, traži dodatna jamstva i sl. Opstanak dužnika je *conditio sine qua non* opstojnosti vjerovnika. Ovakva ovisnost, međutim, ne postoji kod leasing odnosa s obzirom da davatelj leasinga zadržava pravo vlasništva na stvarima danim u leasing.

I obilježja ugovora o djelu možemo naći u leasing poslovnom odnosu, s obzirom da je servisiranje leasing stvari česta zadaća davatelja leasinga. No, razlike između ugovora o djelu i ugovora o leasingu su izrazitije i brojnije. Naime, ugovorom o djelu se izvoditelj radova obvezuje izvršiti jedan ili više točno određenih poslova za račun naručitelja djela, a ovaj se obvezuje za uredno obavljene poslove platiti ugovorenu ili pak nekim drugim aktom normiranu protunaknadu, najčešće u novcu. Obveza izvođenja djela je glavna i temeljna zadaća izvoditelja djela dok je servisiranje stvari na predmetu leasinga obveza davatelja leasinga supsidijarne i ne uvijek obvezujuće naravi. Osim rečenog, ugovor o leasingu je kompleksniji pravni posao.¹¹ Sadrži, kao što smo već istaknuli, obilježja zajma, prodaje, a posebice elemente ugovora o zakupu, a i dugoročne je financijske naravi.

Sve naprijed izloženo nesumnjivo ukazuje da je leasing veoma složeni gospodarsko-financijsko-pravni posao sastavljen od tehničkih, tehnoloških, organizacijskih i financijskih radnji i postupaka upravljenih na to da se primatelju leasinga omogući putem **zakupa sui generis** korištenje suvremene tehničko-tehnološko-komunikacijske opreme i drugih stvari pri čemu se koristi slobodan kreditni potencijal banaka i drugih davatelja leasinga. To je složeni financijsko-pravni institut suvremenog gospodarstva oformljen u skoro stogodišnjoj svjetskoj ekonomskoj praksi. U sebi leasing sadrži elemente – obilježja ugovora o djelu, ugovora o kreditu, ugovora o prodaji i posebice ugovora o zakupu dugoročne naravi. Osim toga, to je gospodarski posao konsekvualne, neimenovane, dvostranoobvezne i naplatne naravi, nije formalan *ex lege*, ali ga stranke u pravilu ugovaraju u pisanoj formi, znači formalan je *ex contracti*. Zaključuje se prema tipskim obrascima davatelja leasinga i to na formularima što ga izdaje lessor ili udruženje davatelja leasinga.

⁸ V. Kapor – S. Carić: Ugovori robnog prometa, Bg., op. cit., str. 263.

⁹ V. Gorenc: Trgovačko pravo – ugovori, Školska knjiga, Zagreb, 1995., str. 57.

¹⁰ Z. Antonijević, M. Petrović, B. Pavičević: Bankarsko pravo, S.A., Bg., 1982., str. 233.

¹¹ S. Marušić: Ugovor o leasingu, Informator, Zagreb, 1989., str. 28.

Tablica 1. Osnovni gospodarski pokazatelji u Hrvatskoj

Table 1. Basic Economical Indicators for Croatia)

Gospodarska kretanja	1991.	1992.	1993.	1994.
1. Društveni proizvod	71,3	54,5	51,7	52,5
2. Industrijska proizvodnja	71,5	61,1	54,1	56,7
3. Zaposlenost – društveni sektor	87,0	76,1	67,1	69,0
4. Zaposlenost – privatni sektor	136,2	147,1	183,9	192,0
5. Nezaposlenost	157,9	165,9	145,9	157,5
6. Domaća potrošnja	84,1	65,9	54,5	73,8
7. Cijene na malo – verižni indixi	222,6	763,6	1.616,0	96,4
8. Investicije	60,0	24,5	17,5	18,7

Izvor: Gospodarska kretanja u Hrvatskoj, DZZMAIP, Zagreb 1994., br. 4 i Privredna kretanja i ekonomska politika, br. 31/94., EIZ i NBH.

Tablica 2. Osnovni makroekonomski pokazatelji gospodarstva Republike Hrvatske

Table 2. Basic Macroeconomical Indicators of Croatian Economy

	Ostvarenje				
	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
BDP, tekuće cijene (mil. HRK)	98 382,0	107 980,6	123 810,7	138 391,7	143 500,0
Cijene na malo, prosjek (%)	2,0	3,5	3,6	5,7	4,2
Troškovi života, prosjek (%)	4,0	4,3	4,1	6,4	3,5
Tečaj HRK/USD, prosjek	5,23	5,43	6,16	6,36	7,12
Vanjskotrgovinska bilanca (mil. USD)	-2 877,0	-3 276,0	-4 933,0	-3 842,0	-3 497,0
Devizne rezerve HNB, krajem razdoblja (mil. USD)	1 895,2	2 314,0	2 539,0	2 815,6	3 024,8
Eskontna stopa HNB, na godišnjoj razini (%)	8,5	6,5	5,9	5,9	7,9
Ukupni vanjski dug, krajem razdoblja (mil.USD)	3 809,1	5 307,6	7 451,6	9 588,2	9 924,6
Unutarnji javni dug, krajem razdoblja (mil. HRK)	16 405,4	16 533,7	14 608,7	13 697,5	13 943,98
Stopa nezaposlenosti, ukupne radne snage (%)	14,5	16,4	17,5	18,6	20,8
Broj nezaposlenih (000)	240,6	261,0	277,7	287,8	341,7
Broj umirovljenika	865 769	888 738	925 520	953 271	1 016 601
Fizički obujam industrijske proizvodnje, stopa rasta (%)	0,3	3,1	6,8	3,7	-1,4
Produktivnost rada u industriji, stopa rasta (%)	6,6	11,4	12,7	8,9	4,0
Površina (kvadratni km)	56 538	56 538	56 538	56 538	56 538

Izvor: Državni zavod za statistiku, Hrvatska narodna banka, Ministarstvo financija Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje (za broj umirovljenika)

Tablica 3. Proizvodnja brodova i ostalih plovni objekata u Hrvatskoj

Table 3. Building of Ships and other Craft in Croatia

Plovni objekt	1993.		1994.		1995.		1996.		1997.		1998.	
	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.
Tankeri	144625	100	123835	89	120739	97	143660	119	113057	79	208902	185
Teretni brodovi	77807	100	45401	58	36651	81	51479	140	54041	105	53049	98
Spec. plovni objekti	303	100	410	135	416	102	1414	340	84	6	20	333
Ostali plovni objekti	55	100	173	314	140	81	22	16	0	0	0	0

Izvor: Godišnji ljetopis Hrvatskog zavoda za statistiku R.I. za 1999. god.

3. Gospodarska kretanja i stanje hrvatske trgovačke flote

Economical Movements and General State of the Croatian Merchant Fleet

Hrvatsko gospodarstvo se nalazi, kao što smo na početku rada istaknuli, već skoro petnaestak godina u stagnantno depresivnom trendu – vidjeti sliku br. 3. To se posebice odnosi na razdoblje od 1990. pa sve do 2000. godine. Promatrajući u svezi s rečenim podatke prikazane u tablici br. 1 i 2. može se zapaziti da se gospodarsko stanje u nas gotovo stalno pogoršavalo. Uzroke ovako negativnih kretanja treba tražiti u činjenici da je naša država bila u ratu, da joj je skoro trećina teritorije bila okupirana, da je pretrpjela ogromne ratne štete, procjenjuje se na oko 200 mlrd dolara, da joj je prometni sustav bio prepolovljen, da joj je gospodarstvo iznadprosječno osjetljivo na rat, te da je bilo dosta brojnih subjektivnih slabosti i propusta posebice u vrijeme i nakon gospodarsko-pravne tranzicije.

Negativne tendencije su se posebno pokazale u brodograditeljskoj industriji a i u sektoru pomorskog prijevoza – vidjeti tablicu br. 3. Mnoge pomorsko-prijevozničke tvrtke su bankrotirale, pa i ona najveća CroatiaLine iz Rijeke. Bankrotirale su ili su pred stečajem, odnosno pred sanacijom i neke brodograditeljske tvrtke. Od 25.000 radnika koji su zarađivali kruh u pet najvećih hrvatskih šķverova, razna restrukturiranja i sanacije preživjelo je njih deset tisuća. Najviše ih radi u pulskom Uljaniku i Brodosplitu, oko 3.300, a najmanje u Brodotrogiru i Kraljevici, po tisuću, odnosno četiristotine i četrdeset.

No, uprkos svemu, brodogradnja i pomorski prijevoz su naše vrlo značajne razvojne grane, posebice za obalnu Hrvatsku, pa ne čudi što naša nova Vlada upravo gradnji brodova i pomorskom prijevozu posvećuje istaknuto mjesto za iduće gospodarsko-razvojno razdoblje. U tom kontekstu bi se trebale rabiti, u cilju poticanja tog segmenta našeg gospodarstva, sve moguće i raspoložive mjere antidepresivne ekonomske politike, pri čemu bi leasing i leasing odnosi trebali imati, po našem mišljenju, posebnu važnost, posebice ako se zna da u nas nema dovoljno raspoloživog i jeftinog kapitala.

Leasing i leasing odnosi ubrajaju se u oblast neimenovanih trgovačko - financijsko - pravnih poslova. Istina, problematika leasinga nije regulirana u nas nekim posebnim hrvatskim pravnim pravilima. No, iako ga naša financijsko-pravna regulativa ne normira, ona ga poznaje i priznaje kao legalni i dosta čest inominantni financijsko-pravni posao, posebno rabljen u vanjskotrgovinskom poslovanju.

Korištenje leasing instituta u našim nimalo ružičastim gospodarskim prilikama, posebice ako se želi pomoći malim i srednjim tvrtkama u pomorskom prijevozu, bilo bi, po našem mišljenju, financijski-pravno moguće, a ekonomski opravdano i korisno. U tom kontekstu, bi se, i bez nekog

dotatnog normiranja, dakle, u okviru već postojeće normative, mogao koristiti ovaj financijski institut, posebice za financiranje izgradnje novih trgovačkih plovila u pomorskom prijevozu. Istina, ovaj način financiranja je nešto skuplji, ali je u našim uvjetima opće besparice nesumnjivo koristan i nužan.

Značajno je napomenuti i da naša hrvatska Odluka o nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti¹² dopušta i leasing trgovačko-pravnu djelatnost i to pod točkom ostalih financijskih djelatnosti – 65.2. Međutim, da bi poslovi leasinga imali neki značajniji učinak i u nas potrebno je što je moguće prije obaviti već započetu sanaciju i **pretvorbu hrvatskog bankarstva**. Uspješna i učinkovita pretvorba našeg poslovnog bankarstva, a i naše brodsko-pomorske djelatnosti su nesumnjivo bitni preduvjeti – *conditio sine qua non*, razvitka i unaprjeđenja leasing odnosa u nas.

4. Zaključak/Conclusion

Na kraju naše analize o leasingu i obnavljanju hrvatske trgovačke flote, treba reći sljedeće:

1. leasing je dosta star financijski institut. Nastao je još u drevnom Egiptu u vrijeme Thinitesa, te se danas financijskim leasingom samo u SAD-u bavi preko 5.000 tvrtki;

2. samo se na prostoru Europske unije leasing odnosima prosječno godišnje ostvari preko 80 mlrd eura prometa;

3. putem leasing odnosa može se uveliko pospješiti **menadžment prodaje**, uspješnije izvršiti analiza tržišta, optimalizirati plasman kapitala te uvećati profitabilnost u poslovanju;

4. leasing i leasing odnosi u našem hrvatskom gospodarstvu tek su u začetku, posebice u dijelu financiranja investicijske djelatnosti;

5. leasing odnosi u nas se skoro uopće ne rabe u nabavi plovnih objekata, bez obzira što ovaj način financiranja pruža višestruke pogodnosti.

Literatura/Bibliography

- [1] Z. Antonijević, M. Petrović i B. Peričević: Bankarsko pravo, SA, Bg., 1982.
- [2] V. Gorenc: Trgovačko pravo – ugovori, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
- [3] V. Kapor – S. Carić: Ugovori robnog prometa, P.Š., Bg., 1984.
- [4] M. Lauré: L'apport du creditbail aux techniques financieres, Société Générale, Paris, 1977.
- [5] S. Marušić: Leasing brodova, Privreda i pravo, Zagreb, br. 7-8/93.
- [6] S. Marušić: Ugovor o leasingu, Informator, Zagreb, 1989.
- [7] B. Masnjak: Leasing kao vanjskotrgovački oblik poslovanja, RiF, br. 11/98.

¹² Narodne novine RH br. 6/95.