

UGOVOR O LEASINGU U FUNKCIJI POVEĆANJA KONKURENTNOSTI PRIVREDNOG SUBJEKTA

LEASING AGREEMENT IN FUNCTION OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF A BUSINESS SUBJECT

Semiha Repak

SAŽETAK

Ugovor o leasingu se kod privrednih subjekata, uobičajeno sadržajno oblikuje navođenjem predmeta leasinga, posebnih ugovornih klauzula i izričitim ugovaranjem uslova, pod kojim se neko sredstvo daje na leasing. U najvećem broju slučajeva, predstavlja oblik finansiranja nabavke pokretnih i nepokretnih investicionih dobara, koja se na osnovu posebno sačinjenog ugovora, daju na korištenje korisnicima leasinga. Smatra se savremenim oblikom finansiranja i direktno utiče na intenzitet investicionih aktivnosti preduzeća – korisnika leasinga.

Posljednja globalna ekonomska kriza, nastala kao rezultat globalno prisutnih kriza, doprinijela je ogromnim gubicima investitora koji su najvećim dijelom uzrokovani angažovanjem kapitala (realnog i finansijskog), što je sve vrlo izražajno narušilo i očekivanja investitora, da će ostvariti dobit po osnovu uloženog kapitala.

U težnji da se anuliraju ili svedu na minimum mogući gubici, investitori sve češće pribjegavaju uzimanju određene opreme u najam, umjesto kupovine iste. Ovi poslovi predstavljaju finansijske transakcije koje se najčešće organizuju kada se koristi oprema u zakup:

- Pri tome poslovni subjekt kome je takva oprema potrebna, a nije u mogućnosti da je plati (uglavnom zbog visoke vrijednosti), koristi mogućnosti da tu opremu iznajmi u zakup na korištenje;
- Posrednik u tom poslu je po pravilu specijalizovana ustanova koja se bavi poslovima lizinga ili u tom poslu posreduje i banka;
- Plaćanjem zakupnine u formi leasinga,

korisnik opreme u stvari indirektno otplaćuje dio vrijednosti imovine koja je predmet zakupa;

- Posmatrajući sa finansijskog aspekta, poslovi leasinga doprinose razvoju tržišta i boljem plasmanu robe, jer se ovim načinom omogućuje korisniku opreme da je lakše pribavi, pošto je sukcesivno otplaćuje kroz troškove poslovanja u formi troškova zakupnine.

Cilj istraživanja ovog rada da se isti prihvati kao smislen poduhvat kojim se nastoji odgovoriti na pitanje, da li je pozicija davaoca leasinga nakon provedenih ekonomskih reformi u BiH bitno poboljšana, odnosno da li je afirmisanjem publicitetne funkcije upisa i sa njom povezanog ranga prioriteta davalac leasinga označen titularom posebnog vlasničkog prava, postao i po čemu različit od položaja kada je samo vlasnik na određenom predmetu leasinga u odnosu na treća lica. Tim povodom izbija u prvi plan i pitanje da li je dejstvo posebnog vlasničkog prava drugačije uređeno od običnog prava vlasništva davaoca leasinga u sekvencijalnim područjima stečajnog i izvršnog prava.

Ključne riječi: Leasing, najam, finansijske transakcije, oprema, davalac leasinga

ABSTRACT

In the case of economic subjects, the content of the lease is usually concluded, specifying the object of the lease relationship, the special contractual clauses and the express agreement of the conditions under which an asset is leased. In most cases, it is a form of financing the purchase of movable and

immovable capital assets that are made available to tenant users for their use on the basis of a specially defined contract. It is considered a modern form of financing and has a direct effect on the intensity of the company's investment activity: leasing.

The recent global economic recession caused by the prevailing crises around the world has contributed to huge losses for investors, mainly caused by the injection of capital (real and financial), which has seriously violated investors' expectations of obtaining a profit based on invested capital. . In order to offset or minimize potential losses, investors are increasingly turning to leasing certain equipment rather than buying it. These transactions are financial transactions that are most frequently arranged when using equipment for renting:

- In doing so, a business subject which needs such equipment, but is unable to afford it (mainly due to its high value), takes advantage of the opportunities to lease such equipment for use;
- As a general rule, an intermediary in such a company is a specialized institution carrying out a leasing activity or the bank is also an intermediary in this company;
- With the payment of the rent, the user of the equipment indirectly reimburses part of the value of the property covered by the lease;
- From a financial point of view, leasing contributes to the development of the market and to the better placement of the goods, as it allows the user of the equipment to obtain it more easily, since it is then reimbursed by operating costs in the form of lease costs.

The purpose of this document is to accept it as a meaningful effort seeking to answer the question of whether the situation of the owner after the economic reforms in Bosnia and Herzegovina has improved significantly or whether the assertion of office advertising of the registration and the associate of priority holder of a special property right, has become and in some respects different from the

position of holder of a specific rental object towards third parties. On this occasion, the question also arises whether the effect of a special property right is regulated differently from the lessor's ordinary property right in the sequential areas of bankruptcy law and enforcement law.

Keywords: Leasing, rent, financial transactions, equipment, lessor

UVOD

Za leasing, kao i neke druge moderne tipove ugovora duboko ukorijenjene u poslovnoj praksi visokorazvijenih država je trebalo dugo vremena proći da bi se liberalni pogledi, ravnodušnost ili svjesna inertnost zakonodavca okarakterisali i jasnim pozivom za normativnu djelatnost na nacionalnom i internacionalnom nivou. To se najbolje može vidjeti i na primjeru leasinga gdje su pravni elementi skoncentrisani oko formalnog koncepta vlasništva, a isprepleteni postizanjem različitih ekonomskih ciljeva u pogledu finansiranja kapitalnih dobara, investicione opreme i drugih pokretnih, kao i nepokretnih stvari, otežali i pružanje adekvatnih odgovora s pozivom na primjenu nacionalnih pravila koja važe za klasične ugovore.

Leasing kao složena ekonomskopravna operacija je nastao i razvijen u američkoj trgovačkoj praksi, ali to nije spriječilo da on prokrči svoj put u Evropi, bez obzira na mnoštvo prepreka u dodiru sa tim građanskopravnim uređenjima. U središtu leasinga na evropskom tlu je prepoznat i sve do sada od presudne važnosti ocijenjen okoštali koncept vlasništva na koji je američka sudska praksa od samih početaka gledala sa izrazitim podozrenjem. Subjekti u poslovima leasinga u Bosni i Hercegovini, su davalac lizinga, korisnik lizinga i dobavljač predmeta lizinga¹. Polazeći od toga, davalac leasinga je zainteresiran da u leasing odnosu, ostvari funkciju osiguranja

1 Zakon o leasingu "Službene novine Federacije BiH", br. 85/08, 39/00, 65/13 i 104/16)

leasing potraživanja nasuprot pripadajuće funkcije korištenja predmeta leasinga na strani korisnika leasinga. Ovaj jednostrani ugao promatranja u modeliranju pozicije davaoca leasinga kao običnog povjerioca, ali i osiguranog povjerioca iz ugovora o leasingu, nailazi i na određena sporenja u dodiru sa formalnom logikom vlasništva, jer korisnik leasinga nije vlasnik isfinansiranog predmeta za vrijeme trajanja ugovora o leasingu, nego davalac leasinga².

Pozicija korisnika leasinga nasuprot davaoca leasinga je atipična i u toj mjeri da se njemu nameću određene obaveze koje ne nalaze svog sagovornika u modelu ugovora o zakupu, nego slijede mnogo više onu pravnu logiku koja je pretpostavljena modelu ugovora o prodaji. Učinak za korisnika leasinga je neposredna posljedica tripartitnog odnosa u kojem se davalac leasinga kao finansijer oslobađa od svakog oblika odgovornosti za isfinansiranu neisporuku ili pak nefunkcionalnost isporučenog predmeta leasinga od strane odgovarajućeg dobavljača. Od ranije razvijena praksa leasing poslovanja sa sebi svojstvenim klauzulama i ugovornim obrascima je do određene tačke iz američke leasing industrije bila preslikana i na one ugovorne obrasce koji su zaživjeli u praksi leasing društava evropske provenijencije.

Neki nacionalni zakonodavci su svjesno odstupili od američke leasing prakse kreirajući sopstvena rješenja (npr. Francuska, Belgija, itd.), dok su drugi (npr. R. Srbija, R. Hrvatska, BiH, itd.) odlučili da usvoje one ideje koje propagira Jednobrazni trgovački zakonik SAD. Iako ovaj Zakonik, u ovim državama nije bio preuzet neposredno, to se ipak desilo posredno kroz usvajanje pojedinih rješenja iz međunarodnih instrumenata poput Konvencije iz Otawe u kojoj je nesporno došao do izražaja i ovaj američki uticaj.

Da je to ipak opravdano, postalo je jasno od onog trenutka i kad su pojedine evropske države usvojile pristup da se davaoci leasinga

osim vlasnika predmeta leasinga u ograničene svrhe smatraju i osiguranim povjeriocima u odnosu na konkurentne povjerioce korisnika leasinga. Međutim, to napuštanje stajališta o nezaobilaznom statuiranju koncepta vlasništva u poslu finansijskog leasinga sa uključivanjem davaoca leasinga povlači za sobom i različite posljedice za ugovorače u ugovoru o finansijskom leasingu, kao i treća lica, a što prvenstveno ovisi od toga da li je odlukom zakonodavaca ono izvršeno u svim ili samo pojedinim smjerovima.

LEASING KAO SREDSTVO ZA POBOLJŠANJE POSLOVANJA

Finansijsko tržište, kojem pripada i leasing, je plodno tlo na kome se odvija poslovna saradnja između društava koja raspolažu finansijskim sredstvima, s jedne strane i malih i srednjih preduzeća, kojima nedostaje, kako realni, tako i finansijski capital s druge strane. Ono što se na njemu i oko njega okupi, povezuje se u zajednicu, gradeći okruženje za uzajamno zadovoljenje interesa. Povezivanje počiva na komunikaciji, koja ujednačava težnju za poslovnom efikasnošću, podstiče njegov nastanak i razvoj.

Leasing propagira devizu koju bi domaći privrednici što brže trebalo usvojiti, a to je da je „vlasništvo opasan luksuz“³. Naime, skoro svi preduzetnici u našoj zemlji su gotovo uvijek insistirali na vlasništvu, što im je mnogo puta pravilo probleme u obliku preinvestiranja. S druge strane, proces tehničkih i tehnoloških promjena u svijetu se kretao ubrzanim ritmom, što je uslovalo i relativno brzo zastarijevanje opreme. To je predstavljalo objektivan problem za investitore, jer su dolazili u poziciju, da u cilju održavanja konkurentnosti, moraju nabaviti novu opremu, a još uvijek nisu otplatili kreditno zaduženje za postojeću opremu. Stoga je rješenje u uzimanju opreme u najam, opcija koja omogućava manje finansijsko opterećenje i fleksibilniji način upravljanja sredstvima. Time se stvara

2 Horvat Jurjec, K. (2011). Prijednobni raskid ugovora o leasingu. Računovodstvo, revizija i financije. 5/11. pp. 37-39

3 Braovac. I. , (2009) .Leasing u teoriji i praksi. Poslovni zbornik , . Zagreb

mogućnost investiranja u razvoj preduzeća, na način da zamjenjujući velike kapitalne investicije sa malim plaćanjima najma putem leasinga, može izvršiti nabavka savremenih tehnoloških postrojenja.

Bosna i Hercegovina ima veoma moderan i razvijen bankarski sistem, a bankarstvo i leasing su komplementarne djelatnosti, s tim da je leasing poslovanje uređeno posebnim zakonskim aktima. Ovim zakonima se uređuju uslovi za osnivanje, poslovanje i prestanak rada leasing društva, ugovor o leasingu, prava i obaveze subjekata u poslovima leasinga, prestanak ugovora o leasingu, registracija vlasničkih i drugih prava nad predmetom leasinga, upravljanje rizicima i finansijsko izvještavanje i nadzor nad poslovanjem leasing društava.

Preduzetnici trebaju prepoznati i iskoristiti sve koristi koje im može donijeti finansiranje investicionih projekata putem leasinga, odnosno iznajmljivanja opreme. Leasing kompanije podržavaju one investicione projekte koji se temelje na kvalitetnoj ideji tj. ekonomski održive i isplative investicije, a upravo ovakav tip investicija je i potreban našoj zemlji. Da investicioni projekti u Bosni i Hercegovini, finansirani putem leasinga, mogu biti uspješni, pokazuje niz primjera, gdje su implementirani investicioni projekti u rudarstvu, drvnoj industriji, automobilske industriji... Kako su ovi projekti bili zastupljeni u različitim privrednim granama, može se zaključiti da je leasing i univerzalni oblik finansiranja.

Za razliku od klasičnih bankarskih proizvoda koji se temelje na vlasništvu, uzimanje opreme u najam putem leasinga, se zasniva na mogućnosti permanentnog korištenja sofisticiranih predmeta leasinga, uz obavezu plaćanja najma za vrijeme njihovog korištenja. Kroz leasing se nudi nova dimenzija konkurentnosti privrednih subjekata, jer se oprema uzeta u najam, može koristiti po potrebi, odnosno kada se dobije i zaključi određeni posao, što u konačnici pojačava konkurentnost preduzeća⁴.

4 Grubišić, Z. (2010) Kapital i finansiranje razvoja kompanija, Comesgrafikona, Banjaluka.

Osim pomenutog, leasing se veoma često veže za štednju, jer se jednim njegovim oblikom plaćaju obaveze samo onda kada se predmet najma zaista koristi, dok nekorisćenje ne proizvodi nikakve obaveze⁵. Tu se radi o savremenom obliku operativnog leasinga. To nije slučaj kod kupovine opreme ili nekretnine putem kredita ili iz vlastitih sredstava, gdje svaka kupovina proizvodi neku obavezu u vidu plaćanja rate kredita, servisiranja i održavanja, bez obzira bila ta oprema uposlena ili ne. Radi postizanja što veće prilagodljivosti konkretnog leasing odnosa, ponuđena je i jedna lista i nekih drugih subjektivno bitnih elementima⁶. Ti sporedni elementi (npr. Vrijeme, mjesto i način isporuke predmeta leasinga, rizici od kojih se predmet leasinga mora osigurati i način osiguranja, troškovi transporta predmeta leasinga, troškovi montaže, demontaže i tekuće održavanje predmeta leasinga itd.) su predmet regulacije općih uslova poslovanja leasing društva,⁷ i postaju sastavnim dijelom konkretnog ugovora o leasingu pod pretpostavkom upoznavanja svih kategorija korisnika leasinga o njihovoj sadržini.⁸ Da razvoj preduzeća putem najma predstavlja najpovoljnije rješenje ukazuje niz parametara. Supstitucija fiksnih troškova i ušteda raspoloživog novca, samo su neki od rezultata koje nudi najam kod rasta i razvoja privredne aktivnosti preduzeća. Na taj način se sa mogućnostima korištenja najma eliminira situacija vezana za nesigurnost investiranja, te se plaćanje najamnine dovodi u direktnu korelaciju sa korištenjem predmeta leasinga koji je predmet najma⁹.

Shodno navedenom, s aspekta potražnje za

5 Amon, F., (2002), Poslovni lizing, časopis za promicanje poduzetništva i tržišnog gospodarstva, Zagreb.

6 A. Brkić (2014): Zaštita potrošača kod Ugovora o finansijskom leasingu, Anali Časopis Pravnog Fakulteta Univerziteta u Zenici, br. 14/2014

7 Član 36. st. 2 ZL F BiH u vezi sa čl. 18. st. 3. ZZ-KFU i čl. 9. st. 2. ZL RS.

8 Član 39. ZL F BiH; Čl. 2. st. 1. i čl. 12. st. 4 OUP HAAL

9 Burne, P.J., Davis, E.P., (2005), Investment and Uncertainty in the G7, Kiel Institute for World Economics.

sredstvima leasinga, proizvodna preduzeća koja obavljaju i određene uslužne funkcije ili komponente koje doprinose ukupnim troškovima ali i kreiranju nove vrijednosti nalaze se u segmentu usluga. Mogu se svrstati u pet kategorija¹⁰:

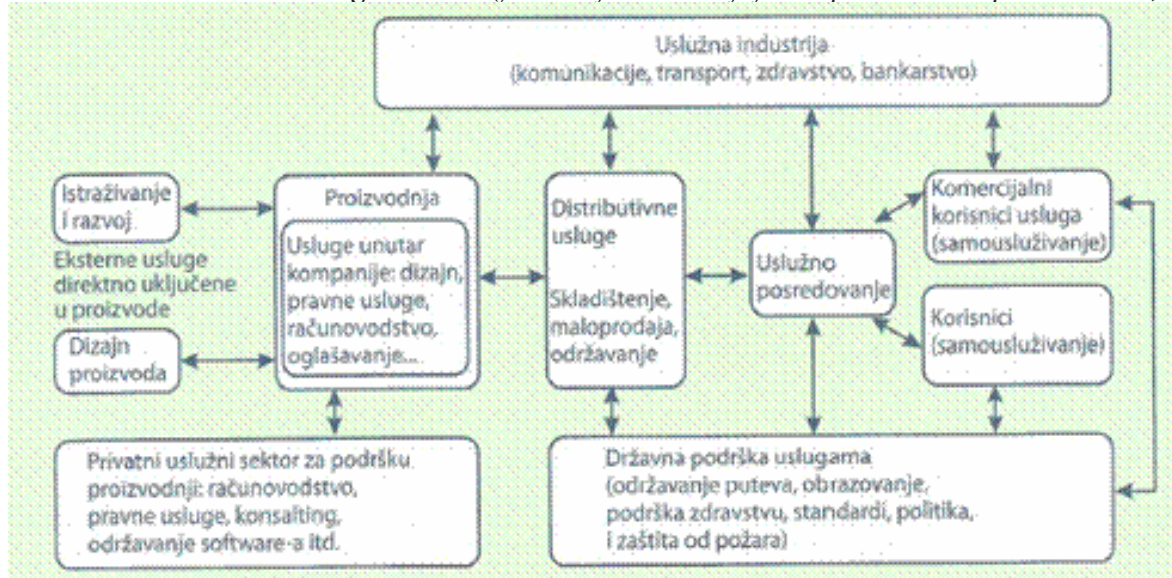
– Prije proizvodnje (istraživanje, razvoj,

10 Christian Gronroos, 2000. godine, Service Management and Marketing, John Wiley i Sons, LTD, str.2.,

dizajn, finansiranje);

- U toku proizvodnje (finansiranje kontrola kvaliteta, sigurnost, održavanje);
- Prodaja (distributivna mreža, informisanje);
- U toku potrošnje i korištenja (održavanje, leasing, obuka kupaca, upravljanje žalbama, fakturisanje);
- Nakon potrošnje i korištenja (upravljanje otpadom, recikliranje);

Slika 2. Elementi uslužnog sektora (faze koje se odvijaju u proizvodnim preduzećima)¹¹



11 Janet McColl-Kenedy, 2002. godine, Services Marketing A. Managerial Approach, John Wiley i Sons

Osim pomenutih kategorija koje su predmet posmatranja u ovom radu, imamo i drugu kategoriju usluga koje su sastavni dio kreiranja novostvorene vrijednosti u preduzećima. Radi se o uslugama upravljanja problemima u oblasti kvaliteta, pojave grešaka i propusta u pružanju usluga i načina na koji se upravlja žalbama, koriste softveri, mašine i oprema. Upravo, pojedine mašine, oprema i softveri, najčešće su potreba malih i srednjih preduzeća, i veoma često iste iznajmljuju, jer je za njih to prihvatljivija opcija od kupovine istih. Nivo privrednog i ukupnog društvenog razvoja odraz je sveukupnog stanja privredne i ukupne društvene strukture. Privredno razvijena sredina ima veću novostvorenu vrijednost materijalnih dobara, čime se jača materijalna podloga i povećava kupovna moć, dakle

povećava se potrošnja robe, potreba za uzimanje u najam opreme i sl., što direktno utiče na povećanje trgovačkog prometa pa time i razvoja trgovine. Veći društveni razvoj povećava potrebe stanovništva, što takođe utiče na razvoj trgovine.¹²

Ako posmatramo dominantne trendove u savremenoj ekonomiji, čiji se uticaj najviše odrazio na razvoj leasinga, onda treba naglasiti sljedeće¹³.

Rast i deregulacija tržišta, smanjenje uticaja državne dominacije iz oblasti leasinga - ovaj proces zabilježen je najprije u auto-industriji i predstavlja prekretnicu u

12 Ishak Mešić, 2006. godine, Tranzicija trgovine u Bosni i Hercegovini, Ekonomski fakultet, Zenica str. 45

13 Angela R. Zemke, Sally Albrecht, 1985. godine, Service America Doing Business in the new Economy, Dow. Jones - Irvin, str. 27

razvoju leasinga. Iz ovog proizilazi jačanje konkurentne borbe među ponuđačima sredstava leasinga u cilju pridobivanja novih korisnika koji imaju veću slobodu u odlučivanju u izboru ponuđača, ali i veći rizik od posljedica donešenih odluka o usmjeravanju svojih sredstava.

UZIMANJE OPREME U NAJAM U FUNKCIJI SMANJENJA TROŠKOVA POSLOVANJA

Uzimanje opreme u najam putem leasinga je ugovor na temelju kojeg najmodavac prenosi na korisnika pravo na korištenje nekog sredstva za dogovoreno razdoblje. Leasing u procesu investiranja predstavlja metod finansiranja nabave pokretnih i nepokretnih investicionih dobara, koja se na osnovu posebno sačinjenog ugovora, obligacionog odnosa, daju na korištenje korisnicima leasinga.

Savremene kompanije, čija se strategija zasniva na istupu na međunarodno tržište, sve više koriste leasing kako bi ispunile svoje ciljeve. U međunarodnoj razmjeni predmeti najma su uglavnom skupocjena oprema, koju primaoci leasinga iz raznih razloga nisu u stanju kupiti. To su građevinske mašine, avioni, brodovi i slično. Sve više predmet leasinga je i skupocjena telekomunikacijska oprema. Uključivanje u međunarodnu razmjenu strategijom leasinga prevazilazi nominalne vrijednosti klasičnih kupoprodajnih odnosa. Pošto su predmeti najma, visokosofisticirani, ovakav oblik međunarodne razmjene pripada razvijenim zemljama svijeta.

Leasing se u Bosni i Hercegovini zvanično pojavljuje 2001.godine, a posljednjih nekoliko godina postepeno postaje i oblik finansiranja više investicionih projekata. Prva leasing kompanija na BH tržištu bila je Volksbank Leasing, koja je osnovana u aprilu 2001. godine. Iste godine u augustu se osniva Hypo-Alpe-Adria Leasing.

Pored vidljivog dijela prisutnog kod leasing poslovanja, neophodno je funkcionisanje i nevidljivog dijela, Nevidljivi dio

predstavlja internu organizaciju čiji je zadatak da osigura podršku vidljivom dijelu. Usaglašeno djelovanje vidljivog i nevidljivog dijela omogućit će uspješnu realizaciju leasing procesa. Vezom između vidljivog i nevidljivog dijela, uključenih u leasing proces, dolazi se do kritičnog faktora uspješnog organizovanja i vođenja ove vrste biznisa, upravljanja operacijama i ljudskim resursima u kompaniji. Sve navedene dimenzije preduzeća su integrisane s ciljem da zadovolje potrebe za uspješnim poslovanjem. Iz toga proizilazi da u leasing poslovanju, korisnost za korisnika leasinga, može poticati iz različitih izvora, odnosno od elemenata koji su sastavni dio procesa korištenja tuđih stvari po osnovu ugovora o leasingu i čine tzv. uslužni model „servuction model“¹⁴

To utiče na realnost leasing procesa i predviđa učešće korisnika leasinga, čiji je uticaj u samom procesu nepredvidiv a kao učesnik u procesu veoma često postavlja pitanje” Šta je moja uloga”sa druge strane, njegova logika može biti ugrožena pitanjem “Šta davaoci leasinga pokušavaju da urade i zašto”.¹⁵ Ovaj koncept ima uticaja i na samu strukturu uslužnih organizacija. Ne mogu se razdvojiti događaji u organizacijama. Razvijanje vještina treba biti popraćeno znanjem. Preduzeća treba da budu potrošački vođena i da reaguju na sve promjene. Osobine tradicionalne ili interaktivne leasing uloge zavise od karakteristika opreme koja je predmet iznajmljivanja i kontakta između davaoca i primaoca leasing.

Vlasnici preduzeća u Bosni i Hercegovini veoma često imaju izvanredne ideje ali ih zbog limitiranosti sredstvima ne mogu sprovesti u djelo. Zastarjela tehnologija, starost voznog parka i loša putna infrastruktura u Bosni i Hercegovini su uzroci zbog kojih privredni subjekti teško ostvaruju zacrtane projekte.

14 Langeard, E., Bateson, John E.G., Lovelock, and Eglir P.,1981.godine, Service Marketing: New Insights fom Consumers and Managers, Report no 81-104

15 Disease Bowen, 1986.godine, Managing customers human resourcses in serviceorganizations, Human Resource Management, Vol.25.No.2,str 371

Jedan od izlaza iz ovakve situacije i postizanja ekonomske održivosti investicionih projekata u našoj zemlji je uzimanje opreme u najam. Uzimanjem opreme putem leasinga, domaćim privrednicima bi bilo omogućeno da se uključe u tržišnu utakmicu, te da se tako potisne problem vezan za nesigurnost investiranja. Sigurnost finansiranja investicionih projekata vezana je uz prilagodljivost iznosa najma, tj. cijene leasinga.

Prema tome, ovaj oblik finansiranja investicionih projekata, podržava naravno one projekte koji brzo i sigurno vraćaju uložena sredstva. Postoji niz razloga za ovakvo stajalište ali osnovni je razlog da predmeti najma imaju svoj ekonomski rok trajanja, te da vremenom, kao osnovni i jedini kolaterali, postaju obezvrijeđeni¹⁶. Iz tih razloga, možemo reći da je leasing pravo korištenja ovog izvora finansiranja, da se ostvari profit ili poveća tekuća potrošnja.

Kako je leasing jedan od relativno novijih oblika finansiranja na tržištu Bosne i Hercegovine, koji se razvija polako ali sigurno, kao takav je više nego aktuelan za ukazivanje na prednosti koje donosi. Pored toga što slovi kao brz, jednostavan i fleksibilan oblik finansiranja, leasing, između ostalog, treba da doprinese smanjenju troškova finansiranja i poslovanja privrednih subjekata. Jedno od logičnih pitanja, koje direktori preduzeća sve više sebi postavljaju, je: "Zašto ostvarivati vlasništvo nad recimo opremom koja će nam trebati za samo šest mjeseci poslovanja ili za jedan poslovni projekat"? Ako se uzme u obzir da se oprema u vlasništvu mora knjižiti u poslovnim knjigama, pa nakon određenog vremena amortizovati, što kod Leasinga nije slučaj, polako se počinju razumijevati prednosti koje ovaj moderni oblik finansiranja nudi.

OBLICI FINANSIRANJA

Istorija ekonomskih odnosa je pokazala da

16 Baica, Z. (2013). Leasing – računovodstvena evidencija kod najmoprimca, Računovodstvo i porezi u praksi. 6/2013. pp. 32-44

su svakom nivou razvijenosti privrede bili imanentni neki oblici finansiranja, koji su se potpuno mijenjali u skladu sa pomacima u razvoju i nastalim novim potrebama. Upravo to je i razlog generisanja novih finansijskih proizvoda i pojave novih sudionika na finansijskim tržištima, pri čemu se inovativni finansijski proizvodi mogu uporediti sa inovativnim proizvodima u domenu materijalne proizvodnje.

Svaki privredni subjekt je od svog osnivanja, a naravno i u daljnjem poslovanju vezan za problematiku finansiranja, jer u osnovi poslovanje i razvoj nisu mogući bez finansijskih sredstava. Angažovanje finansijskih sredstava je ustvari odgovor na jedno od ključnih pitanja na koje treba sam sebi odgovoriti svaki preduzetnik u procesu realizacije neke poslovne ideje i stvaranja biznisa:¹⁷ Kako doći do finansijskih sredstava, odnosno novca, kojeg nema u neograničenim količinama? Zapravo ta proizvedena potreba za finansijskim sredstvima je bila glavna poluga traženja novih izvora i oblika finansiranja i svi novi oblici su proizvod koji je nastao zbog ograničenosti novca kao osnovnog finansijskog oblika. Savremeno preduzeće djeluje u "sistemu" raznovrsnih oblika finansiranja i njegovo finansiranje se vrši u skladu sa aktuelnom ekonomskom politikom i postavljenim ciljevima upravljačke strukture.

Finansiranje omogućava da se proces reprodukcije odvija na nivou mikro subjekata, ali i na makro nivou društvene zajednice. Finansiranje se smatra krvotokom privrede i društva u cjelini i bez njegove adekvatne uloge ne može se odvijati ni prosta, a pogotovo proširena reprodukcija. Stoga je i privredni razvoj nezamisliv bez ostvarivanja sistema finansiranja.

Finansiranje privrednih subjekata vrši se u skladu sa projektovanim ciljevima vlasničkog establišmenta i menadžmenta, koji opet ima posebnu odgovornost za uspostavljanje optimalne strukture finansiranja. Naime,

17 Carter, L., Barger, T., Kuczynski, I., (1996), Leasing in emerging markets, Washington, D. C. : The World Bank, 1st printing.

današnja preduzeća djeluju u sistemu raznovrsnih oblika finansiranja i njegova vrijednost se ne izražava samo pokazateljima upravljanja postojećim sredstvima, nego i koliko racionalno i uspješno investira u nova sredstva. Oblici finansiranja se sve više šire i dobijaju nove konture. Samofinansiranje je najstariji oblik izvora finansiranja i prve forme finansiranja su bile zasnovane na vlastitoj akumulaciji. Nešto kasnije se počelo javljati i kreditiranje. Stoga se i osnovna podjela izvora finansiranja može razvrstati na:

- vlastite,
- eksterne.

U ovom globalnom dobu odnosi u finansiranju su se značajno promijenili i klasični oblici finansiranja postepeno gube primat, ustupajući svoje mjesto novim oblicima. Spektar raznorodnih oblika je mnogostruko raširen, te se u praksi, najčešće koristi podjela na četiri osnovne grupe izvora finansiranja:

- Vlastita sredstva,
- Pozajmljena sredstva (klasični zajmovi, različite ročnosti i dr.),
- Razni oblici zajedničkih ulaganja
- Novi (specifični) oblici finansiranja koji se sve više razvijaju.

Finansiranje iz vlastitih izvora ili samofinansiranje, pojmovno predstavlja i pretpostavlja postojanje vlastitih sredstava sa kojima neki subjekat raspolaže. Finansiranje iz vlastitih izvora je prisutno kod onih preduzeća koja posjeduju značajan ekonomski i finansijski bonitet, kao i druge bitne performanse uspješnog privrednog subjekta i to ovaj oblik finansiranja je izvor koji ne povećava troškove preduzeća.

Polazeći od različitosti modaliteta samofinansiranja, posebnu ulogu imaju akumulirana sredstva kao dio dobiti iz prethodnih obračunskih perioda, zatim amortizacija i razni oblici pribavljanja sredstava za ostvarivanje budućih ciljeva razvoja.

Važan izvor finansiranja iz vlastitih sredstava je amortizacija, a iznos amortizacije

se direktno odražava na cijenu koštanja proizvoda, i preko nje se reflektuje na profit preduzeća. Uvećana amortizacija predstavlja uvećani tekući trošak, ali je istovremeno i povećani obim vlastitog finansiranja preduzeća i potencijal za praćenje tehnoloških promjena.

U konačnici posmatrano vlastiti izvori su stabilan izvor finansiranja, jer su nezavisni od uticaja tržišnih kretanja na tržištu novca ili kapitala. Iako su ovi izvori stvarni pokazatelj snage i stabilnosti nekog privrednog subjekta, mora se napomenuti da posjedovanje značajnijih iznosa vlastitih sredstava nije i preduslov uspješnosti, jer se i angažovanjem sredstava iz eksternih izvora mogu realizovati poslovne ideje, a privredni subjekt učiniti uspješnim.

Promjene koje svakovremeno nastaju, donijele su širok spekter oblika finansiranja poslovanja i prosto je nezamislivo je da preduzeće koristi isključivo vlastite izvore finansiranja, jer se sigurno ne bi moglo ni razvijati ovakvim tempom. Naravno, ta konstatacija važi i za ostale tržišne subjekte, srednja, mala i mikro preduzeća, te fizička lica koja obavljaju privrednu djelatnost. Stoga je i razvijeno kreditiranje kao pokretač mobilnosti sredstava na bazi zajedničkog interesa sudionika na finansijskom tržištu i taj zajednički interes se odnosi i na kreditora i na korisnika kredita.

Kreditiranje je danas preraslo u dominantan izvor finansiranja, jer najčešće vlastita sredstva nisu dovoljna za realiziranje ciljeva poslovanja, pa se vjerovatno bez njega mnoga preduzeća ne bi ni pojavila, kao uostalom i neke privredne grane. Zbog značajne disperzije ovog oblika, pojam kreditiranja se često izjednačava sa pojmom finansiranja¹⁸.

Kao oblik finansiranja kreditiranje se zasniva na dužničko-povjerilačkom odnosu između sudionika koji raspolaže viškom novčanih sredstava i nastoji taj višak pozajmiti uz nadoknadu i drugog sudionika koji ima potrebu za tim finansijskim sredstvima. Ishod kreditiranja je kredit, koji je po svojoj

18 Barać, S, Stakić, B, Ivaniš, M: „Praktikum za bankarstvo i finansije“, Beograd, 2003

suštini plasman određenog iznosa novčanih sredstava od strane kreditora prema klijentu pod ugovorno određenim uslovima, u koje se prvenstveno ubrajaju¹⁹:

- iznos,
- kamatna stopa,
- pripadajuća naknada banci,
- valuta,
- vrijeme trajanja
- elementi osiguranja.

Kreditiranje se razvijalo u saglasnosti sa ukupnim razvojem tržišne privrede, tržišta novca i realizacije robe i unatoč svim promjenama koje se pojavljuju u oblasti finansiranja, zadržalo se kao snažna poluga i izvor finansiranja biznisa i u savremenim uslovima privređivanja. Korištenjem ovog oblika finansiranja otvara se kratkoročno ili dugoročno tržište za nove kupce i povećava ponuda dobara i usluga, čime se stvaraju uslovi za bolji standard određene društvene zajednice.

Pojavom i procesom kreditiranja kao poslovnog fenomena, razvijeni su različiti oblici kredita. Zajednička karakteristika svih oblika kredita je da predstavljaju trošak za korisnika i prihod za kreditora.

Zajedničko ulaganje je sintagma koja se koristi za označavanje relacije, a između strana koje se zajedno odluče da realizuju neku poslovnu aktivnost s ciljem ostvarivanja dobiti. Taj poslovni poduhvat se materijalizuje ugovorom u kojem se preciziraju svi potrebni uslovi za takvo zajedničko ulaganje, obaveze i odgovornosti strana, odgovornost za upravljanje, podjela dobiti, podjela rizika, prekid ugovora, prestanak važenja ugovora, itd.). Jedan je od najčešćih razloga za zajednička ulaganja komplementarnost proizvodnih programa dva ili više preduzeća. To se smatra jednim od najefikasnijih načina za međusobno dopunjavanje i korištenje resursa i vještina, transfer tehnologije i know-how i smatra se jeftinijim i fleksibilnijim načinom širenja poslovnih interesa i poslovanja od drugih

19 Grubišić, Z. (2010) Kapital i finansiranje razvoja kompanija, Comesgrafikona, Banjaluka.

strategija eksternog rasta.²⁰

Ovaj oblik povezivanja kompanija se proširio na čitav svijet, tako da je prevazišao nacionalne, regionalne, a čak i kontinentalne granice, što je velika razlika u odnosu na neke ranije periode. Neki kompleksni finalni proizvodi su stvorili interes za zajedničko povezivanje kompanija iz više zemalja i sa više kontinenta i takvim zajedničkim kompanijama upravljaju internacionalni menadžment timovi, kako bi se posao nesmetano odvijao, ali i zato što se u procesu proizvodnje permanentno mora vršiti kontrola kvaliteta i poštivanje međunarodnih standarda.

Zajedničko poslovno ulaganje se odnosi prvenstveno na ulaganje kapitala i to minimalno dva sudionika, a može biti i više. Ona se obično odnose na ulaganja u proizvodna, trgovačka, ali i druga preduzeća. Za razliku od kredita sa kamatom, kao utvrđenom nadoknadom za njegovo korišćenje, prinos na ulaganja je sam po sebi udio u uspjehu poslovanja, i obrnuto, neizvjesnost poslovnog uspjeha, predstavlja rizik, ali i podsticaj ulagaču da doprinosi poboljšanju poslovanja²¹.

Za razvoj privrede neke zemlje strana ulaganja imaju veliki značaj i izuzetno je važno njihovo pravilno usmjeravanje prema oblastima u kojima mogu dati najbolje efekte, kako za onoga ko se pojavljuje u funkciji ulagača, tako i za zemlju koja prihvata takvog ulagača. Smatra se da direktna strana ulaganja pomažu ekonomskom oporavku i to je ono što im daje kapitalnu važnost. Proces tržišne liberalizacije je načinio zaokret u međunarodnim odnosima, jer je jednim privrednim subjektima omogućeno da proširuju svoje poslovanje na međunarodna tržišta gdje su se određene zemlje bolje pozicionirale, dok su ostali ostali na marginama. U ovu drugu grupu spadaju kompanije iz zemalja u razvoju i nerazvijenih

20 Grubišić, Z. (2010) Kapital i finansiranje razvoja kompanija, Comesgrafikona, Banjaluka.

21 Cinoti, K. (2005) Leasing u praksi, Zagreb: Centar za računovodstvo i finansije, Biblioteka Računovodstvo i porezi u praksi

zemalja, a jedan od osnovnih razloga je to, što su suočene s nedostatkom domaćeg kapitala za finansiranje svojih ulaganja i imaju stalnu potrebu za stranim kapitalom u obliku direktnih i indirektnih ulaganja.

Motivi primalaca stranih direktnih ulaganja najbolje su vidljiva u komparaciji društvenih koristi i troškova koja čine strana direktna ulaganja, pri čemu se nastoji da društvene koristi budu znatno veće od prouzročenih troškova. Društvene koristi od takvih zajedničkih ulaganja vidljiva su u značajnim prilivima sredstava u državni budžet. Pri tome, preduzeće se oslobađa plaćanja poreza na određeno razdoblje što dodatno privlači investitore, a i otvara se veći broj radnih mjesta, unosi nova tehnologija i znanja koje u konačnici zemlja primatelj ulaganja može višestruko iskoristiti.

ZAKLJUČAK

Leasing kao specifičan i fleksibilan oblik finansiranja je tokom vremena postao poštovanja vrijedan oblik modernog načina finansiranja investicionih projekata s nizom prednosti.

Leasing kao oblik finansiranja savremenog preduzeća u procesu investiranja ima niz pogodnosti i upravo te pogodnosti stimulišu preduzeća da investiraju putem leasinga i da strategiju svog razvoja baziraju na leasing poslovanju. Mogućnost supstitucije fiksnih troškova vezanih na investicije bilo koje vrste (kao npr. nabavka radnih strojeva). s varijabilnim troškovima (kao što je trošak najma), omogućuje preduzetništvu da se suoči s fluktuacijama tržišta na jedan elastičan način ili drugačije kazano, kada se privređuje, tada se plaća upotreba strojeva, a kada se ne radi, tada nema tih obaveza. Koristeći ovaj segment investicione strategije, preduzeća štede ogroman novac koja su davala na održavanje, skladištenje i popravak predmeta leasinga.

Leasing širom svijeta kao oblik finansiranja investicionih projekata nudi novu dimenziju konkurentnosti privrednih subjekata tj. preduzeća. Naime, korištenjem predmeta

leasinga po potrebi i uzimanja najma onda kada se dobije i pogodi određeni posao pojačava konkurentnost preduzeća. Na taj način preduzeće može da konkuriše i da učestvuje na tenderima i za one poslove za koje u tom momentu nema potrebnu operativu u vidu mašina, know-how-a i sl.

Jedna od osnovnih karakteristika leasinga temelji se na shvatanju da vlasništvo nije osnovna i najvažnija kategorija u području savremene proizvodnje i prometa investicionih dobara. U modernoj privredi je važnija mogućnost kontinuirane upotrebe najsavremenije investicione opreme od vlasništva investicionih dobara²².

Pravna lica, bilo da su u privatnom ili državnom vlasništvu imaju potrebu za eksternim izvorima finansiranja. Veoma je mali broj privrednih subjekata koji mogu vlastitim kapitalom i sredstvima iz tekućeg poslovanja premostiti nestrukturirane novčane tokove u vidu nenaplaćenih potraživanja, novih investicija i sl. Čak i preduzeća koja su u mogućnosti da investiraju iz vlastitih izvora mogu pogriješiti na način da investiraju u ona sredstva koja im mogu poslužiti na samo jednom projektu, te su im kasnije ta sredstva neupotrebljiva. Upravo se najmom smanjuje rizik tehničkog i tehnološkog zastarijevanja investicionih dobara.

Bosna i Hercegovina kao zemlja u razvoju, koja traži investicije i investitore, treba iskoristiti prednosti i pogodnosti koje pruža leasing, kao oblik finansiranja kako bi iste bile i implementirane. Naravno, treba se voditi iskustvima razvijenih zemalja i iskoristiti sve komparativne prednosti koje ima naša zemlja. Leasing je sve do trenutka eskalacije svjetske ekonomske krize imao rastući trend i važio kao perspektivan finansijski instrument u našoj zemlji. Početak krize je označio i veliki pad potražnje za leasing poslovima i tek posljednjih godina ovo tržište se polako počinje oporavljati, iako još ni izbliza nije dosegnut rezultat iz 2007. godine.

22 Baban, Lj ., (1998), Međunarodna Ekonomija, Grafika, Osijek. Str. 240.

Nestabilnost na svjetskom tržištu bi mogla ponovno reafirmirati leasing kao poželjan oblik poslovanja na području Bosne i Hercegovine, tako da neke projekcije pokazuju da će tražnja za ovim oblikom finansiranja rasti više nego što će leasing kompanije moći servisirati potencijalne zahtjeve. Istina, mnoga preduzeća neće moći koristiti leasing proizvode, jer će leasing kompanije mnogo opreznije poslovati i finansijski pratiti samo one investicione projekte koji su finansijski isplativi. Rastu leasinga će umnogome doprinostiti i vrlo česte promjene uslova i njihovo pooštavanje za dobijanje kreditnih sredstava u bankama, tako da se leasing može tretirati kao realna alternativa kreditima poslovnih banaka i po svojim performansama moderniji oblik finansiranja.

Leasing propagira devizu koju bi domaći privrednici što brže trebalo usvojiti, a to je da je „vlasništvo opasan luksuz“²³. Naime, skoro svi preduzetnici u našoj zemlji su gotovo uvijek insistirali na vlasništvu, što im je mnogo puta pravilo probleme u obliku preinvestiranja. S druge strane, proces tehničkih i tehnoloških promjena u svijetu se kretao ubrzanim ritmom, što je uslovalo i relativno brzo zastarijevanje opreme. To je predstavljalo objektivan problem za investitore, jer su dolazili u poziciju, da u cilju održavanja konkurentnosti, moraju nabaviti novu opremu, a još uvijek nisu otplatili kreditno zaduženje za postojeću opremu. Stoga je rješenje u obliku operativnog ili finansijskog leasinga, opcija koja omogućava manje finansijsko opterećenje i fleksibilniji način upravljanja sredstvima. Time se stvara mogućnost investiranja u razvoj preduzeća, na način da zamjenjujući velike kapitalne investicije sa malim plaćanjima najma putem leasinga, može izvršiti nabavka savremenih tehnoloških postrojenja.

23 Kesches, G.J. (1963), Eigentum ein Gefährlicher Luxus, 2 Aspekte der Leasing – Finanzierung, A.G.Basel.

LITERATURA

- [1] Amon, F., (2002), Poslovni lizing, časopis za promicanje poduzetništva i tržišnog gospodarstva, Zagreb.
- [2] Andrijanić, I., (1993) Kako, zašto i kada, koristiti lizing u vanjskotrgovačkoj praksi // Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb.
- [3] Angela R. Zemke, Sally Albrecht, 1985.godine, Service America Doing Business in the new Economy, Dow Jones –Irvin, str. 27
- [4] Antonijević, Z., Petrović, M., Pavićević, B., (1982), Bankarsko pravo, Savremena administracija, Beograd.
- [5] Antonijević Z. (1989): Privredno pravo, Savremena Administracija, Beograd,
- [6] Aragon G. A. (1989): Financial Management, Allyn and Bacon, Boston,
- [7] Barać, S, Stakić, B, Ivaniš, M: „Praktikum za bankarstvo i finansije“, Beograd, 2003
- [8] Batarelo, M., (1996), Analiza i konstrukcija izvora finansiranja investicija, Poslovna analiza i upravljanje, Zagreb.
- [9] Baica, Z. (2013). Leasing – računovodstvena evidencija kod najmoprimca, Računovodstvo i porezi u praksi. 6/2013. pp. 32-44.
- [10] Brkanić, S., (2000), Lizing kao način financiranja nabave opreme, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb
- [11] Blagojević, S., (1983), Ocena i izbor investicija u uslovima dugoročnih privrednih poremećaja, Jugoslovensko bankarstvo, Beograd.
- [12] Braovac. I. , (2009) .Leasing u teoriji i praksi. Poslovni zbornik , . Zagreb
- [13] Burne, P.J., Davis, E.P., (2005), Investment and Uncertainty in the G7, Kiel Institute for World Economics.
- [14] Carter, L., Barger, T., Kuczynski, I., (1996), Leasing in emerging markets, Washington, D. C. : The World Bank, 1st printing.
- [15] Christian Gronroos, 2000.godine, Service Management and Marketing, John Wiley i Sons, LTD, str.2.,

- [16] Cinoti, K. (2005) Leasing u praksi, Zagreb: Centar za računovodstvo i finansije, Biblioteka Računovodstvo i porezi u praksi
- [17] Cirkveni, T. (2008). Otkup sredstava po isteku ugovora o operativnom najmu (leasingu). Računovodstvo, revizija i financije. 11/2008. pp. 31-36
- [18] Grubišić, Z. (2010) Kapital i finansiranje razvoja kompanija, Comesgrafikona, Banjaluka.
- [19] Horvat Jurjec, K. (2011). Prijednobni raskid ugovora o leasingu. Računovodstvo, revizija i financije. 5/11. pp. 37-39
- [20] Ishak Mešić, 2006.godine,Tranzicija trgovine u Bosni i Hercegovini, Ekonomski fakultet, Zenica str. 45
- [21] Janet McColl-Kenedy, 2002. godine,Services MarketingA. Managerial Approach, John Wiley i Sons
- [22] Matijević, B., (2001) Ugovor o leasingu. // Svijet osiguranja, Zagreb,.
- [23] Mineral., (2005), Najam je strategija vaše tvrtke, Zagreb
- [24] Orsag, S., (2002), Budžetiranje kapitala: Procjena investicijskih projekata, Masmmedia, Zagreb
- [25] Riahi-Belkaoni A.(1998): Long-term Leasing - Accounting, Evaluation, Consequenses, Quourum books, London,
- [26] Stevanović M.(2004): Lizing kao metod finansiranja razvoja, Nova trgovina jul-avgust,
- [27] Stakić, B., (2003), Finansijski lizing i lizing, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje Beograd, Beograd.
- [28] Zakon o leasingu, ("Službene novine Federacije BiH", br. 85/08, 39/00, 65/13 i 104/16)
- [29] Zakon o leasingu RH, (Narodne novine br.: 141/13)
- [30] Zakon o finansijskom lizingu," Sl.list RCG", br. 81/05
- [31] Zakon o leasingu ("Službene novine RM" broj 4/2002, 49/2003., 13/2006. I 88/2008.)
- [32] UNIDROIT konvencija o međunarodnom finansijskom lizingu, 1995