

IZNAJMLJIVANJE OPREME KAO MODERNI PRISTUP FINANSIRANJA RADOVA U DRVNOJ INDUSTRIJI

RENTING EQUIPMENT AS A MODERN ACCESS TO FINANCIALLY SUPPORT THE WOOD INDUSTRY

Damir Muhić

SAŽETAK

Iznajmljivanje opreme predstavlja oblik finansiranja nabavke mehanizacije i opreme, koja se na osnovu posebno sačinjenog ugovora, daju na korištenje korisnicima iste. Danas, uzimanje opreme u najam, kao savremen i fleksibilan oblik finansiranja direktno utiče na intenzitet poslovnih aktivnosti, posebno u industriji prerade drveta. Kompanije, koje se bave preradom drveta, čija se strategija zasniva na istupu na međunarodno tržište sve više koriste najam opreme, kako bi ispunile svoje ciljeve.

U procesu izvlačenja drvnih sortimenata i prerade istih, predmeti najma su uglavnom visokovrijedna oprema, koja se korisnic u te svrhe, a koju drvoprerađivači iz raznih razloga nisu u stanju nabaviti. To su građevinske mašine, ili mehanizacija koja se koristi u pojedinim slučajevima, a skupa je za nabavku.

Poznato je da su troškovi izvlačenja drvnih sortimenata veoma visoki i da je ponekad neophodno imati skupu opremu. To je veoma čest razlog da preduzeća koja se bave preradom drveta, češće uzimaju u najam neophodnu opremu, nego da je kupuju. Prema tome, rastući troškovi kod poslova na izvlačenje pojedinih drvnih sortimenata, doveli su do potrebe iznalaženja jednostavnijih oblika finansiranja ovakvih projekata. Najam opreme, kao elastičan i jednostavan oblik finansiranja, zbog svojih finansijskih prednosti nad konkurentnim oblicima finansiranja, postaje značajan oblik finansiranja posebno poslova u drвноj industriji. Upravo zbog potrebe finansiranja pojedinih radova, na jedan elastičniji način,

pojavljuju se specijalizovane kompanije, koje nabavljaju predmete najma za potrebe svojih klijenata. Pod predmetima najma podrazumijevaju se pokretne (građevinske mašine, kamioni, oprema i sl.) koje specijalizovane kompanije kupuju u ime primaoca opreme u najam, te iste daje u najam preduzećima kojima je ta oprema neophodna.

Ključne riječi: najam, oprema, finansiranje pojedinih radova, smanjenje troškova.

ABSTRACT

Rental of equipment is a form of financing the purchase of machinery and equipment, which based on a specially made contract, are given for use to its users. Today, renting equipment, as a modern and flexible form of financing, directly affects the intensity of business activities, especially in the wood processing industry. Wood processing companies, whose strategy is based on entering the international market, are increasingly using equipment rental to meet their goals. In the process of extracting wood assortments and processing them, the leased items are mostly high-value items that users, for various reasons, are unable to obtain. These are construction machines or mechanization that are used in some cases and are expensive to purchase. It is known that the costs of extracting wood assortments are very high and that it is sometimes necessary to have expensive equipment. This is a very common reason that companies engaged in wood recycling are more likely to rent the necessary equipment

than to buy it. Therefore, the growing costs of extracting certain wood assortments have led to the need to find simpler forms of financing such projects. Equipment rental, as an elastic and simple form of financing, due to its financial advantages over competitive forms of financing, is becoming a significant form of financing, especially in the wood industry. Precisely because of the need to finance certain works, more elastically, specialized companies appear, which procure rental items for the needs of their clients. Leased items are movables (construction machinery, trucks, equipment, etc.) that specialized companies buy on behalf of the recipient of equipment for rent, and rent them to companies that need that equipment.

Keywords: rent, equipment, financing of individual works, cost reduction.

UVOD

Prelazak sa manufakturne na industrijsku proizvodnju postavio je pred proizvođače problem racionalnije organizacije proizvodnje, kao i primjenu nove tehničke podjele rada. Iskustvo i vještina pojedinaca nisu više dovoljni za uspješno organizovanje proizvodnje u velikim proizvodnim organizacijama. Javlja se potreba za zasebnom disciplinom koja će na naučnoj osnovi razraditi sisteme i sopstvene metode rada. Naziv „naučna organizacija rada”¹ prvi je u nauku uveo Frederick Taylor (Frederik Tejlor), američki naučnik, inženjer i praktičar, koji se smatra osnivačem naučne organizacije rada. Taylor je posebno istraživao proizvodnju, rukovođenje, normiranje, racionalizaciju i podjelu rada. Oslanjao se na naučna dostignuća, uvodi naučne metode rada i timski rad u rješavanje proizvodnih zadataka. Henry Fayol (Anri Fajol), francuski naučnik, praktičar i teoretičar, bavio se problemom jedinstva naređivanja, discipline i uprave.

1 Frederick Taylor (Frederik Tejlor), američki naučnik, inženjer i praktičar, koji se smatra osnivačem naučne organizacije rada

Naročito naglašava značaj administracije za uspješno poslovanje. Harrington Emerson (Harington Emerson), američki naučnik, proučava načine kako eliminisati gubitke u proizvodnji i organizaciju velikih proizvodnih sistema.

Značaj i zasluge začetnika naučne organizacije rada su velike, ali prilikom primjene njihovih principa treba uvijek imati na umu vrijeme u kome su oni živjeli i stepen razvijenosti proizvodnih snaga. Tražili su organizaciona rješenja koja će omogućiti maksimalnu dobit, često zanemarujući čovjeka kao osnovnog nosioca proizvodnje. Da bi čovjek mogao zadovoljiti svoje potrebe, mora i proizvoditi, a za određene poslove u proizvodnji neophodna je i određene oprema, koja je i veoma skupa. Da se nebi izlagali trošku kupovine skupe opreme, većina proizvođača, a posebno proizvođači u drvoprerađivačkoj industriji pribjegavaju uzimanju opreme u najam. Na taj način, obezbijede potrebnu opremu i smanje troškove poslovanja.

Uzimanjem opreme u najam, postižu se dva cilja. Prvi je niži troškovi poslovanja, a drugi neprekidan proces u proizvodnji drvnih sentimentata. U protivnom, bez angažovanja savremene opreme, mnoga preduzeća bi zaostajala u proizvodnom procesu, a posljedice zastoja u proizvodnji su mnogobrojne, kao ekonomske krize, nezaposlenost, štrajkovi i dr. Zato se slobodno može reći, proizvodnja je uslov opstanka ljudskog roda.

NAJAM OPREME KAO INSTRUMENT RAZVOJNE STRATEGIJE DRVOPRERAĐIVAČA

Da bi se na svrsishodan način, mogla dati interpretacija uloge uzimanje opreme u najam, kao modernom pristupu finansiranja pojedinih poslovnih aktivnosti, potrebno je prvo navesti neke opšte determinante koje su vezane za bilo koje investiranje. Jedna od njih je da svako investiranje podrazumijeva i finansijsko ulaganje koje treba da se zasniva na ekonomskoj korisnosti, odnosno dobiti od

ulaganja. Osim ekonomske koristi izražene u finansijskom rezultatu preduzeća iz oblasti drvoprerađivača na taj način ostvaruje i druge koristi koje mogu biti važan kriterij za finansijska ulaganja. Dodatne koristi se najčešće odnose na²:

- povećanje produktivnosti rada,
- smanjivanje troškova poslovanja,
- sigurnost nabavke i dopreme sirovina i materijala,
- usavršavanje postojećih osnovnih sredstava,
- podizanje kvaliteta asortimana na viši nivo od postojećeg,
- povećanje obima i strukture obrtnih sredstava,
- smanjenje stepena zavisnosti proizvodnog procesa od uvoznih sirovina i repromaterijala,
- veći stepen izvoza gotovih proizvoda,
- ostvarivanje većeg stepena zaposlenosti,
- eliminisanje uskih grla u proizvodnom procesu,
- funkcionalnu povezanost nabavne, proizvodne, prodajne, finansijske i razvojne funkcije u preduzeću.

Prilikom ulaganja kapitala, preduzeća treba posebno da vode računa o atraktivnosti dotične industrijske grane ili privredne djelatnosti u koju se investira. Poželjne karakteristike industrijske grane, odnosno privredne djelatnosti obuhvataju, osim toga da se proizvodnja treba nalaziti u uzlaznoj fazi tržišnog ciklusa i postojanje mehanizma kontrole ulaza novih preduzeća u dotičnu privrednu granu, te drugih zaštitnih mehanizama kao što su: patenti, privremena monopolska snaga i/ili oligopolsko određivanje cijena u situaciji kada svi konkurenti ostvaruju dobit. Konkurentna prednost ogleda se u relativnom položaju preduzeća unutar privredne grane. Ako se preduzeće bavi sa više privrednih djelatnosti, konkurentna prednost treba da se vrjednuje po privrednim granama. Konkurentna

2 Vunjak, N., Finansijski menadžment – Poslovne finansije, Proleter A.D., Milen o.d., Unireks A.D., Subotica, 2002. godine, str. 261

prednost se smanjuje sa povećanjem konkurencije u privrednoj grani. Privlačnost privredne grane i konkurentna prednost su, dakle, osnovni izvori stvaranja vrijednosti. Što su ta dva uslova povoljnija, to je veća vjerovatnoća da će preduzeće ostvariti veći povrat od onoga koje finansijska tržišta očekuju za isti nivo rizika³.

Naravno izvori finansiranja proizvodnje, mogu biti interni i eksterni, u ovom radu, posebnu pažnju zauzima najam opreme, kao poseban izvor finansiranja. Uzimanje opreme u najam ima mnogo prednosti za svako preduzeće. Sve okrutniji i zahtjevniji uslovi poslovanja koji su zavladao širom svijeta nisu ostavili mnogo alternativnih i fleksibilnih oblika finansiranja. Mogućnost supstitucije fiksnih troškova (vezanih na investicije bilo koje vrste, kao npr. nabavka radne opreme) s varijabilnim troškovima (kao što je trošak najma), omogućuje preduzetništvu da se suoči s fluktuacijama tržišta na jedan elastičan način. Drugim riječima, kada se privređuje, tada se plaća upotreba strojeva, a kada se ne radi, tada nema tih obaveza⁴.

Ovisno o tržišnim uslovima i dogovorenim poslovima neka oprema, koja je predmet najma, više je u funkciji, dok je neka druga potpuno neiskorištena. Međutim, i u jednom i u drugom slučaju ta oprema za potrebe drvoprerađivača, je neophodna za normalne aktivnosti preduzeća. Iznajmljena oprema, tj. predmeti u koje je preduzeće investiralo imaju visoku cijenu radnog sata. Naime, najam nudi ekskluzivnu mogućnost uštede vezajući preduzeće za korištenje samo za periode upotrebe predmeta najma. Na ovaj način, koristeći ovaj segment investicione i izvozne strategije, preduzeća štede ogroman novac koji su davala na održavanje, skladištenje i popravak predmeta leasinga. Pored toga, najam kao oblik finansiranja investicionih projekata nudi novu dimenziju konkurentnosti privrednih subjekata tj. preduzeća, podržavajući njihovu izveznu

3 Vidi isto, str. 210

4 "Mineral", (2005), Najam je strategija vaše tvrtke, Zagreb. Strana 46.

strategiju. Naime, korištenjem predmeta najma po potrebi i uzimanja najma onda kada se dobije i ugovori određeni posao pojačava konkurentnost preduzeća kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Putem iznajmljivanja opreme, kao modernog i fleksibilnog načina finansiranja, preduzeća postaju dodatno konkurentna na inostranim tržištima i time poboljšavaju vlastitu izvoznu strategiju. Finansiranjem putem najma opreme, preduzeće može da konkuriše te da učestvuje na tenderima i za one poslove za koje u tom momentu nema potrebnu operativu u vidu mašina, know-how-a i sl.

Privredni subjekti koji posluju na ovaj način i koji su odabrali najam kao investicionu strategiju preduzeća imaju realnu mogućnost za svoj dalji rast i razvoj, jer su na tržištu rada konkurentniji od privrednih subjekata koji koriste neku drugu strategiju, te svoje poslovanje mogu širiti i na inostrana tržišta. Naime, preduzeće koje nije investiralo u opremu i koje koristi zastarjelu tehnologiju ima daleko manje šanse za uspjeh i mogućnosti da konkuriše za neki kvalifikovaniji posao, nego je to slučaj sa privrednim subjektima koji su iskoristili sve prednosti leasinga i došli u posjed visokovrijedne opreme.

Nabavkom opreme na vrijeme, uz mogućnost korištenja opreme onoliko koliko traje investicioni projekat, te uz mogućnost zamjene opreme, su još dodatne prednosti koje nudi najam privrednim subjektima koji su svoju razvojnu strategiju zasnovali na ovom modernom, fleksibilnom i nadasve efikasnom obliku finansiranja i iskoristili ga kao instrument svoje izvozne strategije..

Upravo je najam opreme, način da se ovaj problem riješi i da se razmjena dobara obavi na obostrano zadovoljstvo i kupaca i proizvođača. Naime, putem najma potencijalni kupci dolaze do potrebne opreme, uz minimalna početna sredstva u vidu učešća uz obročnu otplatu. Upravo je to jedan od bitnih elemenata za rast proizvodnje, posebno preduzeća koja se bave preradom drveta.

Dakle, najam predstavlja jednu od modernijih strategija istupa na međunarodno tržište.

Proizvođači opreme, najčešće, nisu u stanju da kreditiraju njenu kupovinu, naročito ako je oprema velike vrijednosti (razna oprema za izvlačenje balvana iz teško prohodnih prostora), pa smatraju korisnim, ako je njen plasman ostvaren posredstvom neke finansijske institucije da je ne prodaju potencijalnom kupcu već da je stave na raspolaganje uz neku primjerenu naknadu koja je obostrano prihvatljiva za poslovne partnere⁵. Upravo na ovaj način, najam u razvijenim ekonomijama pospješuju izvoznu funkciju proizvodnih preduzeća. Kao kupac opreme upravo se pojavljuje kompanija koja tu opremu kupuje u ime korisnika opreme. Upravo iz ovog razloga preduzeća iz oblasti drvoprerađivačke industrije, imaju za cilj da ostvare što bolje i kvalitetnije odnose sa tim kompanijama.

Preduzeća koja su za svoje potrebe izvršila nabavku skupe i potrebne opreme i sama mogu dati svoju proizvedenu opremu u najam. Preduzeće može biti vlasnik, odnosno proizvođač u poslovima ako proizvodi trajni materijalni proizvod koji ne može prodati po cijeni koja pokriva barem troškove poslovanja, poreze i doprinose i što je najvažnije, naplatiti potraživanje od kupca u razumnom roku⁶. Drvoprerađivačka preduzeća se prilikom plasmana svojih proizvoda susreću sa problemima, kada kompanije koje iznajmljuju opremu, postave uslove koje potencijalni primalac korisnik nije u stanju ispuniti. Naime, zbog slabe ocijene boniteta potencijalnog primaoca najma, vrlo je čest slučaj da kompanije odbiju finansirati klijenta ili traže nešto veće učešće koje klijent nije spreman uplatiti. Drvoprerađivačka preduzeća tada rizikuju svoje proizvode ustupati svojim kupcima uz obročnu otplatu. Proizvođači ove proizvode zadržavaju u svom vlasništvu do konačne otplate što je takođe jedna vrsta leasinga.

5 Vunjak, N., (2001), Finansijski menadžment, Ekonomski fakultet, Subotica. Strana.359.

6 Vukičević, M., (2006), Financije poduzeća, Golden marketing – Tehnička knjiga, Zagreb. Strana. 250.

NAJAM KAO MOGUĆNOST STABILNOSTI U POSLOVANJU

Kada menadžment preduzeća drvne industrije odluči da investira i nabavi novu visokovrijednu opremu onda takva odluka ima i svoju finansijsku „težinu“ i važnost za dalje poslovanje privrednog subjekta. Menadžment preduzeća susreće se i sa odlukama vezanim za dugotrajnu imovinu kao što su troškovi održavanja, osiguranja, izbora amortizacije, poreznog tretmana, troškova prostora, mogućih gubitaka zbog tehnološke zastarjelosti i pada cijena⁷.

Sve su ovo parametri koje treba najozbiljnije razmotriti, te izvršiti odabir odluke čiji će izbor imati ozbiljan uticaj na opravdanost investicije. Cilj svakog preduzeća je sigurna i stabilna investicija. Međutim, pogrešne investicije ne samo da nekada uspore rast preduzeća, nego mogu čak da dovedu do njegovog gašenja.

Svaka investicija sa sobom nosi naravno i dio rizika. Međutim, prije nego što privredni subjekt donese odluku o investiranju, uključujući naknadu za rizik, politika firme teži da rizik determiniše⁸. Jedna od mogućnosti za smanjivanje rizika investiranja je fiksiranje troškova putem najma. Prilikom kupovine i investiranja u osnovno sredstvo privredni subjekt automatski ulazi u jednu vrstu rizika. Bez obzira da li za osnovno sredstvo u koje je menadžment privredni subjekta investirao ima ugovoren posao ili ne svaka investicija takve vrste sa sobom nosi rizik.

Brojni ugovori su pod pritiskom finansijske krize raskinuti. Najam nudi jednu vrstu garancije stabilnosti investicija i ovakav oblik poslovanja je veoma rasprostranjen u zapadnim zemljama.

Kako korisnici predmeta najma, tj. savremene investicione opreme, plaćaju najamnine iz profita ostvarenog po osnovu

⁷ Urukalović, D., Briški, D., Terek, D., Cutvarić, M., (2003), Leasing : financiranje, oporezivanje, računovodstvo, pravo, Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika, Zagreb. Strana. 19.

⁸ Ibreljić, I., (2008), Investicije II, Harfo-graf, Tuzla. Strana. 143.

korištenja predmeta najma, tako vlasnici iste, imaju veliku sigurnost kada je u pitanju redovno servisiranje i izmirivanje obaveza putem leasinga kao oblika finansiranja.

Ekonomska kategorija investicije, a s tim povezana i međuzavisnost investicija i ekonomskog rasta i razvoja, naročito je danas, u uslovima naglog razvoja nauke i tehničkog progresa, jedna od često tretiranih tema kako u ekonomskoj teoriji tako i u realnom ekonomskom životu⁹.

Najam kao fleksibilan oblik finansiranja, koji kriterije za odobrenje temelji prevashodno na finansiranom predmetu najma, predstavlja jedan od generatora privrednog razvoja u modernom poslovanju. Funkcionalna veza između investicija i ekonomskog rasta i razvoja još je jača kada je prisutan najam kao oblik finansiranja. Najam omogućava preduzećima da na jednostavan način investiraju u one grane privrede za koje njihovi menadžmenti procjene da treba ulagati i investirati. Ekonomski rast se može ubrzavati promjenom strukture investicija i proizvodnje, što se može ostvariti uvozom tehnologije, kapitala i preduzetništva i njihovim usmjeravanjem u propulzivne grane ili jednostavno, promjenom strukture investicija u korist grana sa većim tehnološkim progresom (što takođe rezultira ubrzanje privrednog rasta)¹⁰.

POSLOVI U DRVNOJ INDUSTRIJI U KOJIMA JE NAJAM OPREME OPTIMALAN OBLIK FINANSIRANJA

Oblici finansiranja određenih poslova u drvoprerađivačkoj industriji, putem iznajmljivanja opreme, kao modela finansiranja mogu biti različiti. Kada su u pitanju kapitalna ulaganja veoma je važno odabrati projekat gdje će najam pokazati sve svoje prednosti finansiranja koje posjeduje. Ovisno o vrsti aranžmana koji je potreban privrednom subjektu drvnr industrije, kao korisniku usluge, primaoci opreme u

⁹ Ibreljić, I., (2008), Investicije II, Harfo-graf, Tuzla. Strana. 27.

¹⁰ Ibid., Strana. 31.

najam, odabiru one projekte gdje je najam najadekvatniji oblik finansiranja investicija. Odluke o izboru investicija, odnosno o prioritetima investiranja, dobijaju na značaju ukoliko se ne raspolaže kapitalom za finansiranje svih raspoloživih projekata, odnosno ako se realne mogućnosti svode na finansiranje određenog broja projekata u skladu sa raspoloživim sredstvima¹¹. Upravo odluke vezane za izbor investicijskih projekata gdje se računa na finansiranje putem najma, treba da budu u skladu sa mogućnostima i prednostima koje leasing kao oblik finansiranja nudi.

Mogućnosti finansiranja privrednih subjekata i izbor investicionih projekata gdje se implementira najam, zavisi i vezan je za nekoliko elemenata. Ukoliko se radi o eksternim izvorima finansiranja privrednih subjekata u šta klasifikujemo i najam, mogućnosti za dobijanje kreditnih sredstava ovise od dva slijedeća elementa:

- Likvidnosti i kreditne sposobnosti tražioca opreme u najam,
- Postojanja adekvatne kompanije koja može odgovoriti zahtjevu tražioca opreme u najam.

Potencijalni korisnik opreme u najam, da bi dobio aranžman, mora ispunjavati kriterije koje je uspostavila leasing kompanija u vidu godišnje realizacije, dobiti, pokrivenosti kolateralom i sl. Zahtjev tražioca najma mora imati uporište u tržišnoj opravdanosti investicionog projekta na onaj način da kompanija prepozna da je finansiranje putem najma najadekvatniji način finansiranja predmetnog projekta.

Zahtjev potencijalnog korisnika opreme u najam, naravno mora biti realan i opravdan, te u skladu sa njegovim realnim potrebama koje će kompanija vlasnica opreme u konačnici i prepoznati. Veoma je bitno da kompanije prepoznaju opravdanost i realnost projekta u koji klijent investira. Klijent može imati izvanredan projekat ali ukoliko manageri unutar kompanija vlasnica

¹¹ Ibreljić, I., (2006), Investicije I, Harfo-graf, Tuzla. Strana.261.

opreme, taj isti projekat ne prepoznaju može doći do njegovog neimplementiranja.

ZAKLJUČAK

Najam kao fleksibilan oblik finansiranja, zbog svojih osobina modernog finansijskog proizvoda, omogućava uvoz tehnologije i kapitala i na taj način stvara klimu za brži ekonomski rast i razvoj. Upravo je nagli tehničko-tehnološki razvoj, te kupovina investicionih dobara vrlo velike vrijednosti, imala za uzrok ubrzanog razvoja leasing poslovanja. Na ovaj način zemlje u razvoju i nerazvijene zemlje mogu doći do proizvoda sa skupim tehničko-tehnološkim rješenjima što ranije nije bio slučaj. Najam stimuliše kupovinu i ulaganje u novu i skupocjenu opremu te omogućava transfer najmodernije tehnologije i opreme. Transferom najnaprednijih tehnoloških rješenja i davanjem mogućnosti za investiranje u najsavremenije proizvode.

Investicije ne znače uvijek direktno rast i razvoj. Veoma često, uprkos procjenama menadžmenta, investicioni procesi ne završavaju onako kako bi to htjeli menadžeri. Loša poslovna ideja, nepoznavanje lokalnog zakonodavstva i običaja, sve su to samo neki od razloga koji mogu dovesti do neuspjelog investiranja i neuspjelog investicionog projekta.

Najam kao oblik međunarodnog poslovnog finansiranja, sa svim svojim specifičnostima, omogućava finansiranje i dostupnost visokovrijednih i sofisticiranih proizvoda onim privrednim subjektima kojima je savremena oprema i tehnologija potrebna za implementaciju investicionih programa. Upravo su renomirani proizvođači svjetske poznate opreme, putem iznajmljivanja iste, našli mogućnost da plasiraju svoje proizvode u treće zemlje. Najam je višestruko koristan za nerazvijene zemlje i zemlje u razvoju koje žele da se uključe u investicione procese. Investicije putem najma omogućavaju zemljama u razvoju da podstaknu i zdrave dijelove lokalnih kapitala koji se nalaze u zemljama u razvoju. Naravno, davaoci

opreme u najam iz razvijenih zemalja koji su u ovakvim slučajevima najčešće proizvodne kompanije, neće plasirati svoje proizvode primaocima najma u razvijenim zemljama koji su nesolventni.

Dakle, putem najma, preduzeća iz oblasti drvoprerađivačkog sektora, u zemljama u razvoju i nerazvijenim zemljama imaju mogućnost transfera najsavremenije tehnologije i usvajanja znanja za njenu upotrebu, tj. know-how. Samim tim, preduzećima iz drvne industrije, u ovim zemljama se otvara mogućnost za brži rast i razvoj na bazi usvojenih tehnologija. Veoma često, protivno investicijama putem najma, mogu da djeluju negativne političke snage. Npr. vlast u zemlji u razvoju može da bude protiv transfera tehnologije iz neke zapadne zemlje sa kojom nema dobre političke odnose. Međutim, bitno je istaći da je ovakvih slučajeva sve manje te da se u novije vrijeme vrlo malo sličnih slučajeva veže za poslovnu praksu. Čak šta više, preduzeća koja se nalaze u zemljama u razvoju pokušavaju se putem svojih vlada uključiti u programe privlačenja stranog kapitala, gdje najam kao oblik savremenog međunarodnog poslovnog finansiranja ima sve veći uticaj.

LITERATURA

- [1] Amon, F., (2002), Poslovni lizing // Suvremeno poduzetništvo. Zagreb,
- [2] Ananou, T., (1997), Investissement et capital, Seuil, Paris.
- [3] Aragon G. A.(1989): Financial Management, Allyn and Bacon, Boston,
- [4] Batarelo, M., (1996), Analiza i konstrukcija izvora finansiranja investicija, Poslovna analiza i upravljanje, Zagreb.
- [5] Begtić, R., (2003), Upravljanje procesima razmjene proizvoda i usluga, Ekonomski institut Tuzla, Tuzla.
- [6] Braovac. I. , (2009) .Leasing u teoriji i praksi. Poslovni zbornik , . Zagreb
- [7] Burne, P.J., Davis, E.P., (2005), Investment and Uncertainty in the G7, Kiel Institute for World Economics.
- [8] Cirkveni, T. (2008). Otkup sredstava po isteku ugovora o operativnom najmu (leasingu). Računovodstvo, revizija i financije. 11/2008. pp. 31-36
- [9] Grubišić, Z. (2010) Kapital i finansiranje razvoja kompanija, Comesgrafikona, Banjaluka
- [10] Ibreljić, I., (2008), Investicije II, Harfo- graf, Tuzla.
- [11] Nušinović, M., (1989), Planiranje investicionih projekata u funkciji optimizacije društveno – ekonomskog razvoja, Ekonomski institut, Zagreb.
- [12] Orsag, S., (2002), Budžetiranje kapitala: Procjena investicijskih projekata, Masmmedia, Zagreb
- [13] Portfield, J., (1976), Investment Decision and Capital Costs, Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall Inc, New Jersey.
- [14] Riahi-Belkaoni A.(1998): Long-term Leasing - Accounting, Evaluation, Consequenses, Quourum books, London,
- [15] Stakić, B., (2003), Finansijski lizing i lizing, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje Beograd, Beograd.
- [16] Vunjak, N., (2001), Finansijski menadžment, Ekonomski fakultet, Subotica.
- [17] Amon, F., (2002), Poslovni lizing, časopis za promicanje poduzetništva i tržišnog gospodarstva, Zagreb.
- [18] Bilas, V.: Franc, S.: Uloga inozemnih izravnih ulaganja i načini poticanja, Ekonomski fakultet Zagreb, Serija članaka u nastajanju, članak 06-13, Zagreb, 2006
- [19] Brkanić, S., (2000), Lizing kao način financiranja nabave opreme, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb
- [20] Brkanić Pongračić, S. (2011). Model za donošenje odluke o načinu financiranja nabave investicijskih dobara. Računovodstvo, revizija i financije. 10/11. pp. 127-135.
- [21] Crnjac Milić, D., Analitički pristup financiranju dogotrajne imovine putem leasinga, stručni rad UDK: 336.77, Praktični menadžment, Vol V, broj 2

- [22] Deželjin, J., (1993), Leasing i njegova isplativost u financiranju investicija, Računovodstvo i financije, Zagreb.
- [23] Figar, N., (1992), Specifični oblici izvora sredstava – lizing, faktoring i forfeting, Knjigovodstvo br. 7/92.
- [24] GTZ, GmbH, (2002), Planiranje i realizacija investicionih projekata u privatnom preduzetništvu, (Izrada Feasibility studija), Bihać
- [25] Mineral., (2005), Najam je strategija vaše tvrtke, Zagreb