

UVOD

Predmet istraživanja

Najvažniji bankarski posao se odnosi na odobravanje kredita klijentima i prikupljanje depozita i drugih izvora sredstava. Poslije nekog vremena na snagu stupaju i sporedni manje bitni od odobravanje kredita klijentima, savremeni bankarski poslovi, kao rezultat potražnje klijenata za proširenjem palete usluga od strane banaka i nastojanja banaka da ovim zahtjevima odgovore, kao i zbog pariranja banaka na konkurenciju od strane nebankarskih organizacija. „Bankarski poslovi poput konzalting poslova, vrijednosnih papira, hedžing poslovi, forfeting i faktoring poslovi kao i poslovi finansijskog lizinga, zauzimaju sve veću ulogu u ukupnim bankarskim poslovima i preuzimaju primat u pogledu profitabilnosti“.¹

Riječ lizing (leasing) srećemo među brojnim anglo-američkim izrazima kao npr. marketing, factoring, know-how i dr. Svaka riječ za sebe predstavlja ekonomsko-pravni odnos. Zbog specifičnosti instituta koje označavaju te riječi je teško prevesti na europske jezike tako da najčešće ostaju u svom izvornom izgovoru.

Riječ lizing (leasing) potiče od engleskog glagola "to lease", što znači dati u zakup. Lizing se prevodi na srpski jezik izrazom iznajmljivanje, odnosno davanje u zakup.

Lizing je institucija američkog prava, nastala 50-tih godina, a koja je u Europu u prenijeta 60-tih godina XX stoljeća.

Razlika između lizinga (misli se na finansijski lizing) i zakupa je u tome što se pri kupovini investicijske opreme (ili trajnih potrošnih dobara) od proizvođača ili trgovca javljaju specijalizovana lizing-društva koja ih ustupaju primaocu na upotrebu i korištenje uz naknadu. Upravo to interpoliranje finansijera u klasični zakupni odnos daje poseban pečat odnosima između proizvođača i njihovih poslovnih partnera koji mogu nabaviti njihovu opremu i onda kada nemaju vlastitog kapitala ili ne mogu dobiti bankarski kredit. Takav, trostrani pravni odnos naziva se finansijski leasing.

„Moderna lizing praksa raspolaže s jednoobraznim obrascima ugovora koji se unaprijed objavljuju u obliku opštih uslova poslovanja“. Isto tako danas slične ugovorne formulare nude anglo-američka ali i europska leasing-društva. Poslovna praksa je, dakle, sama na svoju inicijativu stvorila regulativu za taj novi ugovorno fenomen i time mu dala specifičnu fizionomiju. "Postoji pretpostavka da je 16 posto ukupne nabave kapitalne opreme u SAD finansirano putem lizinga“.²

U posljednje vrijeme naša poslovna praksa pokazuje sve veći interes za finansiranjem nabave pokretne investicione i druge opreme na temelju ugovora o lizingu s inostranim i domaćim partnerima. Prednosti tog poslovnog pothvata u odnosu na kupovinu za gotovo ili na kredit čine ga sve atraktivnijim u postojećim uslovima privredjivanja, u borbi, pored ostalog, i sa nedostatkom finansijskih sredstava za kupnju opreme i trajnih potrošnih dobara.

¹ Barać S Hadžić M., Ivaniš M., Stakić B., "Poslovno bankarstvo", FFMO, Beograd, 2005.

² Barać S. Hadžić M., Ivaniš M., Stakić B., *Praktikum za bankarstvo*, FFMO, Beograd, 2005.

Donošenjem Zakona o lizingu stvoreni su povoljni uslovi da privredni subjekti dođu do nove opreme, postrojenja, transportnih sredstava i time podignu tehničko-tehnološki nivo poslovanja. Jedna od najvećih prednosti finansijskog lizinga, prema donesenom zakonu je učinkovita zaštita poverenika što lizing čini konkurentnim u odnosu na druge finansijske aranžmane i bankarske kredite.

Putem lizinga preduzeće može riješiti problem nedostatka likvidnih sredstava prodajom osnovnih sredstava i njihovim ponovnim zakupom. Preduzeće lizingom može izbjeći troškove zastarjevanja osnovnih sredstava. Korisnici radije prikazuju lizing u svojim finansijskim izvještajima kao operativni jer se zadržava sposobnost daljeg zaduživanja i racia profitabilnosti će da budu na višem nivou. Davaoci lizinga radije prikazuju lizing u svojim finansijskim izvještajima kao finansijski jer to omogućava ubrzano priznavanje prihoda.