

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Lizing kao specifičan oblik finansiranja". Rad ima 10 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Sadržaj:

Uvod

Lizing je specifičan metod finansiranja karakterističan po tome što se oprema plasira mimo klasičnih kreditnih oblika . U zemljama gdje bankarski sistem nije dovoljno razvijen, a gdje su prilike za dobijanje investicionih kredita ograničene, lizing je jedan od najdostupnijih načina finansiranja razvoja proizvodnje.

Sam naziv potiče od engleske riječi "to lease", što u prevodu znači "zakupiti", odnosno "dati u zakup". Tako se pod lizingom uobičajeno podrazumijeva vremenski određen prenos prava korišćenja (zakup) određene stvari, za šta se plaća nadoknada u vidu zakupnine. U stvari, to je samo diferenciran oblik duga. Umjesto gotovine, zakupodavac pozajmljuje korisna uslužna svojstva nekog fiksnog sredstva na određen rok, i preuzima ugovorom fiksirane obaveze prema povjeriocu, zakupodavcu.

Povećanje interesa za lizing ima nekoliko razloga. Prije svega, proizvođači opreme na taj način reklamiraju svoje proizvode, zatim većina preduzetnika nije u mogućnosti da odjednom obezbjedi potrebnu sumu za kupovinu (skupe) opreme. Najzad, lizingom se omogućava i zaštita vlasničkih prava nad tehnologijom na kojoj je proizvodnja opreme zasnovana. Ima kompanija koje koriste zakup opreme kao jedini oblik prodaje.

Na osnovu različitih kriterijuma klasifikacije, izdiferenciralo se više modaliteta lizing aranžmana. Recimo prema tome, da li korisnik lizinga vraća predmet lizinga po isteku ugovora o lizingu; razlikujemo operativni- poslovni i finansijski- kapitalni lizing.

Finansijski ili kapitalni lizing je dugoročnog karaktera, i ne može se raskinuti prije nego što istekne osnovni period zakupa iz ugovora. Kao najduži rok zakupa opreme javlja se njen ekonomski rok trajanja. Zakupnina se određuje tako, da po isteku ugovorenog zakupa u cjelini bude nadoknadjena nabavna vrijednost i dobit. Predmet zakupa po ovom lizingu su zemljišta zgrada, skupa oprema i sl. Sav rizik posla je na zakupcu, a i opasnost od ekonomskog zastarevanja sredstava.

#### 1. Analiza osnovnih pitanja

Prema vremenu trajanja ugovora o lizingu, lizing može biti :

kratkoročni (ugovor o lizingu traje do 3 godine),

srednjoročni (traje između 3 i 7 godina), ili

dugoročni (kada ugovor o lizingu traje preko 7 godina).

Zavisno od toga da li je proizvođač opreme istovremeno i davalac opreme, razlikuju se:

direktan lizing, koji podrazumijeva da je proizvođač opreme istovremeno i davalac lizinga, ili

indirektan lizing - davalac lizinga je specijalizovano preduzeće - agencija koja kupuje opremu od proizvođača opreme i postaje njen vlasnik, a onda izdaje sredstva u zakup.

Lizing se može odnositi na potrošna dobra (automobili, aparati za domaćinstvo), ali može isto i investicioni lizing tj. kredit u vidu investicionih postrojenja, nepokretnih i pokretnih stvari. Zanimljiv je, i lizing korišćenih (upotrebljavanih) stvari.

Lizing se može organizovati preko lizing društva ili preko koncer lizinga (više lizing društava - proizvođača trgovaca, finansijskih organizacija; proizvođački lizing (proizvođač lizing objekta se pojavljuje i kao davalac lizinga i primalac lizinga), odnosno proizvodno-finansijski lizing se razlikuje od proizvođačkog lizinga po tome što primalac lizinga stupa u pravne odnose i obaveze direktno prema banci koja ga kreditira, a u pogledu obaveze iz ugovora o lizingu prema proizvođaču. Javlja se i tzv. prodaja i uzimanje u zakup (sale and lease back) koji pretpostavlja prethodnu prodaju stvari koja je predmet zakupa zakupodavcu. U takvoj transakciji prodavac (zakupač) za svoju stvar dobija novac u visini prodajne cijene nastavljajući da i dalje prodato sredstvo koristi po osnovu ugovora o zakupu. Kupac (zakupodavac) kroz zakupninu dobija ne samo punu nadoknadu za svoja ulaganja, već i određeni prinos. Kada se radi o zakupu zemljišta ili zgrada, zakupni period može biti vrlo dug (20 -25 godina, s opcijom obnavljanja).

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**