

Struktura leasingu Asortyment nie zmienia się gwałtownie

Maszyny to decydujące

Wzrost leasingu maszyn i urządzeń już nie zaskakuje, a wyniki tego segmentu rynku są traktowane jako barometr wzrostu gospodarczego.

W pierwszym półroczu firmy zrzeszone w Związku Przedsiębiorstw Leasingowych w segmencie maszyn i urządzeń (MiU) zanotowały 46-proc. wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Maszyny i urządzenia stanowią już blisko 27 proc. portfela leasingowego. Dla porównania rokiem ich udział wynosił 20 proc.

— Leasing maszyn i urządzeń to jeden z trzech podstawowych filarów naszej działalności. W latach ubiegłych stanowią on około 35 proc. udostępnianych przez nas środków, po sześciu miesiącach bieżącego roku osiągnął już 44 proc. — mówi Jan Robert Samsel, dyrektor sprzedaży, członek zarządu SG Equipment Leasing Polska.

W Europejskim Funduszu Leasingowym (EFL) maszyny i urządzenia zajmują drugie miejsce po pojazdach i z roku na rok ich udział w portfelu rośnie. Aktualnie wynosi około 20 proc.

— Leasingujemy różnorodny sprzęt. Największym powodzeniem cieszą się maszyny budowlane, wózki widłowe, sprzęt medyczny, gastronomiczny i urządzenia chłodnicze, maszyny poligraficzne, obrabiarki do drewna i do metalu — wylicza Grażyna Surowiec, zastępcą dyrektora marketingu EFL.

Szansa dla mniejszych

Leasing operacyjny dla celów podatkowych pozostaje dominującą formą leasingu maszyn i urządzeń. Jest korzystny dla firm, ponieważ wszystkie związane z nim opłaty stanowią koszt uzyskania przychodu dla korzystającego.

— To, czy jest to rozwiązanie najkorzystniejsze, zależy przede wszystkim od sytuacji podatkowej korzystającego. Jeśli ma zyski i płaci po-

datki — na pewno tak, jeśli nie — wtedy ma to mniejsze znaczenie i można się zastanowić nad leasingiem finansowym, gdzie kosztem uzyskania przychodu jest amortyzacja i wartość zapłaconych finansujacemu odsetek. Leasing finansowy ma jednak ten mankament, że trzeba zapłacić VAT od całej wartości umowy z góry. W większości przypadków jest to nie do zaakceptowania przez klientów ze względu na zaburzenia w płynności finansowej — tłumaczy Jan Robert Samsel. W leasingu finansowym brak jest ograniczenia co do jego minimalnego okresu.

— Leasing maszyn i urządzeń, podobnie jak w przypadku pojazdów, polega na ich czasowym przekazaniu w użytkowanie leasingobiorcom, przy czym czas ten jest krótszy niż okres ekonomicznej użyteczności sprzętu. W przypadku leasingu operacyjnego minimalny okres, na jaki można zawrzeć umowę, wynosi 40 proc. normalnego okresu amortyzacji. W konse-



KONKURENCJA

Lepiej niż banki znany się na maszynach i urządzeniach, szybciej szacujemy ryzyko i podejmujemy decyzję o finansowaniu — uważa Jan Robert Samsel, dyrektor sprzedaży SG Equipment Leasing Polska.

for BS