

Środki o rynku

kwencji umowy takie zawierane są przeważnie na 24-60 miesięcy — mówi Grażyna Surowiec.

Firmy leasingowe oferują swoim klientom możliwość zakupu leasingowanych maszyn i urządzeń po zakończeniu umowy.

— Leasingobiorca w obu rodzajach leasingu ma też prawo do odliczenia 100 proc. VAT od kosztu leasingu. Stanowi to podstawową różnicę między leasingiem maszyn i urządzeń a pojazdów osobowych, w którym leasingobiorca ma prawo do odliczenia jedynie 60 proc. VAT, jednak nie więcej niż 6 tys. zł — kontynuuje Grażyna Surowiec.

Jan Robert Samsel zwraca uwagę, że coraz częściej spotykaną formą leasingu MiU jest leasing pozabilansowy, który cieszy się zainteresowaniem dużych firm międzynarodowych. Jego atut to fakt, iż nie jest wykazywany w bilansie spółki i nie pogarsza wskaźników.

Generalnie, leasing maszyn i urządzeń uważany jest za rozwiązanie korzystniejsze i wygodniejsze od kredytu bankowego — po pierwsze przynosi niezaprzeczalne korzyści podatkowe, po drugie istnieje możliwość refinansowania rat leasingowych ze środków unijnych, po trzecie firmy stosują uproszczoną procedurę rozpatrywania wniosków leasingowych.

— Leasing maszyn i urządzeń jest bardziej pracochłonny dla dawcy niż leasing środków transportu. Segment jest bardziej rozległy — obsługuje on różne branże, a co ważniejsze mamy w nim do czynienia ze znacznym zróżnicowaniem typów maszyn i urządzeń. Dla każdej firmy leasingowej ważne jest, jak szybko można „upłynnić” środek trwały na rynku wtórnym w przypadku rozwiązania umowy leasingu przed czasem. Pojazdy są produktami w miarę standardowymi. Jeśli chodzi o maszyny, często jesteśmy proszeni o finansowanie maszyn i urządzeń o ograniczonej możliwości zbycia na rynku wtórnym i o znacznie większych wartościach niż pojazdy. Przy ocenie ryzyka na pewno większą uwagę przywiązujemy do sytuacji finansowej klienta, właśnie ze względu na ograniczony rynek wtórny dla

większości maszyn i urządzeń — tłumaczy Jan Robert Samsel.

Dalszy przyływ

Nawet w warunkach powolnego wzrostu gospodarczego w Polsce potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw są dalece niezaspokojone. Jeśli więc sprawdzą się prognozy, przed segmentem MiU rynku leasingowego wciąż rysują się bardzo obiecujące perspektywy.

— Jestem pewien, że w tym i przyszłym roku wzrośnie udział maszyn i urządzeń w segmencie leasingu ruchomych środków trwałych — twierdzi Jan Robert Samsel.

Jego rozwojowi sprzyja przede wszystkim wzrost gospodarczy, ale nie bez znaczenia jest ilość samych firm leasingowych działających w tym segmencie. To, jak popularną formą finansowania będzie leasing, w znacznej mierze zależy też od tego, czy będzie on akceptowany przez fundusze strukturalne formą finansowania środków trwałych.

— Mieliliśmy z tym trochę problemów w roku 2004, ponieważ firmy wiedziały o funduszach i czekały na odpowiednie rozporządzenia oraz możliwość składania wniosków, w rezultacie dopiero w grudniu 2004 r. wyznaczono pierwszy termin składania wniosków o dofinansowanie, co sprawiło, że znaczna część inwestycji przesunęła się na rok 2005. Dane statystyczne mówią, że poziom inwestycji w naszym kraju jest wciąż niższy od oczekiwanego. Mijemy nadzieję, że nowa koalicja nic nie popsuje i nasza gospodarka będzie się wciąż rozwijać w tempie 4-5 proc. rocznie — dodaje Jan Robert Samsel.

Anna Leder

a.leder@pb.pl ☎ (22) 334-22-61

1790

■ mln zł

Tyle w I poł. 2005 r. wyniosła wartość zakupów maszyn i urządzeń przemysłowych sfinansowanych leasingiem. Oznacza to wzrost o 46 proc. w stosunku do I półrocza 2004.

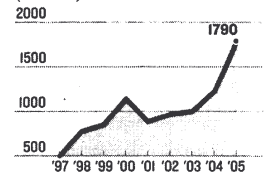
PODZIAŁ RYNKU W I POŁOWIE 2005 R.

(w proc.)



WARTOŚĆ PÓŁROCZY*

(w mln zł)



*Szacunkowa wartość netto maszyn i urządzeń przekazanych w leasing w I półroczu
Źródło: ZPL