

KTÓRZY KORZYSTAJĄ Z LEASINGU, WSKAZUJĄ NA WIELE JEGO ZALET

działania

związany z zaplaceniem z góry 22 proc. podatku (jak jest w kredycie).

Bank zajmuje się wszystkim

Przedsiębiorcy, którzy kilkakrotnie korzystali z leasingu, podkreślają, że opłaca się być wiernym jednej firmie leasingowej, bo można wówczas liczyć na korzystne opusty. – Czas współpracy, ilość podpisanych umów, ich wartość oraz to, że wywiązują się z zobowiązań sprawia, że z umowy na umowę koszty leasingu są niższe – mówi Przemysław Jasiocki, który współpracuje z Europejskim Funduszem Leasingowym.

– Na stałe współpracujemy z czterema dużymi firmami, w tym z BEL Leasing. Kiedy mamy zapotrzebowanie na jakiś sprzęt, wysyłamy zapytanie do tych firm i wybieramy najtańszą ofertę – mówi Damian Klebba.

Często klienci trafiają do firm leasingowych przez bank, w którym mają rachunek i który równocześnie jest właścicielem firmy leasingowej. Wówczas mogą liczyć na preferencyjne warunki. Tak było w

przypadku Zakładu Rybackiego. Jego właściciela do leasingu przekonali pracownicy Banku Millennium, z którego usług korzysta już od wielu lat. – Bank ma wszystkie dokumenty, zna kondycję firmy, stąd nieprzypadkowo zapoznano nas z ofertą leasingu. Poza tym bank wszystkim się zajmuje – mówi Bogusław Kelles-Krauz.

Ryzyko wliczone w biznes

Według Przemysława Jasiockiego wadą leasingu może być to, że w trakcie umowy właścicielem danego sprzętu jest firma leasingowa. – Dopiero po zaplaceniu wszystkich rat oraz wykupie przedmiotu przechodzi on na własność klienta. Z tym wiąże się ryzyko, jedyne zresztą, że firma leasingowa może zbankrutować, a to dla klienta oznacza stratę. Bywało tak w historii – mówi Przemysław Jasiocki.

Od kilku lat rynek leasingu jest już jednak ustabilizowany i nie dochodzi do bankructw, jak to było jeszcze kilka lat temu. Według szefa kliniki stomatologicznej należy jednak robić interesy z najlepszy-

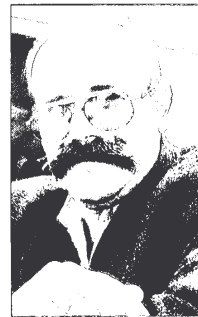


KFP/ANIZYTOP/RYSTROWSKI

«Firma Damar, która należy do Damiana Klebba, zajmuje się robotami wodno-kanalizacyjnymi i zatrudnia 25 osób. Ma na swoim koncie już 15 umów leasingowych



«Przemysław Jasiocki w swojej klinice w Krakowie zatrudnia 11 osób. Spora część jego inwestycji została sfinansowana za pomocą leasingu



JANUSZ DUBIŃSKI

«Bogusław Kelles-Krauz, właściciel Zakładu Rybackiego, mówi, że dzięki leasingowi udało mu się kupić samochód dostawczy i dostosować spółkę do wymagań unijnych

mi, wybrać dużego i sprawdzonego kontrahenta, który może stać się partnerem wspierającym inwestycje przez długie lata.

Damian Klebba współpracuje jedynie z firmami leasingowymi, które należą do banków, bo one, je-

go zdaniem, są najbardziej wiarygodne. – Wolimy czasem zapłacić więcej, wybrać droższą propozycję, niż skorzystać z oferty mało znanej firmy – uważa szef Damaru.

Z kolei Bogusław Kelles-Krauz wskazuje na ryzyko walutowe. –

Zawarliśmy wcześniej umowę leasingu w euro, którego kurs po pewnym czasie dość mocno wzrósł, na czym straciliśmy. Ale takie samo ryzyko występuje przy kredycie – mówi właściciel Zakładu Rybackiego.

zdaniem specjalisty



«Maciej Soroka
dyrektor
Departamentu
Sprzedaży i
Marketingu
BEL Leasing

Skąd tak duże zainteresowanie

Bieżący rok w branży leasingowej potwierdza wcześniejsze obserwowane tendencje. Generalnie rośnie udział finansowanych maszyn i urządzeń, a maleje pojazdów. Wzrasta także zainteresowanie leasingiem nieruchomości; wartość kontraktów po I półroczu (w porównaniu z tym okresem 2004 r.) zwiększyła się o 92 proc., choć ilość transakcji jest relatywnie niewielka.

Spółki leasingowe stale dostosowują swoją ofertę do potrzeb Klientów. Na przykład BEL Leasing, spółka z Grupy Banku Millennium, w bieżącym roku wprowadził kilka programów na finansowanie maszyn i urządzeń. Dotyczą one maszyn poligraficznych, do przetwórstwa tworzyw sztucznych, do robót drogowych i budowlanych, obrabiarek oraz sprzętu dentystycznego. Zwiększone zainteresowanie Klientów leasingiem maszyn i urządzeń znalazło odzwierciedlenie w wynikach branży. W porównaniu z pierwszym półroczem 2004 r. wartość zawartych w Polsce umów dotyczących tych przedmiotów wzrosła o 42 proc. Skąd tak duże zainteresowanie Klientów tą formą finansowania inwestycji? Po pierwsze, koszt leasingu stał się bardzo zbliżony do kosztu kredytu. Po drugie, w segmencie maszyn i urządzeń procedura przyznania leasingu, udział własny klienta (czyli wysokość pierwszej raty) czy zakres stosowanych zabezpieczeń są dogodniejsze niż w przypadku kredytu inwestycyjnego.

Kolejną ważną zaletą leasingu jest możliwość ponoszenia przez Klientów niskich kosztów miesięcznych. Można to uzyskać przez zwiększenie sumy podanej przy opcji zakupu przedmiotu leasingu (z opcji takiej korzysta się po zakończeniu umowy) nawet do kwoty zbliżonej do ceny rynkowej leasingowanego przedmiotu. Istotną zaletą leasingu – dla wielu Klientów najważniejszą – są wymierne korzyści podatkowe. Raty w leasingu operacyjnym stanowią koszt uzyskania przychodu i w zależności od ich struktury klient może wpływać na podstawę opodatkowania swojego przedsiębiorstwa.