

# Leasing: prosto, szybko, opłacalnie

**Kiedy firma potrzebuje zewnętrznego źródła finansowania, staje przed wyborem kredyt, gotówka czy leasing? Ten ostatni wydaje się z wielu względów najtrafniejszym wyborem.**

Z każdym rokiem znaczenie leasingu rośnie. Dzieje się tak dlatego, że nasze wejście do struktur unijnych spowodowało wzrost gospodarczy, ale przede wszystkim większą konkurencję. Przedsiębiorcy coraz częściej inwestują w rozwój swoich firm. Zaczynają korzystać z leasingu jako źródła do sfinansowania zakupu już nie tylko aut, ale również maszyn, urządzeń czy sprzętu komputerowego.

– Przed podjęciem decyzji zastanówmy się nad charakterem przedmiotu leasingu – przypomina **Magdalena Suchanek** z PTF Bank. – Jeśli jest to środek trwały jak autobus czy sprzęt komputerowy, wówczas warto wybrać ofertę firmy specjalizującej się w leasingu. Z kolei jeśli chcemy nabyć środki trwałe, które trudniej potem zbyć, jak np. meble biurowe to warto się zastanowić czy w ogóle brać je w leasing. Należy tu zwrócić uwagę na formułę przejęcia tytułu własności. A to jeden z podstawowych aspektów, o którym zapominają przedsiębiorcy.

## Oszczędność czasu

Leasing jest coraz bardziej docenianą formą finansowania. Jest bowiem najszybszy, najprostszy i najbardziej opłacalny podatkowo. A w przypadku kredytu liczba dokumentów, jakie należy przedłożyć, jak i czas oczekiwania na decyzję kredytową jest znacznie dłuższy. – Dlatego leasing jako forma finansowania jest korzystny zarówno dla tych przedsiębiorców, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą, jak i tych, którzy modernizują swoje firmy – mówi **Andrzej Krzemiński** z Europejskiego Funduszu Leasingowego. – Dla osoby która dopiero rozpoczyna działalność, a jej środki własne są bardzo małe, leasing jest jedyną formą finansowania inwestycji. Z kolei dla kogoś, kto chce zmodernizować swoją firmę, leasing daje możliwość inwestowania bez angażowania własnych środków pieniężnych – uważa Krzemiński. Przedsiębiorca może bowiem spłacać raty leasingowe z bieżących przychodów, a wolne środki przeznaczyć na inny cel. Ponadto leasing daje możliwość natychmiastowej reakcji na sytuację rynkową.

## Leasing niedoceniony

W Polsce ponad 90 procent firm finansuje swoje inwestycje ze środków wła-

snych. Prawdopodobnie wynika to z niewiary w korzyści płynące z leasingu. – Wielu właścicieli firm dopiero po zapoznaniu się z ofertą przyznaje, że to znakomita forma finansowania inwestycji – twierdzi **Marzena Kowalska** z BRE Leasing. – Leasing ma wiele zalet. Podstawowa to korzyści podatkowe, czyli możliwość zaliczenia wydatków do kosztów uzyskania przychodu. Z pewnością można tu także wspomnieć o prostych i szybkich procedurach związanych z podpisaniem umowy, co nie zawsze jest takie łatwe przy kredycie. Leasing jest neutralny z punktu widzenia zdolności kredytowej, a klient biorąc przedmiot w leasing, nadal ma możliwość finansowania kredytem innego przedsięwzięcia – zauważa Kowalska.

Poza tym leasing jest bardzo elastyczną formą finansowania zakupów. Firma leasingowa może ustalić spłaty rat w różnej wysokości, w zależności od możliwości finansowych korzystającego. W odróżnieniu od umowy kredytu, w której wysokość miesięcznych opłat zależy głównie od wysokości kredytu oraz okresu trwania umowy. Przy leasingu oprócz wartości przedmiotu oraz okresu trwania umowy, wpływ ma też wysokość opłaty końcowej, tzw. opcji nabycia. Podobnie jak w przypadku opłaty wstępnej, im jest ona wyższa, tym niższe są raty. Pozwala to na wybór: albo mniejsze opłaty miesięczne i droższy wykup, albo wyższe opłaty miesięczne i na koniec możliwość wykupienia przedmiotu leasingu za niewielką kwotę.

## Kompleksowa obsługa

W przypadku leasingu samochodu czy autobusu, otrzymujemy auto zarejestrowane i ubezpieczone. Przy tym możemy jeszcze liczyć na zniżki w składkach, bo firmy leasingowe, posiadające wiele aut, mają większe możliwości negocjowania stawek.

Wiele firm leasingowych po podpisaniu umowy daje także sporo dodatkowych usług. – Z reguły proponują znacznie więcej niż tylko finansowanie zakupu autobusu. Często oferują wymianę ogumienia z letniego na zimowe lub, co ważne, okresowe przeglądy techniczne – wyjaśnia **Tomasz Lewandowski** z BZ WBK Leasing. – W żadnym wypadku nie utrudnia to rozliczania się między klientem

i leasingodawcą, ponieważ klient otrzymuje jedną fakturę miesięcznie, która obejmuje całość poniesionych kosztów. Po zakończeniu umowy z całą pewnością możemy też spodziewać się, że firmy zaoferują nam oprócz wykupu, możliwość otrzymania nowego sprzętu na następny okres leasingowy.

Jeszcze niezbyt popularnym w Polsce przedmiotem leasingu są samoloty ultra lekkie. Jest to szybki środek transportu zabierający przeważnie 2, może 4 pasażerów.

– Do leasingu samolotu klient musi spełniać właściwie te same wymogi, co do wszelkich innych rzeczy, w tym i autokarów – mówi **Jan Milanowski**

Przed podjęciem decyzji trzeba się zastanowić nad charakterem przedmiotu leasingu. Jeśli to autobus czy sprzęt komputerowy, warto wybrać ofertę firmy specjalizującej się w leasingu. Z kolei jeśli chcemy nabyć środki trwałe, które trudniej potem zbyć, jak np. meble biurowe, to warto się zastanowić, czy w ogóle brać je w leasing. Należy tu zwrócić uwagę na formułę przejęcia tytułu własności

z Societe Generale Equipment Finance. – Ale w leasing może wziąć co najwyżej mały, tzw. ultra lekki samolot, czyli typowo biznesowy. Kilka takich transakcji przeprowadziliśmy, z tym, że w takich wypadkach musimy dodatkowo starać się jeszcze o wszelkiego rodzaju certyfikaty, które dopuszczają do ruchu powietrznego. Co do cen i rat, to są one prawie identyczne, jak w przypadku autokarów. Na większe samoloty, w tym pasażerskie, wszelkie umowy zawiera już centrala. I tu klient musi już mieć bardzo dużą wiarygodność i na razie w Polsce żadnemu z biur podróży nie przeprowadziliśmy takiego zakupu – dodaje Jan Milanowski.

## Przezorność wskazana

Żeby uniknąć przykrych niespodzianek musimy dokładnie zapoznać się z warunkami umowy. Szczególną uwagę powinniśmy zwrócić na część obejmującą ubezpieczenie. Koszty z nim związane pokrywa leasingobiorca, mimo że właścicielem pojazdu jest firma leasingowa. Zwróćmy uwagę, czy ubezpieczyciel nie zastrzegł sobie prawa, że w przypadku małych szkód to my pokrywamy związane z nimi wydatki.

– Decydując się na leasing powinniśmy też zwrócić uwagę na ukryte koszty dodatkowe – ostrzega **Anna Janus** z BPH Leasing. – Zaliczyć do nich można sposób rozliczenia umowy po szkodzi całkowitej i kradzieży oraz dodatkowe opłaty związane z funkcjonowaniem umowy. Koszty i warunki ubezpieczenia. Dostępność usług dodatkowych np. assistance. Warto też zwrócić uwagę na dostępność firmy leasingowej na terenie, na którym prowadzimy działalność – dodaje.

## Leasing i podatki

Pamiętać także należy, że chociaż w ustawie nie ma ich definicji, to na rynku od lat potocznie funkcjonują dwa rodzaje leasingu – finansowy i operacyjny, które rodzą różne skutki podatkowe. Firmy coraz chętniej korzystają z leasingu finansowego (miało na to wpływ wprowadzenie 19 proc. podatku dochodowego). Warto wiedzieć, że do przychodów finansującego i kosztów uzyskania przychodów nie zalicza się opłat stanowiących spłatę wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Oczywiście muszą zostać spełnione konkretne warunki.

Po pierwsze umowa leasingu musi zostać zawarta na określony czas. Plusem jest tu fakt, że ustawodawca nie podaje maksymalnej ani minimalnej jego długości, w związku z czym można ją elastycznie dostosowywać do planów inwestycji. Po drugie suma ustalonych opłat, pomniejszona o VAT, musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych. W umowie także musi być zapis, iż odpisów amortyzacyjnych w trakcie trwania umowy dokonuje leasingobiorca.

Jeśli po upływie umowy chcemy wykupić na własność leasingowany przedmiot, to naszym przychodem będzie ich wartość w cenie określonej w umowie sprzedaży. Ważna jest tu hipotetyczna wartość netto. Stanowi

## Leasing w pigułce

1. Płatności rat leasingowych są rozłożone równomiernie w całym okresie trwania umowy.
2. Oprocentowanie leasingu jest stałe i w trakcie trwania umowy nie ulega zmianie.
3. W koszty uzyskania przychodu leasingobiorca zalicza opłaty leasingowe (opłatę początkową i raty leasingowe) zmniejszając w ten sposób obciążenia podatkowe.
4. Podatek VAT odpisywany jest co miesiąc.
5. Dodatkowe źródło finansowania zewnętrznego dla leasingobiorcy
6. Możliwość szybkiego unowocześnienia sprzętu czy floty. Należy pamiętać o formule przejęcia przedmiotu umowy.
7. Przy braku kapitału jest dobrym sposobem finansowania. Powoduje zwiększenie płynności finansowej firmy.
8. Zabezpieczeniem umowy leasingowej jest sam przedmiot. Leasingobiorcy wystarczy, że ma zdolność do opłacenia rat z bieżących przychodów.
9. Operacja leasingowa nie wchodzi jako zobowiązanie do bilansu przedsiębiorstwa, nie powoduje zmniejszenia zdolności kredytowej.
10. Niewielka liczba dokumentów wymaganych do zawarcia umowy leasingowej.

ona początkową wartość pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne. Kosztem uzyskania przychodów będzie z kolei rzeczywista wartość netto.

W leasingu operacyjnym opłaty ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie stanowią przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów. Dzieje się tak, jeśli przedmiotem umowy są środki trwałe i umowa została zawarta na czas określony stanowiący co najmniej 40 proc. okresu amortyzacji. Oraz jeśli suma opłat, pomniejszona o VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej. Nie dotyczy to jednak firm, które w dniu zawarcia umowy korzystają ze zwolnień w podatku dochodowym.

Upraszczając, w leasingu operacyjnym leasingobiorca całą wysokość płaconych rat zaliczy do kosztów uzyskania przychodu. A w leasingu finansowym zaliczy do nich odpisy amortyzacyjne. (al)

www.efl.com.pl, www.bre-leasing.pl  
www.bphleasing.pl, www.ptfbank.pl  
www.leasing24.pl