

Leasing

Czy to się opłaca?

Leasing – słowo to w ostatnich latach zrobiło w Polsce zawrotną karierę. Jednak wiele osób nie do końca wie, na czym polega ta forma finansowania działalności gospodarczej. Narosło wiele mitów – jedne przeceniały zalety, a inne wady tego rozwiązania. W efekcie często korzystają z niego firmy, dla których alternatywne sposoby finansowania byłyby trafniejsze, a inne, dla których jest to rozwiązanie idealne, rezygnują z niego, obawiając się kłopotów. Chcemy, aby lektura tego artykułu pomogła geodetom pogłębić wiedzę o leasingu i sprawiła, że świadomie zdecydują się na taką formę finansowania inwestycji.

Leasing oznacza po prostu oddanie do użytkowania lub – inaczej mówiąc – wydzierżawienie komuś jakiejś rzeczy za z góry ustaloną opłatą w określonym w umowie okresie. Po zapłacie wszystkich należności leasingowych dzierżawca może stać się właścicielem użytkowanych urządzeń.

W myśl tej definicji leasing jest sposobem na użytkowanie rzeczy nie będącej własnością jej użytkownika. Daje to firmom możliwość zaoszczędzenia środków finansowych (przeznaczenia ich na inne cele), a także pewne korzyści podatkowe. Z reguły również procedura załatwiania formalności jest znacznie prostsza niż np. przy kredycie. W dalszym ciągu jednak udział leasingu w finansowaniu inwestycji w Polsce jest niewielki. Bierze się to z niejasności przepisów podatkowych i braku zaufania klientów do towarzystw leasingowych, szczególnie wśród małych i średnich firm. Mamy świadomość, że w naszym niedoskonałym systemie prawnym trudno jest formułować jednoznaczne i ostateczne opinie. W niniejszym opracowaniu uwzględniliśmy stan prawny na 31 maja 1999 r. i zajmiemy się jedynie tzw. *leasingiem operacyjnym*, gdzie dla leasingobiorcy wszelkie wydatki związane z leasingiem stanowią koszty uzyskania przychodu.

Pytanie pierwsze: co finansować w leasingu?

Drobny sprzęt lepiej kupić za gotówkę lub na raty. Natomiast w leasingu warto finansować każdy przedmiot o większej wartości (środek trwały) służący celom zarobkowym, np. nowoczesny sprzęt biurowy (komputery, kserokopiarki, plotery), środki transportu, urządzenia pomiarowe (tachimetry) – które dadzą Ci przewagę nad konkurencją, pozwolą pozyskać nowe kontrakty i wygrać przetargi.

Pytanie drugie: dla kogo leasing?

- Jeżeli nie jesteś płatnikiem VAT, to leasing jest nie dla Ciebie, a przynajmniej – co trzeba jasno powiedzieć – to Ci się nie opłaca.
- Jeżeli nie osiągasz dużych zysków, a Twoje dochody mieszczą się w pierwszym przedziale skali podatkowej, to szukaj innego rozwiązania – bardziej opłacalny będzie kredyt, zakup na raty lub za gotówkę.
- Jeżeli rozwój Twojej firmy stanął przed barierą sprzętową, nie masz czasu na długie negocjacje z bankami, gdy masz nowe zamówienie na korzystny kontrakt, osiągasz lub osiągniesz w najbliższym czasie duże zyski, to leasing jest właśnie dla Ciebie i postaramy się to wykazać.

Pytanie trzecie: jak wybrać leasingodawcę?

- Sprawdź całkowite koszty zawarcia kontraktu leasingowego (czy występują dodatkowe prowizje, kaucje i inne obciążenia).
- Zorientuj się, czy procedura podpisania umowy jest czasochłonna i skomplikowana.
- Dowiedz się, czy leasingodawca ma podpisane umowy z dostawcami, ubezpieczycielami przedmiotów leasingu i czy zapewni Ci coś więcej niż tylko finansowanie i egzekwowanie należności.
- Leasingodawcy zajmujący się wybranymi grupami przedmiotów lub grupami zawodowymi lepiej rozumieją ich specyfikę, są skłonni do negocjacji warunków.

Pytanie czwarte (zasadnicze): czy to się opłaca?

Przeprowadzimy symulację porównawczą dla finansowania inwestycji ze środków własnych, w kredycie i leasingu. Dla uproszczenia zajmiemy się tylko jedną grupą podatników, a więc osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą na własny rachunek. Pełna analogia występuje dla spółek cywilnych, zaś firmy o osobowości prawnej (spółki z o.o. i spółki akcyjne) zatrudniając służby księgowe dużo częściej korzystają z leasingu i znacznie wcześniej doceniły taką formę finansowania inwestycji.

Osoby fizyczne w Polsce płacą podatki zgodnie z *Ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych* – w 1999 r. według następującej skali podatkowej:

Podstawa obliczenia podatku	Podatek wynosi
do 29 624 zł	19% podstawy obliczenia minus 394,80 zł
29 624 zł – 59 248 zł	5233,76 zł + 30% nadwyżki ponad 29 624 zł
ponad 59 248 zł	14120,96 zł + 40% nadwyżki ponad 59 248 zł

W symulacji przedstawionej w poniższej tabeli zakładamy, że przedsiębiorstwo (osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą), bez uwzględniania finansowania inwestycji w postaci leasingu, w dwóch kolejnych latach osiągałoby roczny dochód do opodatkowania w wysokości 80 000 zł (osiemdziesiąt tysięcy). Przedmiotem finansowania jest tachimetr elektroniczny o stawce amortyzacji 20% i wartości 25 000 zł netto. Średnia wartość oprocentowania kredytu bankowego wynosi 20%, a lokaty bankowej – 10% (w przypadku kredytu i leasingu w banku lokujemy środki własne, których nie wydaliśmy na zakup sprzętu, czyli 25 000 zł). Dwuletni kredyt spłacamy kwartalnie. Warunki finansowe leasingu operacyjnego przyjęto na podstawie specjalnej oferty firmy „OOF LEASING” (Ośrodek Obsługi Firm, Warszawa, ul. Złoczowska 14) specjalizującej się w leasingowaniu sprzętu geodezyjnego. Umowa leasingu trwać będzie 2 lata, opłata wstępna ustalona została na poziomie 25%, a po zakończeniu umowy przedmiot leasingu będzie mógł być zakupiony za 16% wartości.

Proste porównanie danych w tabeli pokazuje, jak atrakcyjnym sposobem pozyskiwania środków trwałych może być leasing. W przypadku inwestycji ze środków własnych i kredytu nie uwzględniono wprowadzenia możliwości wpisywania w koszty amortyzacji w kolejnych latach (uwzględniono tylko dwa pierwsze lata), ale nie pokazano także korzyści przy odsprzedaży przedmiotu leasingu wynikającej z różnicy pomiędzy wartością rynkową a ceną sprzedaży ustaloną w umowie.

Pytanie piąte: jak zawrzeć umowę leasingową?

- Najwygodniej jak to jest możliwe – skontaktuj się z firmą leasingową lub z dostawcą sprzętu i pytaj o leasing.
- Korzystaj z usług firm specjalizujących się w leasingu sprzętu geodezyjnego, tam znają specyfikę zawodu, rozumieją twoje problemy.
- Korzystaj z promocji i ofert specjalnych, gdyż obecnie zarówno firmy leasingowe, jak i dostawcy sprzętu muszą proponować coraz lepsze warunki, aby osiągnąć zamierzony sukces.
- Przygotuj wcześniej podstawowe dokumenty firmy (zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, zaświadczenie REGON i NIP, kopie deklaracji podatkowych z ostatniego okresu, zaświadczenie z urzędu skarbowego o niezaleganiu z podatkami) – znacznie przyspieszysz procedurę.

Pytanie szóste: jakie są obowiązki leasingobiorcy?

- Przed odbiorem sprzętu musisz wpłacić opłatę wstępną i ponieść koszty jego ubezpieczenia.
- Raty leasingowe musisz płacić nawet wtedy, gdy nie użytkujesz czasowo przedmiotu leasingu.
- Jesteś odpowiedzialny za utrzymanie przedmiotu leasingu w stanie nie pogorszonym, musisz przeprowadzać okresowe przeglądy i remonty na swój koszt.

Jeżeli dobrnąłeś do końca artykułu, to należą Ci się gratulacje. Mamy nadzieję, że przyczyniliśmy się do lepszego zrozumienia mechanizmu leasingu w Polsce. Teraz decyzja należy już tylko do Ciebie. ■

Porównanie opłacalności leasingu, inwestycji ze środków własnych i kredytu

	Leasing		Środki własne		Kredyt	
Dochód bez finansowania zakupu środka trwałego	80 000 zł		80 000 zł		80 000 zł	
Koszty uzyskania przychodu	Opłata wstępna 25%	6 250 zł	Amortyzacja (20%)	5 000 zł	Prowizja bankowa (2%)	500 zł
	Raty leasingowe (12 x 925 zł)	11 100 zł			Odsetki od kredytu	4 062 zł
	Razem:	17 350 zł	Razem:	5 000 zł	Amortyzacja	5 000 zł
Dochód do opodatkowania	62 650 zł		75 000 zł		Razem:	9 562 zł
Podatek dochodowy	15 482 zł		20 422 zł		18 597 zł	
Dodatkové profity	Odsetki od lokaty bankowej 2 500 zł				Odsetki od lokaty bankowej 2 500 zł	
Wydatek na zakup środka trwałego	0		25 000 zł		(spłata kapitału w I roku) 12 500 zł	
Gotówka pozostająca do dyspozycji firmy w okresie finansowania	I rok: 49 668 zł		I rok: 34 578 zł		I rok: 46 841 zł	
	II rok: 51 018 zł		II rok: 59 578 zł		II rok: 48 641 zł	
	Razem: 100 686 zł		Razem: 94 156 zł		Razem: 95 482 zł	