



## Struktura finansowania przedmiotów przez branżę leasingową

Cechą polskiego rynku leasingu jest jego równowaga. Leasingodawcy od lat zapewniają stabilny poziom finansowania szerokiego spektrum aktywów ruchomych, rozwijających produkcję i usługi polskich firm. Potwierdzają to cykliczne raporty Związku Polskiego Leasingu, organizacji reprezentującej 90 proc. rynku leasingu.



Andrzej Sugajski

Klientami firm leasingowych są głównie przedsiębiorcy. Według szacunków ZPL w kraju z usług firm leasingowych korzysta około pół miliona firm, przy czym kluczowym odbiorcą finansowania udzielanego przez polskich leasingodawców są firmy z sektora MMŚP. Analizując dane dotyczące struktury finansowania przedmiotów raportowane kwartalnie przez Związek Polskiego Leasingu, obserwujemy stabilną strukturę rynku.

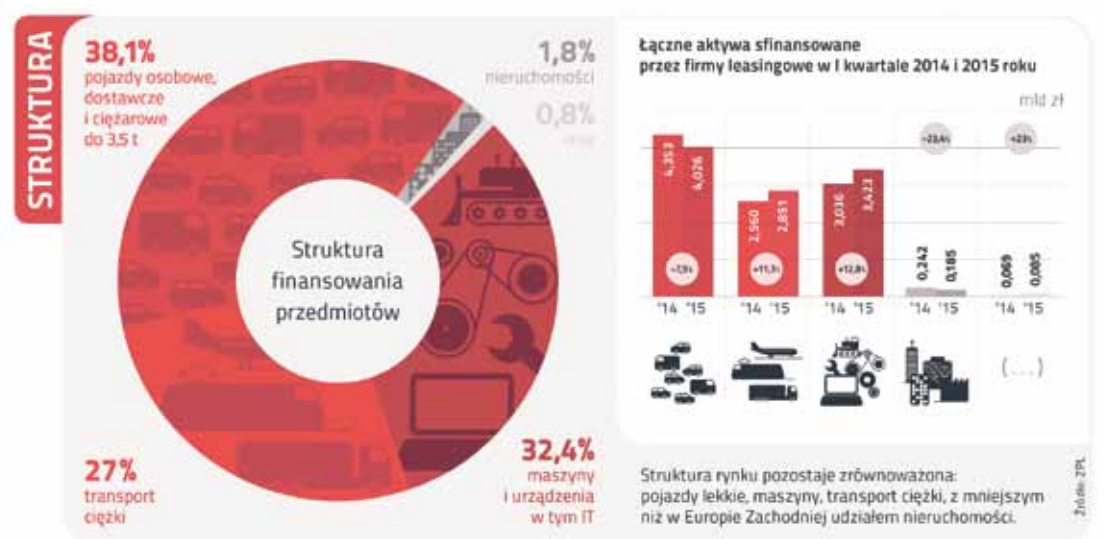
### Inwestycje przedsiębiorców z lotu ptaka I kwartał 2015 r.

Polscy przedsiębiorcy, za pośrednictwem finansowania udzielonego przez branżę leasingową,

w I kwartale 2015 r. najchętniej sięgali po: pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (w strukturze finansowania ruchomości stanowiły one łącznie 38,1 proc.). Drugie miejsce zajęło finansowanie maszyn i urządzeń, w tym IT (32,4 proc. udział w rynku), a trzecie z 27 proc. udziałem – transport ciężki (gdzie raportowane są m.in. samochody ciężarowe, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy, autobusy, samoloty, statki oraz sprzęt kolejowy). Nieruchomości odpowiadały zaledwie za 1,8 proc. wartości transakcji zawartych przez polskich leasingodawców w okresie od stycznia do końca marca 2015 r.

### I połowa 2015 r. – rosnący udział nieruchomości

Po kolejnych trzech miesiącach 2015 r. struktura łącznego rynku finansowania zmieniła się w stosunku do I kwartału nieznacznie w zakresie finansowanych ruchomości, podczas gdy udział nieruchomości wzrósł do 3 proc. Zmniejszył się udział w rynku transakcji dotyczących po-







jazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony o 1,3 p.p. Podobnie udział transportu ciężkiego w ogólnej strukturze rynku zmniejszył się do 26,1 proc. W analizowanym czasie o 1 pp. wzrósł udział finansowania maszyn i urządzeń (w tym IT).

### III kwartał 2015 r. bez istotnych zmian

Struktura przedmiotowa finansowania udzielanego przez firmy leasingowe nie zmieniła się istotnie na koniec III kwartału 2015 r. W dalszym ciągu pierwsze miejsce

z największym udziałem w rynku zajmowały pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony (stanowiące 36,7 proc. rynku), maszyny i urządzenia – w tym IT miały zbliżony udział do I połowy roku – 33,1 proc.) – podobnie środki transportu cięż-

kiego (26,5 proc. udział w ogólnej strukturze rynku) oraz inwestycje dotyczące nieruchomości, z utrzymanym się 3 proc. udziałem w rynku.

### Koniec 2015 r. – rosnący udział pojazdów OSD

Na koniec 2015 r. udział pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony w strukturze rynku wzrósł do 37,5 proc, co miało związek z korzystnymi przepisami dla leasingu aut z segmentu premium oraz obowiązującą od 1 lipca 2015 r. możliwością odliczenia 50 proc. VAT-u od zakupu paliwa. Drugie miejsce utrzymywały transakcje odnoszące się do maszyn i urządzeń (liczone łącznie z IT) z malejącym o 1,2 p.p. udziałem w rynku, natomiast wzrost udziału w strukturze rynku odnotowały środki transportu ciężkiego (27,1 proc. udział w rynku). Nieruchomości na koniec roku utrzymały udział zbliżony do poprzednich kwartałów.

### I kwartał 2016 r. – istotny wzrost pojazdów OSD przy spadku maszyn i nieruchomości

Najnowszy raport ZPL za I kwartał br. pokazuje, że polskie firmy,

przy pomocy finansowania udzielanego przez firmy leasingowe, w I kwartale br. najczęściej finansowały pojazdy osobowe, dostawcze do 3,5 tony, których udział w rynku wzrósł o 3,9 p.p. w stosunku do końcówki ubiegłego roku (do 41,4 proc.) – znaczący wzrost tych transakcji obserwowaliśmy także rok do roku. Transakcje odnoszące się do środków transportu ciężkiego uzyskały 33,4 proc. udział w ogólnej strukturze rynku, tym samym awansując na drugie miejsce w strukturze finansowania przedmiotów. Finansowanie maszyn i urządzeń, liczonych łącznie z IT straciło na znaczeniu z uwagi na okres przejściowy niezbędnego „rozruchu” dla uruchomienia środków unijnych z perspektywy na lata 2014–2020 (udział tych transakcji zmniejszył się o 7,9 p.p. w stosunku do końca ubiegłego roku). Malejący udział w rynku (o 2,3 pp.) zanotowały także transakcje dotyczące nieruchomości. Czy będzie to trwała tendencja, pokażą wyniki branży leasingowej, które Związek Polskiego Leasingu ogłosi na koniec pierwszego półrocza 2016 r.

Autor jest dyrektorem generalnym Związku Polskiego Leasingu

## Dynamiczny rozwój w segmencie mikro



Rynek leasingowy rozwija się bardzo dynamicznie, szczególnie w branży samochodowej (dynamika wzrostu w okresie I-V 2015 –I-V 2016 wyniosła 36 proc.). Znajduje to odzwierciedlenie w działalności najmniejszych przedsiębiorców.

### Mariusz Tarasiuk

Z badania, które przeprowadziła Konfederacja Lewiatan, w latach 2009–2013 oraz w 2014 r. 31 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw korzystało z leasingu w celach inwestycyjnych. Niektóre z nich kilkakrotnie, zapewniając sobie w ten sposób dostęp do środków transportu, maszyn i urządzeń, sprzętu IT, ale też sprzętu medycznego, czy maszyn rolniczych.

Jak widać, leasing służy do finansowania środków trwałych, w wielu branżach. Z takiej formy

inwestycji może skorzystać właściciel zarówno dużego zakładu produkcyjnego, jak i przedsiębiorca prowadzący działalność jako osoba fizyczna.

Biorąc na przykład pod uwagę ofertę banku BGŻ BNP Paribas, można sfinansować naprawdę bardzo szeroki wachlarz maszyn i urządzeń, takich jak: sprzęt rolniczy, urządzenia przeładunkowe, maszyny budowlane. Oferujemy także finansowanie sprzętu medycznego, sprzętu IT, maszyn poligraficznych, a także nieruchomości. Z oferty można

skorzystać bezpośrednio u doradcy w oddziale banku, który od początku do końca jest w kontakcie z klientem i sprawuje nad nim opiekę.

Należy zwrócić uwagę, że przedsiębiorcy często zastanawiają się nad wyborem: leasing, czy kredyt na samochód. Przy kredycie znacznie bardziej skomplikowana jest procedura, a także mamy do czynienia z bardziej rygorystyczną oceną zdolności kredytowej. Leasing jest dogodniejszy ze względu na korzyści podatkowe oraz mniejsze formalności. Korzystając z leasingu, oszczędzamy także dużo czasu poprzez wykonanie wielu czynności przez firmy leasingowe (np. rejestracja samochodu). Warto podkreślić, że korzystanie z leasingu nie ob-

niża również zdolności kredytowej, a po wygaśnięciu umowy samochód można wykupić za ustaloną wcześniej cenę lub wziąć kolejny leasing.

Rynek bardzo dynamicznie rozwija się w segmencie mikro, czego przykładem jest bank BGŻ BNP Paribas, który wprowadził bardzo konkurencyjną i nowoczesną ofertę w oddziałach. Szybka decyzja, oszczędność czasu, tarcza podatkowa i coraz bardziej powszechne rozumienie tego instrumentu finansowego wskazuje na dalszy, dynamiczny rozwój leasingu jako źródła finansowania aktywów w firmach MSP, jak również w sektorze mikrofirm.

Autor jest Dyrektorem Generalnym BNP Paribas Leasing Solutions Sp. z o.o.

TEKST PROMOCYJNY



# DLA PRZEDMIOTÓW O ZNACZNEJ WARTOŚCI

Leasing zwrotny polega na tym, że finansujący i korzystający zawierają dwie następujące po sobie umowy: umowę sprzedaży i umowę leasingu. Przedmiotem obu tych umów, a zarazem leasingu zwrotnego mogą być środki trwałe, inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne. W obrocie gospodarczym leasing zwrotny stosuje się najczęściej do przedmiotów leasingu o znacznej wartości – np. nieruchomości (wówczas umowy zawierane są w formie aktu notarialnego).

Dr hab. Mikołaj **Turzyński**

Pierwszym etapem leasingu zwrotnego jest sprzedaż finansującemu przedmiotu umowy przez właściciela (zbywcę) – przyszłego korzystającego. W drugim etapie finansujący oddaje w leasing nabyte składniki aktywów korzystającemu, którym jest wcześniejszy zbywca przedmiotu umowy. Zawarta w drugim etapie umowa leasingu może mieć charakter leasingu operacyjnego lub leasingu finansowego.

## Istota leasingu zwrotnego

Dzięki leasingowi zwrotnemu jednostka uzyskuje przychód ze sprzedaży przedmiotu umowy i o zapłatę powiększa swoje aktywa obrotowe i jednocześnie zachowuje możliwość użytkowania uprzednio zbytych środków trwałych lub praw. Umowa leasingu zwrotnego zwiększa zatem płynność finansową zbywcy/korzystającego i zapewnia jednostce możliwość czerpania korzyści podatkowych z leasingu.

## Leasing zwrotny u zbywcy/korzystającego Sprzedaż przedmiotu umowy leasingu zwrotnego

Pierwszy etap transakcji leasingu zwrotnego – sprzedaż przedmiotu umowy – zbywca ujmuje, jak każdą umowę sprzedaży. Na pierwszej transakcji, wchodzącej w skład leasingu zwrotnego, zbywca przedmiotu umowy wykazuje wyłącznie zysk lub stratę na transakcji. W sensie ekonomicznym nie dochodzi jednak do typowej sprzedaży. W drugiej transakcji przedmiot leasingu zostaje przez korzystającego przyjęty w leasing operacyjny lub finansowy, zależnie od zapisów umowy.

## Operacyjny leasing zwrotny

Umowa leasingu (zwrotnego) ma charakter leasingu operacyjnego, jeżeli nie spełnia żadnego z warunków wskazanych w art. 3. ust. 4 ustawy o rachunkowości. Ujęcie operacyjnego leasingu zwrotnego zależy od wyniku na sprzedaży przedmiotu umowy oraz relacji opłat leasingowych przyjętych w umowie do wartości opłat ustalonych według wa-

runków rynkowych. Możliwe są tutaj trzy sytuacje zależnie od tego, czy transakcja przeprowadzona jest:

- a) na warunkach rynkowych,
- b) poniżej cen rynkowych,
- c) powyżej cen rynkowych.

### a) Transakcję przeprowadzono na warunkach rynkowych

Jeżeli umowa leasingu ma charakter leasingu operacyjnego, a transakcję sprzedaży przeprowadzono stosując ceny sprzedaży odpowiadające wartości rynkowej przedmiotu sprzedaży (tzn. cenę sprzedaży i opłaty leasingowe), to ewentualne zyski lub straty na sprzedaży przedmiotu leasingu wpływają u korzystającego na wynik finansowy tego okresu, w którym nastąpiła sprzedaż.

### b) Transakcję przeprowadzono poniżej cen rynkowych

Jeżeli poniesioną przy sprzedaży przedmiotu leasingu stratę rekompensują przyszłe opłaty leasingowe, niższe od rynkowych, to stratę (jeżeli jest to istotna kwota) rozlicza się w czasie przez okres trwania leasingu i odpisuje proporcjonalnie do opłat leasingowych w koszty przez okres trwania umowy leasingu.

### c) Transakcję przeprowadzono powyżej cen rynkowych

W przypadku gdy cena sprzedaży przewyższa wartość rynkową przedmiotu leasingu, to kwotę przekraczającą wartość rynkową – o ile jest to kwota istotna – rozlicza się w czasie przez okres trwania leasingu, odpowiednio zmniejszając opłaty leasingowe.

## Finansowy leasing zwrotny

W razie zawarcia umowy finansowego leasingu zwrotnego, zysk lub strata na sprzedaży przedmiotu umowy – jeżeli jest to kwota istotna – jest wstępnie ujmowany jako składnik aktywów lub pasywów. Przedmiot umowy finansowego leasingu zwrotnego wykazywany jest – jak wiadomo – w księgach korzystającego. Drugostronnie wykazuje się go jako zobowiązanie finansowe wobec finansującego, ustalone według ogólnych zasad. Jeżeli jednak wartość przedmiotu leasingu koryguje się o zysk lub stratę na sprzedaży, co odpowiednio wpływa na wysokość amortyzacji.

Ewentualne saldo rozliczeń z finansującym z tego tytułu – pozostające po zakończeniu umowy leasingu – wpływa na pozostałe przychody lub koszty operacyjne.

## Leasing zwrotny u nabywcy/finansującego

Nabywca/finansujący ujmuje umowę leasingu zwrotnego w taki sam sposób, jak każdą umowę leasingu. Ujęcie umowy leasingu zwrotnego u nabywcy/finansującego przebiega w taki sam sposób, jak każdej umowy leasingu.

## Nabycie przedmiotu umowy leasingu zwrotnego

Ujęcie nabycia przedmiotu umowy przez finansującego zależy od klasyfikacji umowy leasingu. Nabycie przedmiotu umowy, która zostanie

zaliczona do umów leasingu operacyjnego ujmowane jest w taki sam sposób, jak typowa umowa nabycia środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. W przypadku nabycia przedmiotu umowy, zaklasyfikowanej do leasingu finansowego nabywca/finansujący nie ujmuje przedmiotu leasingu w księgach rachunkowych, ponieważ nie sprawuje nad nim kontroli. Nabywca/finansujący wykazuje zobowiązanie wobec korzystającego z tytułu nabycia przedmiotu umowy, a jednocześnie aktywa finansowe w wartości inwestycji leasingowej netto.

## Leasing zwrotny o charakterze operacyjnym

W przypadku gdy leasing zwrotny ma charakter leasingu operacyjnego, przedmiot umowy zalicza się do środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych finansującego. Finansujący wykazuje przychody z tytułu opłaty leasingowej oraz amortyzuje przedmiot leasingu – według zasad ogólnych.

## Leasing zwrotny o charakterze finansowym

Nabywca/finansujący ujmuje należność z tytułu leasingu finansowego, wycenioną według zasad ogólnych, oraz wykazuje część odsetkową opłaty podstawowej jako przychody z tytułu leasingu finansowego.

*Autor jest ekspertem Katedry Rachunkowości Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego*

# Leasing operacyjny vs leasing finansowy

Finansowanie firmowych flot pojazdów w formie leasingu od wielu lat cieszy się w Polsce niesłabnącą popularnością. Liczne korzyści wynikające z tego rozwiązania sprawiają, że z usługi chętnie korzystają zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i firmy z sektora MSP. Leasing, w przeciwieństwie np. do zakupu aut za gotówkę, nie skutkuje zamrożeniem kapitału, który może zostać wykorzystany do realizacji strategicznych celów firmy, a minimum formalności i relatywnie niskie wymogi odnośnie zabezpieczenia transakcji w porównaniu z kredytem bankowym są dla przedsiębiorców dodatkową zachętą.



Bartosz **Olejnik**

Decydując się na tę formę finansowania floty samochodowej, firmy mogą wybierać spośród dwóch rodzajów leasingu – operacyjnego i finansowego. Jak pokazują statystyki, przedsiębiorcy w naszym kraju o wiele chętniej korzystają z pierwszej opcji, choć są również takie sytuacje, w których leasing finansowy może być zdecydowanie korzystniejszy. Choć obecnie różnice pomiędzy obiema formami

leasingu są niewielkie, wybór pomiędzy dostępnymi na rynku usługami powinien zostać poprzedzony analizą potrzeb przedsiębiorstwa i bilansem korzyści, jakie mogą przynieść oba rozwiązania. Pod uwagę należy wziąć przede wszystkim kwestie związane z wykupem auta, wysokością miesięcznego czynszu oraz odpisami amortyzacyjnymi.

## Niższa rata

Jedną z zalet leasingu operacyjnego, która w dużej mierze wpływa na jego popularność wśród polskich przedsiębiorców, jest niższa – niż w przypadku leasingu finansowego – miesięczna rata za użytkowanie samochodu. Wynika to z faktu, iż przez cały okres leasingu



spłaca się jedynie część wartości samochodu, w efekcie czego cena wykupu stanowi jego rynkową wartość w momencie wygaśnięcia umowy. Zakup auta po zakończeniu kontraktu nie jest także obligatoryjny, a klient może podpisać umowę na użytkowanie nowych pojazdów. W przypadku leasingu finansowego, swoistą rekompensatą za wyższe miesięczne raty jest możliwość wykupu samochodu po cenie znacznie niższej niż jego rynkowa wartość. Należy jednak zauważyć, że często po kilkudziesięciu miesią-

cach użytkowania auta, zwłaszcza jeśli profil działalności firmy wymusza jego ponadnormatywną eksploatację, przedsiębiorca staje się posiadaczem wysłużonego samochodu.

## Z podatkowego punktu widzenia

Choć w obu przypadkach w trakcie trwania umowy właścicielem pojazdu zostaje leasingodawca, to w zależności od wybranej formy, inaczej kształtuje się kwestia odpisów amortyzacyjnych. Z punktu widzenia ustawy o rachunkowości w leasingu finansowym auto znaj-

duje się w ewidencji środków trwałych leasingobiorcy, dzięki czemu odpisy amortyzacyjne stanowią koszty dla firmy. Odwrotnie kwestia ta przedstawia się w leasingu operacyjnym – tu prawo do odpisów amortyzacyjnych przysługuje leasingodawcy. Z podatkowego punktu widzenia, zarówno w przypadku leasingu finansowego, jak i operacyjnego, koszty związane z użytkowaniem auta można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.

*Autor jest dyrektorem sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A.*



# LEASING ZWROTNY – JAK TO DZIAŁA?

**Sposobem na uwolnienie środków finansowych zamrożonych w zakupionym na własność sprzęcie, samochodach czy nieruchomości jest leasing zwrotny, który polega na odsprzedaży finansującemu (firmie leasingowej) własnego środka trwałego celem dalszego korzystania z niego na podstawie zawartej umowy leasingu. Specyfika leasingu zwrotnego polega więc na tym, że sprzedawcą przedmiotu leasingu jest jednocześnie korzystający (używając wcześniejszej terminologii leasingobiorca).**



Andrzej Świdorski

W ramach realizacji tych dwóch umów jednocześnie – umowy sprzedaży przedmiotu finansującemu i leasingu od niego tegoż przedmiotu, finansujący wypłaca korzystającemu (będącemu tu jednocześnie sprzedawcą przedmiotu) cenę sprzedaży przedmiotu (powiększoną o kwotę podatku VAT odpowiednią dla danego środka trwałego), pomniejszoną o kwotę uzgodnionej wstępnej opłaty leasingowej – następuje tu kompensata tych dwóch wzajemnych zobowiązań, aby uniknąć konieczności oddzielnej zapłaty finansującemu wstępnej opłaty leasingowej, oczekując na zapłatę pełnej ceny za przedmiot finansowania.

## W zależności od sytuacji

Finansujący (firmy leasingowe) rozróżniają tu dwie sytuacje – pierwsza, kiedy przedmiot został kupiony już miesiące, czy nawet lata wcześniej, a jego odsprzedaż firmie leasingowej miałaby służyć poprawie płynności finansowej przedsiębiorstwa – taki rodzaj leasingu zwrotnego nazywany jest w branży leasingiem zwrotnym płynnościowym. Miał on swoją popularność na przełomie XX/XXI wieku, jednak ze względu na wysoką szkodowość takich umów z punktu widzenia firm leasingowych (problemy klientów z regulowaniem rat leasingowych), obecnie rzadko występuje – wiele firm leasingowych w ogóle nie akceptuje takich umów, niektóre dopuszczają, ale pod warunkiem bardzo dobrej sytuacji finansowej klienta, środka trwałego znajdującego się w bardzo dobrym stanie technicznym i zarazem względnie łatwo zbywalnego, w sytuacji, w której przyszły korzystający (leasingobiorca) uzasadni cel przeznaczenia środków uzyskanych z takiego leasingu zwrotnego na inne zakupy, które nie mogą być bezpośrednio sfinansowane leasingiem. W związku z kojarzeniem takich transakcji z podwyższonym ryzykiem może być wymagana przez finansującego wyższa wstępna opłata leasingowa (która jest kompensowana z kwotą wypłacanej ceny za przedmiot, więc niższa będzie kwota wypłaconych środków korzystającemu). Szczególnym rodzajem tego typu umów leasingu zwrotnego będzie leasing zwrotny nieruchomości – tu reguły są nieco inne – cel takiego leasingu może być łatwiejszy do uzasadnienia, ale wymagania co do warunków, jakie musi spełnić nieruchomość są dość restrykcyjne – musi to być nieruchomość atrakcyjna, w dobrym stanie technicznym, na ogół o dość uniwersalnym przeznaczeniu (biurowa, handlowa, magazynowa), w ceniej lokalizacji.

## Leasing zwrotny techniczny

Drugi rodzaj sytuacji, z którymi mamy do czynienia przy leasingu zwrotnym są sytu-



przez firmę leasingową byłby z jakiegoś powodu utrudniony (np. sprowadzenie z zagranicy używanego przedmiotu sprzedawanego przez nieautoryzowanego sprzedawcę) lub wiązałby się ze skomplikowaniem procedur nabycia, czy pogorszeniem warunków zakupu (relacje użytkownik-sprzedawca), i chodzi o odzyskanie środków tylko chwilowo zain-

użytkownika do jego odsprzedaży finansującemu w ramach leasingu zwrotnego technicznego. Okres ten u jednego finansującego może wynosić 14 dni a u innego aż 3 miesiące. Powyżej tego okresu leasing zwrotny traktowany byłby już jako leasing zwrotny płynnościowy (a więc często nieakceptowalny). Regułą przy leasingu zwrotnym, jest aby ku-

„  
**Finansujący (firmy leasingowe) rozróżniają dwie sytuacje – pierwsza, kiedy przedmiot został kupiony już miesiące, wcześniej, a jego odsprzedaż firmie leasingowej miałaby służyć poprawie płynności finansowej przedsiębiorstwa – taki rodzaj leasingu zwrotnego nazywany jest w branży leasingiem zwrotnym płynnościowym. Drugi rodzaj sytuacji, z którymi mamy do czynienia przy leasingu zwrotnym są sytuacje, w których przedmiot został zakupiony stosunkowo niedawno lub dopiero jest on planowany do zakupu, ale bezpośrednio przez jego użytkownika.**

westowanych w zakup. Taki rodzaj leasingu jest nazywany w branży leasingiem zwrotnym technicznym. Jest on o wiele bardziej akceptowany przez finansujących, niż poprzedni rodzaj (leasing zwrotny płynnościowy), a nawet traktowany pod względem ryzyka na równi ze zwykłym leasingiem, w którym przedmiot leasingu kupowany jest od dilerów. W pewnych sytuacjach finansujący może wręcz namawiać korzystającego do leasingu zwrotnego technicznego, żeby uprościć proces zakupu przedmiotu leasingu.

## Różne kryteria

Poszczególne finansujący mają tu swoje różne kryteria co do okresu, jaki może upłynąć od zakupu przedmiotu przez jego przyszłego

powany przez finansującego od korzystającego przedmiot był przez niego w całości opłacony. Korzystający musi więc posiadać gotówkę, którą prześle swojemu sprzedawcy, zanim uzyska zwrot ceny przedmiotu z leasingu zwrotnego (pomniejszonego o uzgodnioną wstępną opłatę leasingową). Odstępstwem od tej reguły jest płatność tzw. dzielona – w ramach porozumienia trójstronnego finansujący przesyła cenę przedmiotu pierwotnemu sprzedawcy, pomniejszoną o ewentualną przedpłatę wpłaconą przez korzystającego. Wówczas korzystający nie musi wyłożyć środków na zapłatę całej ceny przedmiotu. Decyzja o tym jest jednak podejmowana indywidualnie przez finansującego.

*Autor jest ekspertem A-Ski Consulting, leasing.pl*

## Reklama

**Uwolnij środki na...**



**rozwój Twojej firmy!**

[www.lp24.pl](http://www.lp24.pl) 607 100 100

**LEASING**  
 POLSKI  
 Latwiej jest

acje, w których przedmiot został zakupiony stosunkowo niedawno lub dopiero jest on planowany do zakupu, ale bezpośrednio przez jego użytkownika, w sytuacjach, kiedy zakup



## Jest z czego wybierać

Za miarę wiarygodności może posłużyć to, jak długo firma leasingowa działa na rynku, czy jest znana i rozpoznawalna. Najprościej jest, jeżeli jest to firma należąca do powszechnie kojarzonej grupy bankowej lub finansowej. Takich leasingodawców jest w Polsce co najmniej kilkunastu, więc potencjalny klient będzie miał z czego wybierać.



Michał Krupiński

Wybierając firmę leasingową warto jest kierować się trzema kryteriami – wiarygodnością leasingodawcy, jakością jego oferty oraz opiniami dotychczasowych klientów. Na jakość oferty składa się nie tylko koszt finansowania, lecz także zapisy umowne oraz wysokość kosztów dodatkowych ujętych w tabeli opłat i prowizji. Część klientów firm leasingowych mylnie zakłada, że warunki poszczególnych leasingodawców niewiele różnią się od siebie. Dlatego często nawet nie czyta umów, a tylko ogranicza się do negocjowania kosztu całkowitego leasingu. Tymczasem niezbędnym minimum są trzy kwestie, które należy sprawdzić w umowie, żeby mieć szansę na dobrą selekcję ofert.

### Sposób ustalania wysokości rat

Pierwszą jest sposób ustalania wysokości rat w przypadku zmiany stóp procentowych. Dotyczy to umów leasingu ze zmiennym oprocentowaniem, czyli znakomitej większości stosowanych na naszym rynku. Dobre firmy leasingowe zobowiązują się do zmiany wysokości rat zarówno w przypadku wzrostu stóp, jak i ich spadku. Dodatkowo podając w umowie wzór, na podstawie którego dokonywana jest podwyżka lub obniżka raty. To wszystko powinno działać się niejako z automatu. Leasingodawcy stosujący gorsze standardy nie zawierają w umowie jasnych kryteriów przeliczania rat. To może być ważny sygnał ostrzegawczy.

### Zasady i koszty

Drugą sprawą, którą należy sprawdzić, są zasady i koszty skrócenia lub wcześniejszego zakończenia umowy leasingu. Czy to na skutek windykacji, szkody całkowitej na przedmiocie leasingu, czy choćby z powodu potrzeby leasingobiorcy dokonania cesji na podmiot trzeci. Warto przede wszystkim zwrócić uwagę na wysokość opłat manipulacyjnych naliczanych przez finansującego z tytułu wyżej wymienionych zdarzeń.

### Ubezpieczenie przedmiotu leasingu

Trzecia niezwykle istotna kwestia dotyczy spraw związanych z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu. Finansujący preferują, żeby leasingobiorcy korzystali z proponowanych przez nich ubezpieczeń. Mają dzięki temu pewność, że przedmiot

ma odpowiednią ochronę, a dodatkowo – nie ma co ukrywać – leasingodawcy czerpią z oferowanych przez siebie ubezpieczeń dodatkowe zyski. Jednak dobre firmy leasingowe umożliwiają swoim klientom skorzystanie także z innej niż proponowanej przez siebie oferty ubezpieczeniowej. Firmy stosujące gorsze standardy robią wiele, żeby utrudnić lub nawet uniemożliwić skorzystanie z ubezpieczenia spoza swojego pakietu, czy to naliczając wysokie opłaty manipulacyjne, czy też komplikując zasady kontynuacji ubezpieczenia na kolejne lata.

### Opinie dotychczasowych leasingobiorców

Skoro wiemy już, że nasz potencjalny, przyszły finansujący jest firmą wiarygodną oraz stosuje zapisy umowne zgodne z zasadami fair play to czas na kolejne kryterium wyboru, które należy brać pod uwagę – opinie dotychczasowych leasingobiorców. Warto bowiem pamiętać, że czym innym mogą być zapisy umowne, a czym innym praktyka ich stosowania. Są leasingodawcy, którzy w różnych sytuacjach starają się wyjść naprzeciw oczekiwaniom klienta, a są też tacy, którzy wykorzystują każdą sposobność, żeby dodatkowo na nim zarobić.

### Umiejętnie czytać

Do opinii klientów najłatwiej jest dotrzeć przez internet. Tu jednak niezbędna jest dygresja. Choć z leasingu, według różnych badań, zadowolonych jest około 70 – 80 proc. korzystających, to czytając opinie w internecie łatwo dojść do wniosku, że jest dokładnie odwrotnie. Wydają się przeważać narzekania i skargi. Wynika to ze specyfiki usług finansowych, które wzbudzają emocje, dopiero kiedy dzieje się coś niestandardowego lub złego. Dlatego wiele negatywnych opinii wyrażają klienci, którzy nierzetelnie realizowali zobowiązania wobec swojego leasingodawcy i spotkały ich za to finansowe konsekwencje. Jednakże umiejętnie czytając internetowe opinie, odfiltrując te emocjonalne, można wiele dowiedzieć się o swoim potencjalnym, przyszłym finansującym. Pamiętajmy, że z firmą leasingową wiążemy się zazwyczaj na kilka lat. Warto jest poświęcić kilka godzin – bo tyle w zupełności wystarczy – żeby porównać oferty, chociaż kilku leasingodawców, zasięgnąć o nich opinii oraz zapoznać się z warunkami zawartymi w umowach. Zdobyta w ten sposób wiedza i świadomość nie tylko ułatwi wybór, lecz także pozwoli uniknąć ewentualnych, przykrych niespodzianek w trakcie realizacji umowy.

Autor jest wydawcą portalu FmLeasing.pl



## Metody finansowania pojazdów firmowych

Praktykowane są cztery sposoby finansowania zakupu pojazdów w firmach – zakup za gotówkę, kredyt samochodowy oraz dwa rodzaje leasingu – finansowy i operacyjny. Zależnie od sytuacji w firmie, sposoby finansowania mogą mieć różne wady i zalety. Każdemu przypadkowi należy przyjrzeć się indywidualnie, jednak na poziomie ogólnym można zaobserwować pewne tendencje.



Tomasz Piekarski

W przypadku najbardziej tradycyjnej metody, czyli zakupu za gotówkę, docenić należy prostotę całej operacji, brak konieczności podejmowania zobowiązań na przyszłość oraz ograniczeń dotyczących sposobu korzystania z auta. Największym minusem tej formy płatności dla przedsiębiorstw jest jednak przeznaczenie jednorazowo znacznej sumy na pokrycie kosztu zakupu. Tymczasem środki te mogłyby być z powodzeniem wykorzystane na inne inwestycje.

W przypadku kredytu samochodowego i leasingu finansowego najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze tych form finansowania jest intencja zakupu pojazdu, chęć jego posiadania. Z perspektywy podatkowej i obowiązku uregulowania podatku VAT ta forma finansowania jest traktowana na równi z zakupem. Dodatkowo przy tych formach finansowania wszystkie elementy zarządzania flotą obciążają właściciela, czyli kupującego. To najczęściej wiąże się z zatrudnieniem managera floty, bądź nałożeniem dodatkowych obowiązków na któregoś z pracowników.

### Wynajem coraz popularniejszy

Leasing operacyjny wraz z usługami towarzyszącymi jest kolejną formą korzystania z pojazdu (Full Service Leasing – FSL). Zwany jest on również wynajmem długoterminowym. Wynajem długoterminowy staje się coraz popularniejszą formą finansowania flot samochodowych niezależnie od wielkości firmy. Na rynku polskim nie tylko międzynarodowe korporacje, ale również firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw coraz częściej odchodzą od zakupu floty za własne środki, wybierając bardziej zaawansowane metody finansowania. Wynajem długoterminowy jest od wielu lat wykorzystywaną formą przez duże organizacje, zauważalne jest obecnie również coraz większe zainteresowanie średnich i małych przedsiębiorstw posiadających mniejsze floty pojazdów służbowych. Full Service Leasing zapewnia bowiem nie tylko finansowanie aut firmowych ze środków zewnętrznych, lecz także pozwala na uwolnienie firmy od uciążliwych czynności związanych z obsługą floty, takich jak rejestracja, przeglądy, ubezpieczenia, likwidacja szkód komunikacyjnych, naprawy czy nawet zarządzanie procesem wymiany opon. Zarządzanie flotą staje się prostsze, a możliwe oszczędności firmy mogą przeznaczyć na rozwój biznesu. Arwał idzie nawet o krok dalej i całkowicie może przejąć kontakty z użytkownikami,

stając się zewnętrznym fleet managerem klienta.

Wynajem długoterminowy ma wiele zalet, niezależnie od wielkości floty. Nawet w przypadku jednego czy kilku pojazdów zauważalne są duże korzyści. Jedną z najważniejszych jest oszczędność czasu wynikająca z optymalizacji procesów obsługowych i korzystania ze skali firmy wynajmu długoterminowego. Dzięki tej formie zapewnienia mobilności pracowników przedsiębiorca może skupić się na swojej podstawowej działalności biznesowej, zlecając czasochłonne i uciążliwe czynności administracyjne oraz obsługowe, związane z pojazdami służbowymi, wyspecjalizowanej firmie w zamian za stały miesięczny czynsz.

### Leasingując pojazdy klient zyskuje na wielu płaszczyznach:

- Ryzyko związane z zarządzaniem flotą samochodów jest po stronie innego podmiotu,
- Ryzyko z tytułu kosztów obsługi oraz wartości rezydualnej pojazdów zostaje przeniesione na dostawcę,
- Klient nie poświęca czasu na zarządzanie pojazdami i zajmowanie się takimi sprawami jak płatności, serwisowanie pojazdów czy pomoc przy zdarzeniach drogowych,
- Klient utrzymuje wszystkie koszty pod kontrolą – korzystając z wielu raportów, może tworzyć prognozy finansowe i przewidywać wydatki w długim okresie,
- Klient korzysta z efektu skali i siły zakupowej firmy wynajmu długoterminowego, gdyż kupując one tysiące samochodów rocznie, dziesiątki tysięcy litrów paliwa, współpracują z zaufanymi sieciami warsztatów.

Autor jest dyrektorem handlowym Arwał Service Lease Polska (Grupa BNP Paribas)