

PODARUJ SOBIE CZAS

Najczęstszą przyczyną upadłości polskich firm jest utrata płynności finansowej, a najtańszym i najbardziej dostępnym sposobem na sfinansowanie pomysłów na biznes jest leasing.



Adam Suliga

W książce pt. „Biznes po prostu”, Leszek Czarniecki, wybitny polski przedsiębiorca, wymienia trzy elementy niezbędne do osiągnięcia sukcesu w biznesie:

1. Dobry pomysł,
2. Odpowiedni ludzie,
3. Finansowanie

Polskim przedsiębiorcom nie brakuje dobrych pomysłów – coraz częściej są one też inicjowane przez profesjonalnie przygotowane programy edukacyjne (np. Akademia Liderów Przedsiębiorczości Polskiej Izby Handlu), czy też systemy wspierające rozwój polskiego biznesu, oferowane przez Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Business Linki lub Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Na rynku nie brakuje również wykwalifikowanych i kompetentnych menedżerów w różnych branżach. Jednak najczęstszą przyczyną, która ma kolosalny wpływ na blo-

kowanie rozwoju gospodarczego, jest brak środków finansowych. Podobnie jest w przypadku upadłości polskich firm – ich najczęstszą przyczyną jest utrata płynności finansowej. Chcąc uniknąć takiej sytuacji, zawnazę należy zadbać o odpowiednie zabezpieczenie finansowe. Najtańszym i najbardziej dostępnym sposobem na sfinansowanie pomysłów na biznes, a także na zatrzy-

redukcji ryzyka finansowego z innymi dostępnymi na rynku metodami pozyskiwania środków niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej, można pokusić się o przeprowadzenie krótkiej analizy, w której jako przykładowy przedmiot leasingu posłuży samochód osobowy, czyli narzędzie najbardziej powszechne w działalności biznesowej:

	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Kredyt	Gotówka
Kto jest właścicielem samochodu?	Leasingodawca	Leasingodawca	Klient*	Klient
Ewidencja Środków Trwałych	Leasingodawca	Klient	Klient	Klient
Kto amortyzuje samochód?	Leasingodawca	Klient	Klient	Klient
Limit amortyzacji samochodu	Brak	Do 20 tys. €	Do 20 tys. €	Do 20 tys. €
Co jest kosztem uzyskania przychodu dla Klienta?	Wszystkie opłaty leasingowe zgodnie z wystawianymi fakturami	Odpisy amortyzacyjne. Część odsetkowa raty leasingowej.	Odpisy amortyzacyjne. Część odsetkowa raty kredytowej.	Odpisy amortyzacyjne
Odliczenie VAT	Przez cały okres umowy leasingowej – zgodnie z fakturami.	Jednorazowo na początku umowy leasingu	Jednorazowo po zakupie samochodu – VAT finansowany kredytem	Jednorazowo po zakupie pojazdu
Forma zakupu samochodu	Faktura VAT	Faktura VAT / VAT marża	Bez znaczenia	Bez znaczenia

* w kredycie standardowym zabezpieczeniem jest umowa przewłaszczenia – bank jest wpisany do dowodu rejestracyjnego.

manie w firmie gotówki tworzącej bufor bezpieczeństwa finansowego, jest leasing. Konfrontując tę formę

Z tego porównania jasno wynika, że najkorzystniejszą metodą pozyskiwania narzędzi, maszyn i urządzeń

jest leasing operacyjny. Ok. 90 proc. umów zawieranych jest w tym wariancie leasingu. Do jego zalet zaliczyć można:

- łatwość i szybkość pozyskania w porównaniu np. z kredytem bankowym,
- mniejsze obciążenie zdolności kredytowej (brak rejestracji leasingu w BIK),
- możliwość zaliczenia w koszty pełnej wartości samochodu (szczególnie powyżej 20 tys. €),
- elastyczność umowy leasingu (raty sezonowe o wartościach dostosowanych do oczekiwań klienta, możliwość cesji leasingu na inną firmę, wcześniejszej spłaty, itp.).

Warto przy tym pamiętać, że z punktu widzenia przepisów podatkowych leasing operacyjny jest traktowany przez organa podatkowe jako usługa (konieczność naliczenia 23 proc. VAT), natomiast leasing finansowy – jako dostawa towaru (stawka VAT jest taka sama, jak kupowanego przedmiotu leasingu).

Z powyższej różnicy wynikają sytuacje, gdy korzystniejszym lub jedynym możliwym rozwiązaniem jest leasing finansowy. Tę formę leasingu warto wybrać szczególnie w następujących przypadkach:

- Przedmiot leasingu jest opodatkowany niższą stawką VAT (np. sprzęt medyczny – stawka 8 proc.).
- Niska stawka amortyzacji (np. jachty – 7 proc.) i wynikający z tego długi minimalny okres leasingu operacyjnego (minimum 6 lat) oraz wysoki wykup końcowy.

• Faktura VAT Marża (lub VAT zw.) – w leasingu operacyjnym konieczność doliczenia 23 proc. podatku VAT, a w leasingu finansowym – jedynie VAT od części odsetkowej (marży leasingu).

- Leasing nie jest wykazywany w BIK (w przeciwieństwie do kredytu samochodowego).
- Jeśli okres leasingu ma być krótszy niż 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji (taki minimalny okres jest konieczny w przypadku leasingu operacyjnego).
- Klient chce odzyskać cały VAT na początku transakcji.

Koszt pieniądza w leasingu to zaledwie 2-3 proc. w skali roku, a zatrzymaną gotówkę można zainwestować w działania przynoszące dodatkowe, znacznie wyższe oprocentowane dochody lub w rozwój. Ryzyko będzie jeszcze mniejsze, gdy wybór najefektywniejszej firmy leasingowej lub banku oddamy w ręce sprawdzonego brokera usług leasingowych. Identyfikując ryzyko, a także korzyści podatkowe, można uniknąć wielu niemiłych niespodzianek, a z drugiej strony zaoszczędzić sporo pieniędzy i czasu.

Oddając w ręce brokera wybór firmy leasingowej, zapewniamy sobie czas potrzebny do obsługi naszych kontrahentów (core business), oszczędności, a także możliwość konsultowania wielu scenariuszy, które mogą zaistnieć w danej sytuacji.

Autor jest dyrektorem oddziału GO-leasing w Lublinie

Leasing przyjazny przedsiębiorcom

Zainteresowanie polskich przedsiębiorców usługami leasingowymi rośnie od wielu lat. W pierwszym kwartale 2016 roku branża leasingowa odnotowała 23 proc. wzrost w porównaniu do ubiegłego roku. Polscy leasingodawcy od stycznia 2016 r. sfinansowali inwestycje o łącznej wartości 13 mld złotych. Co sprawia, że leasing staje się coraz bardziej popularny? Jakie korzyści mogą czerpać z niego przedsiębiorcy? Jak wykorzystać wszystkie możliwości oferowane przez branżę leasingową?

Z danych Związku Polskiego Leasingu za I kwartał 2016 roku wynika, że polscy przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu. Dynamika wzrostu rynku jasno wskazuje, że stał się on jedną z najpopularniejszych form finansowania inwestycji w sektorze transportu ciężkiego. Odnotował on największy, ponad 52 proc. wzrost. Całkowita wartość transakcji dotyczących finansowania w sektorze transportu ciężkiego wyniosła 4,3 mld. Obecnie udział tego segmentu w rynku wynosi 33,4 proc.

Co sprawia, że leasing staje się coraz bardziej popularny?

– Rosnąca popularność leasingu związana jest przede wszystkim z roz-

wojem oferty firm leasingowych i szerokim wachlarzem korzyści związanych z tą formą finansowania inwestycji. Polscy przedsiębiorcy wiedzą, że decydując się na leasing mogą nie tylko obniżyć koszty podatkowe, ale także znacząco poprawić swoją płynność. Dzięki leasingowaniu inwestycji firma nie angażuje zasobów finansowych do nabycia środków trwałych, tym samym może wykorzystać je w bardziej efektywny sposób – komentuje Piotr Warmuła, dyrektor sprzedaży rynków strategicznych w Raiffeisen Leasing.

Usługi leasingowe charakteryzują się znacznie prostszymi procedurami niż kredyty oraz obniżonymi wymaganiami kwalifikacyjnymi. Największą

zaletą leasingu jest jego elastyczność. Przedsiębiorcy mają możliwość dopasowania wysokości raty, wyboru waluty leasingu, okresu spłaty oraz skorzystania z usług dodatkowych takich jak ubezpieczenia czy pakiety serwisowe.

Leasing nie tylko na samochód

Od wielu lat zdecydowanie najbardziej popularny jest leasing pojazdów – zarówno osobowych, jak i ciężarowych. Decydują się na niego nie tylko firmy transportowe, ale niemalże wszystkie przedsiębiorstwa, które mają potrzebę zakupu samochodu. Leasing pojazdów dotyczy zarówno samochodów osobowych, jak i ciężarowych, maszyn budowlanych, wózków widłowych, ciągników oraz innych urządzeń rolniczych. Alternatywną formą klasycznego leasingu jest tzw. wynajem długoterminowy. Usługa ta, oprócz finansowania samochodów, zapewnia także kompleksową obsługę serwisową. Jest to rozwiązanie korzystne zwłaszcza dla firm potrzebujących

floty pojazdów, które mają możliwość uniknięcia uciążliwych obowiązków takich jak rejestracja pojazdów, zakup ubezpieczenia czy przeglądy okresowe. Przykładowo w ramach oferty Just Drive w Raiffeisen Leasing możliwość skorzystania z tej opcji mają przedsiębiorcy z sektora MSP, także ci prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą.

Firmy leasingowe wyszły też naprzeciw bardziej niestandardowym potrzebom przedsiębiorców. Obecnie mogą oni leasingować całą specjalistyczną linię technologiczną, dopasowaną do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa np. dla zakładów mięsnych czy produkcji ceramiki budowlanej. Coraz większą popularnością cieszy się także leasing sprzętu biurowego – komputerów, drukarek, skanerów, kserokopiarek, centrali telefonicznych, kas fiskalnych, a nawet oprogramowania. Placówki medyczne, weterynaryjne czy kosmetyczne korzystają z finansowanych za pośrednictwem leasingu urządzeń diagnostycznych czy zabiegowych.

Leasing ze wsparciem unijnym

Małe i średnie przedsiębiorstwa, nie posiadające odpowiedniego zabezpieczenia, często mają problem z uzyskaniem atrakcyjnego finansowania inwestycji. W większości przypadków ogranicza to ich możliwości rozwojowe i blokuje plany inwestycyjne na wiele lat. Problem z dostępem do usług leasingowych mają także firmy innowacyjne. Finansowanie innowacji jest w oczywisty sposób bardziej ryzykowne niż inwestowanie w standardowe projekty. W związku z tym Europejski Fundusz Inwestycyjny, w ramach programów strukturalnych Unii Europejskiej, takich jak COSME, EIP czy Horyzont 2020 udostępnił specjalne gwarancje finansowe. Przedsiębiorcy mogą skorzystać z nich dzięki instytucjom finansowym, które uzyskały status Narodowego Pośrednika Finansowego. Pośrednicy Finansowi, którzy korzystają z gwarancji EFI, dodają do swojej oferty preferencyjne produkty z obniżonymi kryteriami kwalifikacyjnymi.