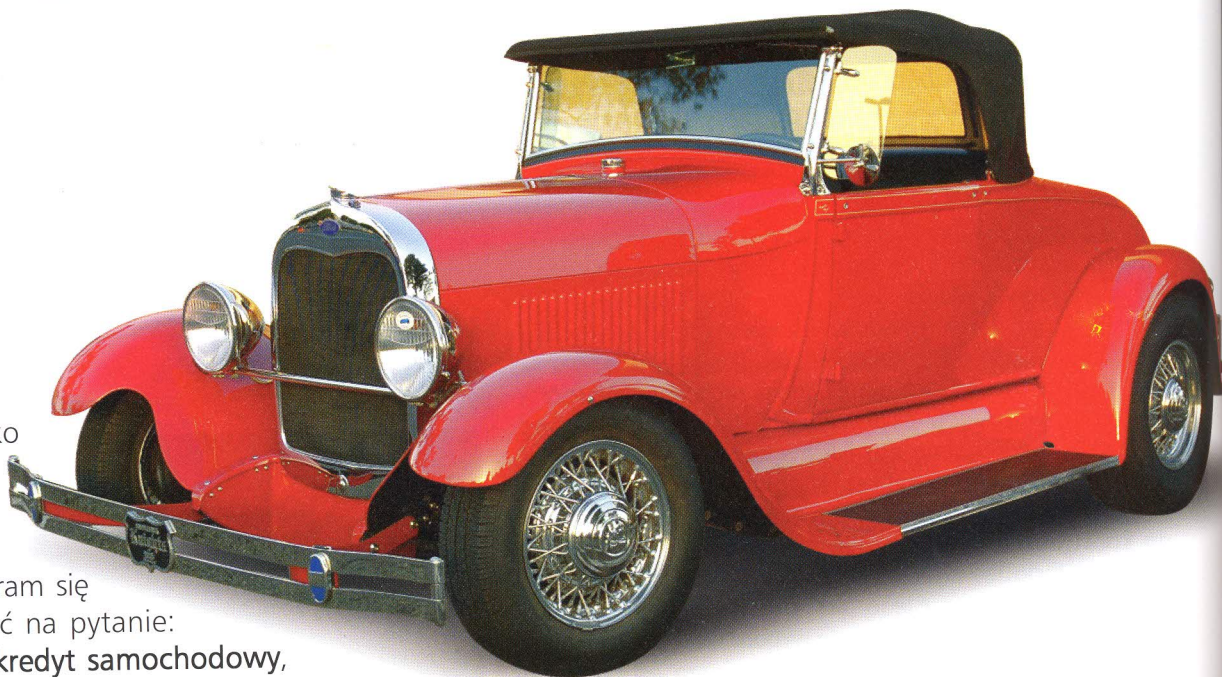


# Marzenie do sfinansowania

Maciej Czujko



Zanim postaram się odpowiedzieć na pytanie: **leasing czy kredyt samochodowy**, w kilku słowach opiszę, czym jest leasing i do czego służy. W polskich warunkach zwykle zawierane są dwa rodzaje umów leasingu – **operacyjny** i **finansowy** (zwany też finansowanym lub kapitałowym). Z uwagi na odmienne sposoby rozliczania leasingu operacyjnego i finansowego podział ten jest podstawowym i najważniejszym podziałem dla firmy, która szuka sposobu na sfinansowanie inwestycji.

**Leasing operacyjny** to ten, przy którym wszystkie płatności mogą być wpisane w koszty prowadzonej działalności gospodarczej, zaś **leasing finansowy** to ten, przy którym kosztami są jedynie koszty finansowania kredytu. Zaliczenie przedmiotu do składników majątku leasingobiorcy klasyfikuje umowę jako leasing finansowy, z kolei gdy przedmiot leasingu zaliczony jest do majątku leasingodawcy, wówczas jest to leasing operacyjny.

## Leasing operacyjny

Klasyczna **umowa leasingu operacyjnego** polega na czasowym przekazaniu w użytkowanie dobra inwestycyjnego, przy czym czas ten jest krótszy niż czas gospodarczej używalności rzeczy leasingowanej. **Czas trwania leasingu operacyjnego** jest krótszy od okresu amortyzacji przedmiotu leasingu, a zatem

w czasie trwania leasingu nie następuje pełna spłata ceny nabycia czy wyprodukowania rzeczy. W związku z tym, **przedmiotem leasingu operacyjnego** są zwykle dobra, które mogą być używane przez wielu kolejnych użytkowników i których wartość początkowa jest wysoka. Umowy tego typu są zawierane zwykle na okres od trzech do sześciu lat, z ewentualną możliwością wcześniejszego rozwiązania. Ponadto, po wygaśnięciu umowy przedmiot leasingu zwracany jest właścicielowi, czyli leasingodawcy. W umowie nie może być zapisu o wykupie przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę po jej zakończeniu. W konsekwencji przedmiot leasingu operacyjnego zaliczany jest do majątku leasingodawcy, który ma prawo do odpisów amortyzacyjnych z tytułu posiadania rzeczy i do zwrotu podatku VAT, którym obłożona była

cena zakupu środka trwałego. **Raty leasingowe**, łącznie z wpłatą początkową, w całości stanowią dla leasingodawcy przychód, a podatek VAT doliczany do nich (23 proc.) w całości jest podatkiem należnym. Zatem płatności z tytułu rat leasingowych są w 100 proc. zaliczane do przychodów leasingodawcy, a dla leasingobiorcy stanowią w 100 proc. koszty uzyskania przychodu.

Leasing operacyjny będzie korzystny, jeśli leasingobiorcy zależy na jak najmniejszym zaangażowaniu wolnych środków finansowych i na uniknięciu czasochłonnej i skomplikowanej procedury, z jaką z reguły ma do czynienia w przypadku starań o kredyt bankowy. Jego zaletą jest także to, że przedsiębiorca może korzystać z określonego dobra przez czas dla niego najdogodniejszy, ale nie musi kupować tego dobra, aby *mieć* go na stałe. To daje elastyczność w działaniu firmy, jednak rodzi niebezpieczeństwo, jeśli leasingobiorca traci płynność czy ma kłopoty ze ściąganiem należności.

### Leasing finansowy

W **umowie leasingu finansowego** mamy do czynienia z odwrotną sytuacją. **Przedmiot leasingu** zaliczany jest do składników majątku leasingobiorcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Do kosztów uzyskania przychodu zalicza część *odsetkową* czynszów leasingowych, a dla leasingodawcy tylko ona stanowi przychód. **Rata leasingowa** podzielona jest na część kapitałową i odsetkową. Część kapitałowa raty, czyli kwota odpowiadająca spłacie wartości przedmiotu leasingu, nie jest kosztem dla leasingobiorcy, ani przychodem dla leasingodawcy. Z kolei część odsetkowa stanowi koszt uzyskania przychodu dla leasingobiorcy. Mówiąc prościej, przedmiot leasingu finansowego w bilansie leasingobiorcy występuje po stronie aktywów, a zobowiązania z tytułu umowy leasingu po stronie pasywów.

**Czas trwania leasingu finansowego** jest z reguły zbliżony do normalnego czasu zużycia przedmiotu

leasingu, co oznacza, że w okresie trwania leasingu przedmiot ulega całkowitej amortyzacji i następuje całkowita spłata jego wartości początkowej. Umowy leasingu finansowego są w związku z tym zawierane zawsze na czas oznaczony, zbliżony do czasu gospodarczej używalności przedmiotu leasingu.

W odróżnieniu od leasingu operacyjnego, leasing finansowy zawiera klauzulę o wykupie przedmiotu przez leasingobiorcę na zakończenie umowy. Po spłacie ostatniej raty następuje przeniesienie własności przedmiotu leasingu na leasingobiorcę. Umowa leasingu finansowego jest zatem podobna do umowy kredytowej, jednak zasadnicza różnica tkwi w przedmiocie umowy. Leasing finansowy będzie korzystny dla przedsiębiorców, którzy z uwagi na rodzaj prowadzonej działalności mogą dokonywać wysokich odpisów amortyzacyjnych i zakładają długi czas trwania leasingu.

### Co zatem wybrać?

W obrocie gospodarczym umowa leasingu, którą proponuje się klientom, niejednokrotnie zawiera zarówno cechy leasingu operacyjnego, jak i finansowego. Z leasingu operacyjnego wprowadza się do umowy wszelkie konsekwencje fiskalne i ewentualnie krótszy czas spłaty rat (zwykle 2-3 lata). Jednak rzecz oddana w leasing z założenia nie jest przekazywana do czasowego używania, ale od razu w pierwszej umowie przewidziana jest opcja wykupu, co stanowi cechę leasingu finansowego. Pomijając te *detale księgowe*, najważniejszą wartością dla przedsiębiorcy jest realna możliwość obniżenia podstawy do opodatkowania i możliwość korzystania z przedmiotu bez angażowania swoich środków. Nie ma większej kary dla ludzi prowadzących działalność, niż obowiązek podatkowy. Generalnie przedsiębiorcy doceniają fakt, że biznes finansowany poprzez leasing prowadzi się trochę *taniej*, jednak aby uniknąć nieprzyjemności i przykrych sytuacji podczas trwania umo-

wy (wypowiedzenie, utrata PL), należy bezwzględnie przestrzegać zapisów z ogólnych warunków umów, bo szczerze mówiąc leasing jest efektywny dla tych, którzy są zdyscyplinowani, pewni płynności w swym biznesie i kreatywni.

### Swoje własne cztery kółka

Niewiele można powiedzieć o **kredycie na środek trwały**, jakim jest auto. Na pewno przedsiębiorca stanie się właścicielem, jednak otrzymany kredyt nie stanowi kosztu w firmie, zatem akurat ten można kształtować tylko przez odsetki i amortyzację. Poza tym przy kredycie pojawia się czynnik proceduralny. Banki z reguły życzą sobie całej masy zaświadczeń i zabezpieczeń. A zatem prowadząc działalność gospodarczą, łatwiej i taniej jest wydzierżawić (leasing) pojazd niż go kupić (kredyt), ale nie będąc jego właścicielem można go szybko stracić i jeszcze słono za to zapłacić...

### Kredyt? Ale jaki?

Chciałbym zwrócić uwagę na podobieństwa, które istnieją w ofertach dla biznesu i osób fizycznych, gdyż w tym obszarze też pojawiła się forma leasingu, zwana konsumenckim. Ale czy **leasing konsumencki** pojazdów posiada wady i czy ma szansę stać się atrakcyjną **alternatywą dla kredytu samochodowego**? Na tak postawione pytanie nie można udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Jednak i w tym przypadku postaram się porównać oba produkty.

**Kredyt samochodowy** jest celowym kredytem przeznaczonym tylko na zakup pojazdu silnikowego. Można w ten sposób sfinansować wiele różnych *maszyn*, np. skuter, ciągnik, łódź czy quad. Górny limit kwoty kredytu jest nieograniczony. Taki kredyt może być zaciągnięty na 120 miesięcy. Aby bank, który sfinansuje takie marzenie obywatela czuł się bezpiecznie, musi zastosować jedną z form zabezpieczenia spłaty kredytu, np. zastaw rejestrowy, przewłaszczenie częściowe, depozyt karty pojazdu,

