

Jak dobrze przygotować się do podjęcia umowy leasingowej? Jakie koszty ukrywa umowa leasingowa? Czym się różni finansowanie leasingu operacyjnego i finansowego? Przed podjęciem ostatecznej decyzji odnośnie finansowania poprzez leasing, zapoznaj się z odpowiedziami na te i inne pytania.

Leasing jest ciekawą i wygodną formą pożyczki, ponieważ leasingobiorca ma możliwość ukształtowania dopasowanej dla siebie umowy, aby ponieść jak najniższe koszty, a najwięcej zyskać. Zanim jednak, przedsiębiorca podejmie się zawarcia umowy leasingowej, musi ocenić czy opłacalne dla niego jest poniesienie większego kosztu na początku, czy na końcu umowy leasingowej.

Raty leasingowe to nie jedyny wydatek leasingobiorcy. Podstawowe koszty jakie ponosi leasingobiorca związane są z przeprowadzeniem umowy leasingowej. Zawierają opłaty wstępne, ubezpieczenia, gwarancję i liczne opłaty manipulacyjne. Należności te stanowią koszt uzyskania przychodu, mimo iż leasingobiorca opłaca je jednorazowo, rozliczane są częściowo w kolejnych okresach rozliczeniowych, kiedy trwa umowa leasingowa.

Czynsz inicjalny, zwany inaczej wpłatą początkową, bezpośrednio wpływa na wysokość rat leasingowych, a jego wartość określana jest w umowie. Im wyższa wartość czynszu, tym suma opłat leasingowych jest mniejsza. Uiszczenie wpłaty następuje w momencie zawarcia umowy albo w momencie odebrania przedmiotu leasingu. Oprócz kosztów wpłaty początkowej, leasingobiorca musi być przygotowany również na inne opłaty manipulacyjne, dotyczące kosztów obsługi transakcji. Jednak firmy leasingowe coraz częściej odchodzą od tego rodzaju opłat.

Istotną kwestią jest również ubezpieczenie przedmiotu leasingu. Przepisy prawa nie regulują, która strona ponosi koszt ubezpieczenia, dlatego zawsze należy pamiętać, by zwrócić na to uwagę w treści umowy. Jakkolwiek obowiązek ten należy do leasingobiorcy.

Niekiedy zdarza się, że firma leasingowa oczekuje wpłaty depozytu gwarancyjnego, który pełni funkcję zabezpieczającą dla leasingodawcy w przypadku niezgodnego z umową postępowania leasingobiorcy. Lecz jest to opłata zwrotna, przeważnie jest przeznaczona na pokrycie ostatniej raty leasingowej lub jest zwracana leasingodawcy.

Całkowity koszt leasingu zależy również od wysokości wkładu własnego, okresu obowiązywania umowy, wysokości wykupu oraz stopy procentowej waluty, w jakiej został podjęty leasing.

Jakie koszty ponosi leasingobiorca zależy również od wariantu leasingu, który wybierze. Leasing dzieli się na operacyjny i finansowy. Tylko w przypadku leasingu finansowego można wykupić leasingowany przedmiot po upływie okresu umowy.

Leasing operacyjny

Przedmiot umowy jest uważany za składnik majątku leasingodawcy i to on wypełnia obowiązek odpisywania kosztów amortyzacyjnych. Leasingobiorca natomiast jako koszt uzyskania przychodu traktuje raty leasingowe oraz opłatę wstępną, co powoduje zmniejszenie wykazywanego zysku. Nie zapominając również o podatku VAT, który jest doliczany do każdej raty, dzięki czemu leasingobiorca może skorzystać z tarczy podatkowej. Jest to najpopularniejsza oferta leasingu wśród firm leasingowych.

Leasing finansowy

Przedmiot umowy jest traktowany jako składnik majątkowy leasingobiorcy, dlatego też odpisy amortyzacyjne, należą do jego obowiązków. Mniejsze są za to koszty uzyskania przychodu przez leasingobiorcę, ponieważ płaci on nie całą kwotę rat leasingowych, ale tylko część odsetkową. Inaczej również jest w przypadku rozliczenia podatku VAT, jest on płatny z góry już przy pierwszej racie leasingowej. Po zakończeniu umowy, leasingobiorca może stać się pełnoprawnym właścicielem przedmiotu leasingowanego. Leasing finansujący jest podobną formą do kredytu bankowego, różni się tylko przedmiotem umowy – w leasingu jest to środek trwały, a kredyt dostarcza gotówki.

Zazwyczaj tą formę leasingu stosuje się przy zakupie sprzętu medycznego, który jest opodatkowany ulgowo – siedmio procentowym VATem, ponieważ dla przedmiotów o wyższym opodatkowaniu, jest to najmniej korzystna finansowo forma leasingu.

Koszty bezpośrednio zależą od wysokości rat leasingowych, natomiast wartości wykupu przedmiotu umowy i okres trwania umowy wpływają na wartość kwot leasingowych. Leasingobiorca może manipulować tymi czynnikami, by uzyskać najlepsze korzyści finansowe dla swojej firmy.

Zmniejszenie rat leasingowych można dokonać trzema sposobami: poprzez zwiększenie poziomu pierwszych kilku rat, podniesienie poziomu wartości wykupu przedmiotu umowy po jej zakończeniu lub wydłużenie okresu trwania umowy. Ostatni sposób jednak spowoduje wzrost sumy płatności odsetkowych. Natomiast z drugiej strony według prawa nie można skrócić terminu spłaty o czas krótszy niż 40% normatywnego okresu amortyzacji środka trwałego lub mniej niż 10 lat w przypadku nieruchomości.

Jeśli leasingobiorcy zależy na mniejszej kwocie wykupu przedmiotu umowy, może ją uzyskać wpłacając wysokie bieżące raty leasingowe. Pamiętać należy również o tym, że wysokość rat może ulec modyfikacji w trakcie trwania umowy. Warto też skorzystać z kalkulatorów leasingowych, łatwo dostępnych w internecie.

Przystępując do umowy leasingowej przedsiębiorca powinien być pewny swojej sytuacji finansowej, przynajmniej na okres trwania kontraktu. Powinno się zwrócić szczególną uwagę na rodzaj finansowania leasingu oraz dokładnie zapoznać się z treścią umowy leasingowej, to pomoże leasingobiorcy spokojnie i bezpiecznie korzystać z uroków umowy leasingowej.

Autor: Magdalena Bednarz, **IPO.pl**