

# Nie taki leasing straszny jak go malują



Samo słowo *leasing* pochodzi od angielskiego *to lease* – co oznacza wynajmować, wdzierżawiać, ale również brać w dzierżawę lub najem.

Od kilkunastu lat leasing ma swoje miejsce w polskiej rzeczywistości gospodarczej i wydaje się, że zadomowił się w niej na dobre. Na początku lat 90. jak grzyby po deszczu powstawały firmy leasingowe, świadczące usługi najmu, dzierżawy lub podobne umowy, żeby w końcu lat 90. osiągnąć liczbę blisko 600 firm na terenie całego kraju. Wielkie zmiany, jakich doświadczyła branża leasingowa w roku 2001 spowodowały, że na rynku pozostało raptem kilkadziesiąt sprawnie działających leasingodawców. Zmiany dotyczyły uregulowania w polskim prawie cywilnym nazewnictwa umowy leasingu i w konsekwencji, uregulowania kwestii podatkowych w ustawie *O podatku*

*dochodowym*. W praktyce i dla klientów oznaczało to koniec kłopotów z urzędami skarbowymi, dowolną interpretacją treści umów leasingu, ich konsekwencji i sobiepaństwem kontrolujących urzędników.

Nie bez znaczenia jest również fakt, iż zmiany objęły również przepisy prawa upadłościowego. Ma to o tyle kapitalne znaczenie, że w praktyce oznacza zagwarantowanie całkowitego bezpieczeństwa umowom leasingu na wypadek upadłości firmy leasingowej. W myśl zapisów rzeczonych przepisów w przypadku upadłości syndyk masy upadłości nie może rozwiązać umowy leasingu, jeśli korzystający prawidłowo wypełnia swoje zobowiązania. Jest on zobowiązany

## Rozmowa z Januszem Piterą, dyrektorem Handlowym BNP Paribas Lease Group

**Czy BNP Paribas Lease Group preferuje określonego producenta urządzeń?**

BPLG nie ma jednoznacznych preferencji co do dostawcy. Powinien to być wiarygodny partner polski lub zagraniczny, o ustalonej renomie, świadczący klientom serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Gotowi jesteśmy na współpracę z każdą firmą szanującą partnerskie stosunki handlowe. Współpracujemy ze wszystkim większymi producentami wyposażenia i urządzeń w Europie, i z wieloma dostawcami w Polsce. Zawsze jednak o ostatecznym wyborze dostawcy i przedmiotu leasingu oraz warunków nabycia decyduje nasz klient.

**Jakie są początkowe koszty zawarcia umowy leasingu: czy występują prowizje, opłaty manipulacyjne, opłaty wstępne, kaucje, depozyty gwarancyjne i jaka jest ich kwalifikacja podatkowa?**

Wszelkie koszty początkowe (prowizje, opłaty manipulacyjne, opłaty wstępne, kaucje gwarancyjne – jeśli występują) negocjowane są z klientem indywidualnie i mają różne wysokości. Wysokość udziału własnego zależy jest od wielu czynników w tym od wartości urządzenia, poziomu ryzyka etc...

**Jakie są zabezpieczenia wymagane przez leasingodawcę?**

BPLG stosuje zabezpieczenia transakcji leasingowych w zależności od podejmowanego ryzyka. Standardowym zabezpieczeniem jest weksel *in blanco* z wystawcy leasingobiorcy. Stosowane są również inne wiarygodne zabezpieczenia, gwarantujące spłatę należności, wynikających z umowy leasingu.

**Czy i w jakim stopniu zabezpieczenia mogą wpłynąć na zdolność kredytową przedsiębiorstwa?**

W leasingu podstawą zabezpieczenia jest sam środek trwały. Może się jednak zdarzyć, iż firma leasingowa, badając zdolność do spłaty zadłużenia uzna konieczność dodatkowego zabezpieczenia. Szczególne znaczenie ma to dla początkujących młodych lekarzy, którzy rozpoczynają działalność na własny rachunek.

Zabezpieczenia nie mają żadnego wpływu na zdolność kredytową przedsiębiorstwa ubiegającego się o leasing. BPLG wychodzi z założenia, że leasing jest transakcją opartą na realnej wartości przedmiotu leasingu w dniu ewentualnego przedterminowego rozwiązania takiej umowy, jeśli jednak w procesie oceny ryzyka pojawi się

## GLÓWNE CECHY UMOWY LEASINGU FINANSOWEGO

UMOWA LEASINGU FINANSOWEGO	
Opłata wstępna	Min. 5 proc. + VAT od całości urządzenia wpłacona przed odbiorem urządzenia
Możliwość dysponowania prawem własności	Brak możliwości sprzedaży, zastawienia w trakcie trwania umowy
Oprocentowanie	5–6 proc. w skali roku
Sprzedaż i przeniesienie prawa własności	Firma zobowiązuje się przenieść prawo własności po zakończeniu umowy leasingu

do kontynuowania umowy i wykonania obowiązków w niej zawartych.

Kodyfikacja umowy cywilnej w przepisach kodeksu cywilnego uregulowała warunki, na jakich musi być zawarta umowa leasingu, zatem jeśli firma leasingowa zobowiązała się (a może to zrobić, wręcz nawet powinna) do sprzedaży przedmiotu leasingu, to w przypadku jej upadłości nie istnieje niebezpieczeństwo utraty przedmiotu.

BNP Paribas Lease Group jest europejskim liderem w finansowaniu urządzeń dla sektora medycznego. Nieskromnie taki tytuł może sobie przyznać, jeśli zważyć, iż w roku 2004 oddano w leasing środki trwałe, wyposażenie i urządzenia o wartości blisko 37 mln euro.

### Zalety umowy leasingu:

- możliwość wpłaty stosunkowo niewielkiej wartości urządzenia i odbiór urządzenia zaledwie w kilka dni od podjęcia decyzji o zakupie,
- możliwość *sfinansowania* podatku VAT bez konieczności jego zapłaty w całości, tak jak w przypadku kredytu czy pożyczki. Finansujący bowiem w dniu zawarcia umowy leasingu naliczy podatek VAT tylko od wartości opłaty wstępnej, a nie od całej wartości urządzenia; resztę należnego podatku VAT doliczać będzie do rat miesięcznych.
- zawarcie umowy leasingu daje gwarancję zakupu urządzenia po wygaśnięciu umowy bądź wymiany na nowy w porozumieniu z dealerem. ■

proponując dodatkowego zabezpieczenia transakcji ze strony klienta, decyzja o zawarciu umowy jest szybsza. Warto zaznaczyć, iż samo przedstawienie zabezpieczeń nie gwarantuje zawarcia umowy leasingu.

### Jaki jest okres leasingu stosowany w finansowaniu zakupu urządzeń medycznych?

W przypadku leasingu tego typu urządzeń standardowo stosuje się umowę na 3 do 5 lat i miesięczną spłatę rat. Praktyka jednak wskazuje, iż dużą popularnością cieszą się umowy, w których klient ma możliwość spłaty rat w okresach kwartalnych. Dla tych z naszych klientów, którzy są w stanie uzasadnić swoją silną pozycję na rynku usług medycznych gotowi jesteśmy zawrzeć umowę ze spłatą rat półrocznych.

### Czy istnieje możliwość uzyskania karencji w spłacie rat? Jest to szczególnie ważne w trakcie uruchamiania gabinetu lub kliniki.

Oczywiście, i w praktyce jest to często występujące zjawisko, zawsze jednak warunki takie negocjowane są indywidualnie z klientem i jak łatwo się domyślić – procedura trwa nieco dłużej niż przy transakcjach standardowych.

### Czy istnieje możliwość odstąpienia od umowy i jakie są wtedy konsekwencje finansowe?

Konsekwencje odstąpienia od umowy leasingu określone są w umowie leasingu. Odstąpienie od umowy bez ponoszenia konsekwencji finansowych, polegających na spłacie zadłużenia w zasadzie nie jest możli-

we. Umowa leasingu jest bowiem umową dzierżawy, zawartą jednak na czas określony i aby zapewnić sprzedaż po jej wygaśnięciu, firma leasingowa zawsze wymaga spłaty zainwestowanego kapitału.

### W jakim czasie od momentu złożenia wniosku o leasing następuje realizacja transakcji?

Nie ma standardowego okresu, w jakim podejmowana jest decyzja. Zawsze staramy się, aby był to czas jak najkrótszy i w praktyce podjęcie decyzji nie trwa dłużej niż 1 dzień roboczy. Niestety, często zdarzają się braki w dokumentach i nieścisłości formalne, co uniemożliwia wydanie decyzji lub odwleka jej podjęcie w czasie – w zależności od kwoty transakcji, stopnia skomplikowania, konieczności weryfikacji przedstawionych dokumentów i zasięgnięcia opinii na zewnątrz (wyceny, ekspertyzy). Czas wydania decyzji od dnia dostarczenia przez klienta lub/i firmę zewnętrzną, np. biuro księgowo klienta ostatniego wymaganego procedurą dokumentu wynosi od 2 do 5 dni.

### Jak leasingodawca rozwiązuje problem zbycia urządzeń po wypowiedzeniu umowy leasingowej?

BPLG nie traktuje kwestii sprzedaży urządzeń po wypowiedzeniu umowy w kategoriach problemu. Jest to czynność należąca do zadań firmy wynajmującej – bo za taką się uważamy – i dzięki bardzo dobrej orientacji na rynku urządzeń używanych, a także dzięki dobrym relacjom z firmami specjalizującymi się w sprzedaży urządzeń medycznych sprzedaż taka odbywa się płynnie i nie hamuje funkcjonowania firmy.