

Leasing programów

OPROGRAMOWANIE Aplikacji biznesowych nie trzeba kupować za gotówkę



Mieć, a nie płacić: Najważniejszym plusem umowy leasingowej jest możliwość korzystania ze sprzętu i oprogramowania bez konieczności angażowania własnych środków — twierdzi Stawomir Dudziak, dyrektor sprzedaży w EFL. [FOT. MW]

Jan
Kaliński

j.kalinski@pb.pl • 022-333-99-35

Aby zaptacić za oprogramowanie, nie zawsze trzeba inwestować własne środki. Zamiast kupowania za gotówkę można wybrać leasing.

Leasing jest dla przedsiębiorców najprostszym, najszybszym i jednym z najbardziej opłacalnych z punktu widzenia źródłem finansowania inwestycji. Minimum formalności i szybka decyzja kredytowa umożliwiają przedsiębiorcom szybki dostęp do nowoczesnych technologii bez konieczności angażowania własnych środków.

Jednak w Polsce leasing IT nie jest tak popularny jak w innych krajach europejskich. W naszym kraju stanowi on około 2 proc. portfela branży. W krajach zachodnich — średnio 10 proc.

— Podczas gdy cały rynek leasingu w 2006 r. wzrósł o ponad 30 proc., cały segment leasingu IT osiągnął jedynie kilkanaście procent wzrostu — mówi Marcin Sokółowski, menedżer w Epicor Software Poland.

Nie tak łatwo

Finansowanie zakupu aplikacji biznesowych przez leasing nie jest proste. Zakup oprogramowania klasy ERP nie do końca umożliwia klasyczny leasing, taki jak w przypadku samochodu czy innego przedmiotu.

— Z prawnego punktu widzenia oprogramowanie to wartości niematerialne i prawne, które są dzierżawione, nie można ich więc „przekazać”, zgodnie z definicją leasingu. Istnieje kilka możliwości, aby mimo to skorzystać z leasingu — na przykład nabywając w ten sposób zestaw zawierający sprzęt wraz z oprogramowaniem — podkreśla Marcin Sokółowski.

Sporym problemem jest brak możliwości zabezpieczenia umowy leasingowej jej przedmiotem. Dużo łatwiej odzyskać np. samochód niż system komputerowy.

— W przypadku leasingu oprogramowania zabezpieczeniem umowy nie jest bowiem przedmiot materialny, tylko prawo do użytkowania oprogramowania — mówi



Piotr Cisowski, prezes ITL Polska.

Przeniesienie przez leasingodawcę takich praw na inny podmiot jest trudne do wykonania.

— Nie istnieje praktycznie rynek wtórny oprogramowania poleasingowego. Udostępnianie rozwiązań informatycznych zalicza się do transakcji podwyższonego ryzyka, niezabezpieczonych przedmiotem leasingu — mówi Piotr Cisowski.

Jednak według ocen praktyków będzie zdobywać coraz większą popularność.

Nie da Unia, da leasing

— Nabywcy systemów ERP najczęściej we własnym zakresie organizują finansowanie takich inwestycji. Firmy wdrożeniowe rzadko lub wcale nie angażują się w tę sferę, często poprzestają na deklaracjach np. co do pośrednictwa w uzyskaniu dofinansowania z UE — mówi Robert Stiller, menedżer ds. kluczowych klientów w firmie 7milowy.

Wiele przedsiębiorstw, decydując się na zakup nowego systemu informatycznego, w pierwszej kolejności rozważa, czy jest w stanie zdobyć jakąś unijną dotację na ten cel. Jednak obecnie brakuje wolnych unijnych pieniędzy dla przedsiębiorstw.

— W ramach dotychczas realizowanych programów dotacji już rozdzielono wszystkie środki, a kolejne są w fazie przygotowań. W takiej sytuacji bardzo często przedsiębiorcy biorą pod uwagę leasing. Jego popularność wśród naszych klientów jest naprawdę spora — mówi Pa-

weł Stach, konsultant ds. finansowania Comarchu.

Umowa leasingowa dotyczy jedynie finansowania zakupu. Wybór dostawcy zależy od klienta. To on wybiera sprzęt i oprogramowanie, a firma leasingowa finansuje zakup.

— Wymagania formalne są niewielkie. Przede wszystkim producent oprogramowania musi wyrazić zgodę na leasing jego produktu, a następnie klient musi złożyć wniosek do firmy leasingowej, załączając m.in. zaświadczenie z urzędu skarbowego o braku zaległości wobec budżetu czy deklarację PIT lub CIT za ostatnie 12 miesięcy. Zwykle okres oczekiwania na decyzję w sprawie udzielenia leasingu jest krótki. Zależnie od leasingodawcy wszelkie możliwości można załatwić nawet w 24 godziny — opisuje Paweł Stach.

Najczęściej pierwsza wpłata wynosi od 10 do 45 proc. wartości usługi.

— Okres trwania umowy to od 6 do 24 miesięcy w leasingu finansowym bądź od 15 do 24 miesięcy w leasingu operacyjnym. Podobnie jak w przypadku innych środków trwałych, leasingobiorca musi wykazać się dochodami gwarantującymi spłatę rat leasingowych.

Nie mamy ograniczeń dotyczących wartości zakupionego sprzętu i oprogramowania.

Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie i jesteśmy w stanie przygotować ofertę „szytą na miarę” — opisuje Stawomir Dudziak, dyrektor sprzedaży w Europejskim Funduszu Leasingowym.

PLUSY I MINUSY LEASINGU



- ▶ leasingobiorca ma możliwość korzystania z systemu informatycznego bez konieczności jego zakupu
- ▶ raty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu
- ▶ leasing w bilansie przedsiębiorstwa nie jest uwidaczniany po stronie zobowiązań, nie powiększa zadłużenia i jest neutralny dla zdolności kredytowej
- ▶ w porównaniu z innymi formami finansowania leasing wymaga stosunkowo prostych zabezpieczeń spłaty rat
- ▶ brak konieczności dodatkowych zabezpieczeń leasingu, co nie blokuje dostępu firmy

do posiadanych linii kredytowych lub innych kredytów inwestycyjnych



- ▶ krótszy, w porównaniu z kredytem, okres trwania umowy
- ▶ przez czas trwania firma nie jest właścicielem oprogramowania, które należy do leasingodawcy.
- ▶ wyższe koszty takiej formy finansowania, ponieważ leasing to także dodatkowe opłaty
- ▶ konsekwencje niedotrzymania warunków umowy przez leasingobiorcę są surowe — natychmiastowe przejęcie przez leasingodawcę przedmiotu umowy