

Leasing

Podnikateľské subjekty, ako aj iné subjekty potrebujú svoju štruktúru strojového vybavenia modernizovať, alebo priamo obstaráť novú. Možností je niekoľko.

Prvá možnosť je financovanie nákupu nových zariadení z vlastných zdrojov.

Druhá možnosť je nákup s pomocou cudzích zdrojov. Klasickým a osvedčeným spôsobom je financovanie pomocou úveru z domácich alebo zahraničných bankových ústavov, či s pomocou úveru z domácich zahraničných bankových ústavov, či s pomocou iných foriem zdrojov (nebankové finančné inštitúcie, fondy, pôžičky).

Novší spôsob obstarania investícií je **leasing**. Významný rozvoj leasingu vo svete začal v USA a vo Veľkej Británii už v období po druhej svetovej vojne. V Európe nastal značný rozmach leasingu od počiatku 60-tych rokov. Leasingový trh na strane ponuky tvorí niekoľko desiatok leasingových spoločností. Prvé leasingové spoločnosti domácich i zahraničných bánk (príp. spoločné podniky), tiež sú tu spoločnosti veľkých výrobcov, resp. dovozcov. Väčšina spoločností má univerzálne zameranie na leasing hnutel'ných predmetov. Len niekoľko najväčších leasingových spoločností ponúka svoje služby na celom území republiky. Ostatné pokrývajú potreby podnikateľov svojho regiónu.

Skutočne otvoreným problémom je to, že zatiaľ takmer neexistuje trh oblasti operatívneho leasingu a prenájmu nehnuteľností. Príklady ekonomiky rozvinutých krajín ukazujú, že podiel operatívneho leasingu a leasingu nehnuteľností dosahuje významný podiel vo svojej oblasti.

Operatívny leasing je veľmi vhodný najmä pre dopravné prostriedky a výpočtovú techniku. V súčasnosti sa nevelmi využíva v dôsledku jeho ekonomickej nevýhodnosti a nemožnosti rýchlejšieho odpisovania pri spomenutom dokázateľne rýchlejšom opotrebení prenajímaných predmetov.

Leasing nehnuteľností sa prakticky nemôže rozbehnúť kvôli nepriaznivým legislatívnym úpravám. Prenajaté nehnuteľnosti nie je možné rýchlejšie odpisovať ani formou finančného leasingu, lebo doba odpisovania je stanovená na 50 rokov, navyše prenájom je predražený z titulu poplatkov z prevodu nehnuteľností, ktoré je potrebné platiť pri každej zmene majiteľa, t.j. raz pri nákupe prenajímateľom a druhý raz pri predaji nájomcovi. Zákonom minimálne stanovená doba prenájmu nehnuteľností na 8 rokov je v súčasných reáliách Slovenska neuskutočiteľná. Banky prakticky neposkytujú úver na financovanie takéhoto projektu v dlhšej dobe ako 4 až 5 rokov. V oblasti ponuky a dopytu po leasingu nehnuteľností sa nedá hovoriť o žiadnej miere rovnováhy či nerovnováhy. Ponuka prakticky neexistuje a dopyt je veľký. Je veľa podnikateľov, u ktorých rozvoj modernej technológie je nevyhnutne spojený s potrebou nových či rekonštruovaných stavebných objektov, čo je samozrejme finančne obzvlášť náročné a finančný leasing by bol vhodným riešením. Bohužiaľ, v súčasnosti nie je ekonomicky riešiteľný vzhľadom k spomínaným dôvodom.

Často sa stretávame s otázkami, najmä u laickej verejnosti, či je finančný leasing ekonomicky výhodný, alebo nie. Odpoveď je jednoznačná a dosvedčuje to nepretržitý dopyt po tomto produkte. Prostredníctvom finančného leasingu si

podnikateľ môže obstaráť predmet prenájmu postupne splácaním nájomného, takže nepotrebuje celú čiastku naraz. Po skončení nájomnej zmluvy sa nájomca stáva vlastníkom predmetu kúpou za zostatkovú hodnotu, zväčša minimálnu.

Mnohým ľuďom, pokiaľ sa ešte nestretli v praxi s leasingom, sa na prvý pohľad zdá vysoká prirážka, ktorú si účtuje leasingová spoločnosť, pri porovnaní s kúpou za hotové. V skutočnosti nie je až také veľká. V prvom rade si treba uvedomiť, že táto prirážka je stanovená na celé obdobie prenájmu, t.j. na 3 až 4 roky, čiže v prepočte na jeden rok je to oveľa menej. Ďalej podstatnú časť tejto prirážky tvoria bankové úroky, ktoré sú na Slovensku stále vysoké. Takže pri hlbšom ekonomickom rozbere je priemerná výška prirážky primeraná cene peňazí. Pritom konkurencia leasingových spoločností je na Slovensku pomerne silná, čo nedovoľuje extrémne odchýlky. Závisí na kvalite ponúkaných služieb, či sa zákazník rozhodne pre tú-ktorú leasingovú spoločnosť. Občania majú možnosť nakupovať na leasing pomocou katalógov ako napr. Drukos. Chladničky, elektroniku, nábytok a iné, dokonca bez prirážky, pokiaľ tovar splatia do jedného roka. Najrozšírenejší spôsob predaja na leasing vari ani netreba spomínať. Týka sa nákupu áut, či už prostredníctvom fyzických osôb, alebo právnických.

Samozrejme v inzerátoch sa stretávame aj s nápadne výhodnými ponukami. Tu treba nabádať k veľkej opatrnosti. Zväčša sa jedná o jednorázové akcie, povedzme na presadenie sa nových značiek výrobkov na našom trhu.

Na Slovensku vznikla Asociácia leasingových spoločností SR, združuje 31 členských spoločností. Asociácia je dobrovoľným združením, avšak základnou podmienkou vstupu je záväzok dodržiavať Stanovy a Etický kódex člena, ktoré zaväzujú členov nielen dodržiavať právny poriadok SR, ale navyše jednať so zákazníkom korektne a bez úmyslu konať v jeho neprospech. Asociácia usporadúva školenia, semináre, osvetovú činnosť. Dáva podnety inštitúciám, ministerstvám, iným štátnym orgánom, spolupracuje s políciou SR, Združením podnikateľov Slovenska, Komorou daňových poradcov. Všetká činnosť je zameraná na zdokonaľovanie práce členov, čo dáva väčšie záruky odbornosti a korektných vzťahov ku klientom.