

# Leasing maszyn leśnych



## Leasing okiem prawnika

Łukasz Bąk

# Charakter prawny umowy leasingu

Leasing to najpopularniejszy sposób finansowania zakupu maszyn leśnych. Przyjrzyjmy mu się dokładniej

**S**potykam się w swojej adwokackiej praktyce z sytuacjami, z których wynika, że pomimo rozpowszechnienia się finansowania zakupu maszyn w formie leasingu, jego podstawowe zasady bywają niezrozumiałe dla właścicieli zuli.

Warto przy tym zauważyć, że mamy obecnie do czynienia z rozkwitem handlu maszynami leśnymi, których astronomiczne ceny naturalnie napędzają



konjunkturę także na dogodne formy finansowania. Przyda się zatem wiedzieć o umowie leasingu nieco więcej.

### Świadomy zakup

Umowę leasingu zawierają dwie strony: finansujący – firma leasingowa oraz

korzystający – w naszym przypadku firma leśna. Współpraca polega na tym, że finansujący nabywa oznaczoną rzecz, dla przykładu – harwester, a następnie umożliwia jej używanie przez firmę leśną w zamian za comiesięczne wynagrodzenie (raty leasingowe).

### Okciem specjalistów

**Marek Smal, Xleasing:** Leasing maszyn leśnych wymaga fachowej wiedzy w zakresie branży, m.in. eksploatacji sprzętu. Około 80% zakładów usług leśnych to firmy rodzinne. Księgowością zajmuje się żona lub córka, właściciel nadzoruje pozyskanie i zrywkę, synowie zazwyczaj przejmują rolę brygadzystów. Często właściciel ma długą tradycję pracy w lesie i zazwyczaj posiada wiele umiejętności (zrywka, cięcie, obsługa maszyn i prace serwisowe). Dzięki takiemu modelowi prowadzenia firmy przedsiębiorcy leśni to ludzie bardzo relacyjni, gdzie olbrzymie znaczenie ma zaufanie i doświadczenie. Przez pierwsze 2 lata pracy naprawdę ciężko było się nam przebić do szerszej grupy klientów, nie mając dużej grupy polecających. Dziś branża leśna coraz mniej boi się leasingu i sięga po sprawdzone rozwiązania z zachodu, gdzie maszynę używa się od 4 do 6 lat, po czym wymienia się na nowszą. Coraz popularniejszy jest

leasing dużych maszyn leśnych bez wpłaty oraz na okres 6 lat. W zeszłym roku zdecydowanie eksplodował import maszyn leśnych z zagranicy (Szwecja, Finlandia, Estonia, Niemcy), dzięki czemu klienci chętniej leasingują lepsze jakościowo maszyny. Odchodzi się w tej chwili od zakupu zestawów małych przyczep oraz ciągników na rzecz forwarderów. Coraz popularniejszy robi się leasing małych harwesterów trzebieżowych, które w naturalnym cyklu mają zastąpić pilarzy.

**Joanna Jankowska, WB Leasing:** Jeszcze do niedawna firmy leasingowe najchętniej finansowały pojazdy oraz maszyny łatwo zbywalne. Dziś część firm coraz chętniej sięga po sprzęt bardziej specjalistyczny, w tym również ten dla branży leśnej. Procedury uzyskania leasingu stają się coraz bardziej przyjazne, a często wręcz uproszczone do minimum. Jeszcze kilka

Już w tym miejscu zwracam uwagę na następującą kwestię. Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za przydatność rzeczy do umówionego użytku. Wynika to wprost z kodeksu cywilnego.

Umowy leasingu dodatkowo w dość precyzyjny i obszerny sposób wyłączają jakąkolwiek odpowiedzialność firmy leasingowej za stan maszyny. Jest to szczególnie istotne w przypadku nabycia używanych harwesterów. Klient wybiera jaki sprzęt ma dla niego zakupić firma leasingowa i tylko on za swój wybór poniesie konsekwencje.

Tym staranniej warto sprawdzić maszynę zanim zdecydujemy się na jej nabycie w formie leasingu.

## Umowa leasingu

Umowa leasingu musi być zawarta w formie pisemnej. Zachęcam do wnikliwej lektury ogólnych warunków umów mających najczęściej formę regulaminów lub wyodrębnionych dokumentów.

Odbiór harwestera od dealera nastąpi po uprzednim uiszczeniu opłaty wstępnej. Przed podpisaniem umowy warto dobrze przemyśleć zakup, bowiem zaniechanie opłacenia pierwszej faktury skończy się odstąpieniem od umowy przez leasingodawcę i obciążeniem surową karą umowną.

Moment odbioru maszyny jest bardzo ważny. Od tej chwili ryzyko związane z przypadkową utratą lub uszkodzeniem przechodzi na korzystającego, czyli właściciela zula. Staje się on fak-

tycznie jedyną osobą odpowiedzialną za sprzęt.

## Ważne ubezpieczenie

Klient firmy leasingowej ma prawo korzystania z harwestera i czerpania z niego pożytków, nie stając się jednocześnie jego właścicielem. Na co dzień ta subtelna różnica pomiędzy własnością a leasingiem jest w zasadzie nieodczuwalna. Tym bardziej, że na barkach użytkownika spoczywa obowiązek utrzymania maszyny w należytym stanie.

W tym miejscu ponownie wróćmy do regulaminów. Zwykle znajdują się tam zapisy, z których wynika, że sprzęt musi być serwisowany zgodnie z instrukcją producenta, wyłącznie przez wykwalifikowanych fachowców, a nadto bezwzględnie podlegać wszystkim inspekcjom wymagany przez przepisy prawa.

Różnicę pomiędzy własnością a leasingiem widać jak w soczewce jeżeli spróbujemy ustalić kto spośród dwóch stron umowy ponosi ryzyko gospodarcze utraty harwestera. Takie ryzyko spoczywa na korzystającym.


W przypadku, gdy maszyna ulegnie bezpowrotnemu uszkodzeniu, umowa leasingu wygaśnie. To nie oznacza jednak końca współpracy z firmą leasingową. Będzie ona bowiem oczekiwała wypłacenia jej wszystkich przewidzianych w umowie, a nie zapłaconych dotychczas rat leasingowych. Oczywiście może się zdarzyć, że ten ciężar finansowy weźmie na siebie ubezpieczyciel. Niestety, konsekwencje odmowy wypłaty ubezpieczenia lub zbyt niskiego oszacowania

sumy ubezpieczenia dotkną firmę leśną. Różnicę dopłaci bowiem właśnie zula.

Leasingodawca nie musi brać na siebie jakiegokolwiek odpowiedzialności za brak możliwości uzyskania odszkodowania w całości lub w części. Rozstrzygnięcie pretensji względem towarzystwa ubezpieczeniowego będzie wymagało aktywności, w tym sądowej, tylko i wyłącznie samego korzystającego.

## Rozwiązanie umowy

Podobne konsekwencje spotkają właściciela firmy leśnej w przypadku wypowiedzenia umowy przez firmę leasingową z winy korzystającego. Finansujący zażąda od dotychczasowego użytkownika harwestera zapłaty wszystkich nie pokrytych dotychczas rat leasingowych.

Zobowiązanie będzie pomniejszone o cenę uzyskaną ze sprzedaży zwróconego sprzętu. 

**Lukasz Bąk**

*Adwokat, wspólnik w Kancelarii  
Jaskot, Bąk – Adwokaci*

Od redakcji: Tym artykułem rozpoczynamy cykl publikacji na temat bardzo popularnej formy finansowania zakupu maszyn leśnych jaką jest leasing. Jak widać warto w tym zakresie korzystać z usług sprawdzonych i doświadczonych firm leasingowych. W kolejnych tekstach przyjrzymy się zabezpieczeniom wymaganym przez firmy leasingowe, odpowiedzialnością za wady sprzętu i procedurami ich usuwania, wygaśnięciem leasingu a także cesją takich umów.

lat temu głównie finansowany był zakup starszych maszyn leśnych. Teraz zauważalny jest trend zakupu coraz to nowszych maszyn, bardziej funkcjonalnych oraz mniej awaryjnych. Wzrost udziału maszyn nowych jest też często podyktowany wymogami Lasów Państwowych. Jedno jest pewne, w lasach będą pracowały, a w zasadzie już pracują, coraz nowsze maszyny leśne. Zauważalny jest również spadek liczby pilarzy, co siłą rzeczy przekłada się na większą liczbę maszyn pracujących w lasach. Wszystkie te zmiany przekładają się na wzrost dynamiki rynku leasingowego w tej branży. Jednym z czynników wpływających na wzrost sprzedaży i zakupu maszyn leśnych nowych jak i używanych są też anomalie pogodowe, jakie mają miejsce ostatnimi czasy w Polsce. Kolejnym czynnikiem jest spadające bezrobocie w kraju, brak rąk do pracy, a co za tym idzie wzrost kosztów utrzymania dobrego pracownika. Ma to

wpływ na coraz częstsze zakupy maszyn leśnych: harwesterów, forwarderów, a także mulcerów, sadzarek itp.

**Konstanty Rokicki, PKO Leasing:** W branży leśnej finansujemy najczęściej małe i średnie firmy rodzinne, dla których szczególne znaczenie ma jakość współpracy, dobra opinia, pewność i bezpieczeństwo dobranych do współpracy partnerów. W tej branży klienci bardzo często dokonują zakupu za gotówkę, tymczasem leasing operacyjny jest alternatywą pozwalającą utrzymywać rezerwy finansowe, a raty leasingowe są tarczą podatkową i kosztem uzyskania przychodu. Tym, którzy koniecznie muszą być właścicielem maszyny oferujemy pożyczki. Mamy bardzo dobrą historię współpracy z klientami z branży leśnej, dlatego bardzo chętnie udzielamy finansowania, gdyż jest to bezpieczne.

PKO Leasing

Andrzej Klim

# Finansowanie coraz popularniejsze

Leasing maszyn i urządzeń odnotowuje 20 proc. wzrost

**P**KO Leasing ma w swojej ofercie leasing finansowy, operacyjny i zwrotny. Dostępne są też pożyczki. Jak podkreśla firma, zarówno leasing jak i pożyczka to doskonała alternatywa dla kredytu. Zaletami są: prosta procedura, szybka realizacja umowy, elastyczne warunki i brak konieczności angażowania środków własnych.

– PKO Leasing, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, ma w swojej ofercie procedury uproszczone, dzięki którym przy minimum formalności możemy sfinansować maszyny leśne – mówi Konstanty Rokicki, regionalny dyrektor ds. rynku maszyn i urządzeń w PKO Leasing. Z oferty mogą skorzystać wszyscy przedsiębiorcy, niezależnie od wielkości prowadzonej działalności czy profilu.

Korzystanie z usług finansowych jest coraz bardziej popularne, a branża leasingowa w segmencie maszyn i urządzeń odnotowuje 20 proc. wzrosty rok do roku. – W 2018 PKO Leasing będzie podtrzymywać ten trend i wspólnie z dostawcami ma w planach przygotowanie ofert specjalnych oraz atrakcyjnych warunków finansowania dla klientów, których przedmiotem są m.in. maszyny leśne – mówi Konstanty Rokicki.

Finansowane mogą być zarówno nowe, jak i używane maszyny i urządzenia. Także te zakupione za grani-




cą, co w branży leśnej ma kluczowe znaczenie. Maszyny i urządzenia mogą być finansowane w 100 proc. wartości, zarówno w złotych, jak i w euro. Nie ma maksymalnej wartości leasingu czy pożyczki, finansowanie jest możliwe bez ograniczeń.

Finansowanie można połączyć z dotacją, możliwe jest refinansowanie zakupionych maszyn. Obsługa umowy odbywa się przez internet.

Istnieje także możliwość skorzystania z finansowania w ramach programów współfinansowanych z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym, tj. InnovFIN lub z lokalnymi funduszami poręczeniowymi.

Co ważne, harmonogram spłat można dostosować do własnych potrzeb i możliwości. Firma oferuje też specjalne pakiety ubezpieczeniowe na leasingowane maszyny czy urządzenia. Warto o tym pomyśleć, szczególnie w dzisiejszej dobie częstych kradzieży czy aktów wandalizmu, które dotyczą także maszyn leśnych.

PKO Leasing należy do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego. To największa instytucja finansowa wspierająca przedsiębiorców w Polsce. Dzięki temu sieć placówek jest gęsta, a dostęp do mobilnych doradców łatwy. 

Opr. Andrzej Klim

## WB Leasing

Andrzej Klim

# Leasing na miarę Twoich potrzeb

Leasing to korzyści podatkowe. Pozwala na dodatkowe obniżenie kosztów firmy

**S**pecjalistyczne maszyny leśne, jak np. harwestery, forwardery, harwardery, skidery, mulczery czy ciągniki do lasu są bardzo drogie. Wiele firm leśnych nie jest po prostu w stanie udźwignąć finansowego ciężaru zakupu profesjonalnego sprzętu. Rozwiązaniem jest oczywiście leasing lub pożyczka leasingowa. – Każda forma finansowania zakupu maszyny leśnej jest dobra pod warunkiem, iż jest ona dostosowana do prowadzonej formy księgowości w firmie oraz potrzeb klienta. Portfel dostępnych produktów finansowania maszyn jest tak duży, że naszym klientom zawsze staramy się przedstawić wady i zalety każdej z tych form tylko po to, aby świadomie mógł podjąć decyzję o sposobie finansowania – mówi Joanna Jankowska z WB Leasing.

Decydując się na leasing można liczyć na znacznie szybsze załatwienie kwestii formalnych niż w przypadku kredytu oraz niższe oprocentowanie.

Leasing to także duże korzyści podatkowe, pozwala na dodatkowe obniżenie kosztów firmy. Opłaty z nim związane, w tym opłata wstępna, raty leasingowe



są kosztem uzyskania przychodu. Pomniejszając podstawę opodatkowania leasingobiorcy, a tym samym pozwalają „zaoszczędzić” na podatku dochodowym.

WB Leasing wybiera dla swoich klientów bezpłatnie najkorzystniejsze oferty leasingu na rynku, dbając przy tym o optymalne rozwiązania podatkowe.

Dzięki bezpłatnej oraz kompleksowej obsłudze, w tym także posprzedażowej klienci mają poczucie bezpieczeństwa nie tylko w chwili zawierania umowy, ale także przez cały okres jej trwania. Zapewnia także bezpłatny dojazd do klienta oraz załatwienie wszelkich formalności związanych z uzyskaniem finansowania.


W ofercie WB Leasing znajdują się elastyczne produkty leasingowe (leasing operacyjny, finansowy, zwrotny, pożyczka leasingowa, pożyczka pod dotację UE) umożliwiające finansowanie środków trwałych z udziałem własnym i okresem obowiązywania umowy do-

stosowanym do potrzeb klientów. Stosownie do oczekiwań dostosowany jest też harmonogram spłat rat leasingowych (raty równe, malejące czy sezonowe).

Finansowane jest do 100 proc. wartości maszyny, opłaty wstępne już od 0 proc., okres finansowania do 120 miesięcy, a leasingowane maszyny nie mają ograniczeń wiekowych.

Proces realizacji transakcji jest szybki dzięki uproszczonym procedurom, często wystarczy tylko dowód osobisty.

Firma WB Leasing współpracuje z czołowymi i doświadczonymi dostawcami maszyn leśnych na rynku polskim, jak i zagranicznym. Dzięki tej współpracy często pomaga swoim klientom w doborze odpowiedniej maszyny, a także w jej poszukiwaniu.

Jak podkreśla firma, wieloletnie doświadczenie sprawia, że nie boi się trudnych wyzwań i nietypowych transakcji. 

Opr. Andrzej Klim

## Xleasing

Andrzej Klim

# Dobór maszyny i finansowania

Starą maszynę można oddać w rozliczeniu

**X**leasing to duży broker leasingowy, który specjalizuje się w leasingu maszyn i urządzeń dla branży leśnej. Dodatkowo łączy to obecnie także ze sprzedażą maszyn, dając klientom kompleksowe rozwiązanie: dobór maszyny i dobór finansowania w jednym miejscu.

Firma powstała 10 lat temu. Zaczynała od kilku osób w jednym małym biurze w Gdyni. Obecnie ma kilka oddziałów, które zasięgiem obejmują już całą Polskę. Kilkunastu handlowców, działów wsparcia, telemarketingu oraz sprzedaży maszyn tworzą ponad trzydziestoosobowy, zgrany zespół pracowników.

Rynek oferuje szereg możliwości leasingu maszyn – cała sztuka polega na tym, żeby mądrze dopasować narzędzia finansowania do aktualnych potrzeb firmy, która kupuje konkretny sprzęt w konkretnym momencie swojej działalności operacyjnej. Doradzić tu mądrze może tylko firma z doświadczeniem, która dzięki codziennym rozmowom z klientami zna ich rzeczywiste problemy.

– Brak wiedzy branżowej i kierowanie się opinią np. sąsiada, a nie fachowca, to częsty błąd osób wybierających leasing – mówi Marek Smal, wiceprezes spółki Xleasing. – Kolejny błąd to leasingo-



Jedna z dostarczonych i sfinansowanych maszyn przez Xleasing. Z prawej Marek Smal


wanie maszyn na krótki okres, przez co zwiększa się miesięczne obciążenie i obniża się zdolność leasingowa w przypadku kolejnych zakupów. Często błędem jest również wybór leasingu polecanego przez dostawcę sprzętu, który zazwyczaj jest droższym rozwiązaniem od dostępnych na rynku – dodaje.

Firma Xleasing podkreśla, że banki z którymi współpracuje są starannie dobrane tak, aby móc zaoferować możliwie najszerszy wachlarz rozwiązań. Dzięki temu można w jednej firmie uzyskać 0 proc. opłaty wstępnej, leasing na 10 lat, a także sfinansować starsze maszyny. To ostatnie szczególnie wyróżnia gdyńską firmę.

Przez 10 lat współpracy z firmami leśnymi firma Xleasing zaobserwowała duże zmiany świadomości klientów i zupełnie inne podejście do leasingu. Teraz z ulowcy zdecydowanie bardziej ufają instytucjom leasingowym. – W ostatnich latach zmienił się też zakres przedmio-

tów leasingu. Duże maszyny leśne zastępują małe przyczepy i traktory, coraz bardziej popularne są harwestery – mówi Marek Smal.

Większe znaczenie dla klientów ma też szybkość przyznawania oraz łatwość otrzymania leasingu. Przez lata nie zmieniła się natomiast słowność i terminowe opłacanie rat leasingowych przez firmy leśne oraz fakt, że większość klientów wybiera finansowanie, które polecił im ktoś, kto już z niego korzystał.

Tylko w zeszłym roku 300 firm leśnych kupiło maszynę za pośrednictwem Xleasing. Klienci mogą liczyć na pomoc w jej doborze i zaprzyjaźnionych z firmą serwisantów. Dodatkowymi atutami jest to, że można oddać starą maszynę w rozliczeniu, a firma ma też dostęp do ogromnej ilości części używanych i opon za granicą, które może sprowadzić na życzenie klienta. 

Opr. Andrzej Klim

# SPRZEDAŻ MASZYN

zadzwoń: **796 775 300**  
wejdź na: **www.xgięlda.pl**

Harvester John Deere 1070D



Rata: 3 150 PLN  
**210 000 PLN netto**

Rok: 2008  
Przebieg: 25 000 mth  
Nr ogłoszenia: 32941

Harvester Timberjack 1270D



Rata: 3 150 PLN  
**210 000 PLN netto**

Rok: 2003  
Przebieg: 27 222 mth  
Nr ogłoszenia: 32942

Forwarder Ponsse Buffalo 10W



Rata: 8 505 PLN  
**567 000 PLN netto**

Rok: 2014  
Przebieg: 14 952 mth  
Nr ogłoszenia: 32947

Forwarder Ponsse Buffalo 8W



Rata: 8 940 PLN  
**596 000 PLN netto**

Rok: 2011  
Przebieg: 12 300 mth  
Nr ogłoszenia: 32943

Harvester Prosilva 910



Rata: 4 410 PLN  
**294 000 PLN netto**

Rok: 2010  
Przebieg: 14 263 mth  
Nr ogłoszenia: 32945

Harvester Prosilva 910



Rata: 3 150 PLN  
**210 000 PLN netto**

Rok: 2008  
Przebieg: 15 981 mth  
Nr ogłoszenia: 32946

Forwarder Ponsse Wisent



Rata: 5 353 PLN  
**356 900 PLN netto**

Rok: 2008  
Przebieg: 18 732 mth  
Nr ogłoszenia: 32913

Forwarder Ponsse Elk



Rata: 7 353 PLN  
**490 200 PLN netto**

Rok: 2012  
Przebieg: 14 390 mth  
Nr ogłoszenia: 32914

Harvester Ponsse Ergo 6W



Rata: 4 644 PLN  
**309 600 PLN netto**

Rok: 2006  
Przebieg: 19 000 mth  
Nr ogłoszenia: 32948

Harvester John Deere 1170e



Rata: 15 480 PLN  
**1 032 000 PLN netto**

Rok: 2014  
Przebieg: 3 800 mth  
Nr ogłoszenia: 32925

Forwarder Ponsse Buffalo



Rata: 8 940 PLN  
**596 000 PLN netto**

Rok: 2011  
Przebieg: 11 400 mth  
Nr ogłoszenia: 32944

Forwarder John Deere 1110D



Rata: 4 648 PLN  
**309 900 PLN netto**

Rok: 2006  
Przebieg: 24 000 mth  
Nr ogłoszenia: 32953

Leasing maszyn 15-letnich 720 850 660 **xleasing**