

Leasing oprogramowania

19 kwietnia 2012

Leasing jest umową w ramach, której finansujący, czyli leasingodawca przekazuje korzystającemu – leasingobiorcy, prawo do używania określonej w umowie rzeczy. Umowa przewiduje okres leasingu oraz wysokość miesięcznych opłat.

O finansowanie w formie leasingu może starać się każdy przedsiębiorca, niezależnie od formy, w jakiej prowadzona jest firma. Jednoosobowe działalności gospodarcze nie są pod tym względem dyskryminowane. Ważne jest, aby wnioskodawca posiadał zdolność do obsłużenia miesięcznych zobowiązań.

Finansowanie nabycia oprogramowania to tzw. leasing wartości niematerialnych i prawnych. Tę formę finansowania komplikuje nieco ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Utrudnienie jest spowodowane obowiązkiem uzyskania zgody na udzielenie finansowania w formie leasingu przedmiotów, których producent zastrzega dalszą odsprzedaż poprzez ograniczoną licencję. Należy pamiętać, że przy umowie leasingu właścicielem oprogramowania jest leasingodawca, czyli bank lub inna instytucja finansująca zakup. Jest to podstawowa zasada leasingu. Poprzez zachowanie prawa własności bank zmniejsza ryzyko transakcji, ponieważ w sytuacji, gdy dłużnik nie będzie prawidłowo obsługiwać rat, może w celu zaspokojenia swoich roszczeń odebrać i sprzedać przedmiot leasingu. I tu powstaje problem z leasingiem oprogramowania – nierzadko produkt sprzedawany jest z licencją umożliwiającą użytkowanie tylko przez jedną firmę. Dlatego też producent oprogramowania musi wyrazić zgodę na leasing i ewentualną sprzedaż oprogramowania nowemu nabywcy w przypadku nie spłacania zobowiązania, przez pierwszego korzystającego.

Aktualnie na polskim rynku działa kilku dostawców oprogramowania, którzy umożliwiają przedsiębiorcom leasing oprogramowania i są to:

Comarch
Insert
Enova
Sage
Kamsoft
Autodesk

Zgodny nie uzyskamy na pewno w Oracle i Atenasoft - źródło informacji: Grenke leasing Sp. z o.o. 04 2012.

Zabezpieczenie finansowania

Poza koniecznością otrzymania zgody od producenta, sam proces uzyskania leasingu oprogramowania jest taki sam, jak np. procedura związana z leasingiem samochodowym. Klient musi złożyć wniosek, wraz z dokumentami założycielskimi firmy. Następnie udokumentować możliwości finansowe, a najlepiej również zadeklarować wkład własny. Własne środki nie są jednak niezbędne. Banki na szczęście rozumieją, że bardzo często odpowiednie, profesjonalne oprogramowanie jest niezbędne do prowadzenia działalności, a co za tym idzie uzyskiwania odpowiednich, wyższych przychodów. Ważna jest zdolność do obsługi zobowiązania, która jest bardzo indywidualną kwestią, zarówno dla

potencjalnego klienta, jak i udzielającej leasing instytucji. Zabezpieczeniem leasingu jest sam program. Finansujący może też żądać gwarancji w formie weksla in blanco. W przypadku bardzo drogiego, a co się z tym wiąże trudniej zbywalnych programów, bank może żądać zabezpieczenia w formie nieruchomości.

Niezbędna aktualizacja

Nieodłącznym elementem każdego programu jest jego okresowa aktualizacja. Niestety większość leasingodawców nie chce finansować uaktualniania programów. Klient powinien być przygotowany na to, że ten koszt będzie musiał ponieść z „własnej kieszeni”. Wyjątek stanowi aktualizacja, która jest samodzielnym modułem. Wtedy może być potraktowana tak, jak oprogramowanie bazowe.

Leasing zwrotny

Firmy leasingowe nie chcą raczej finansować zagranicznych dostawców. Jeśli klient chce nabyć program od zagranicznego producenta może skorzystać z innego rozwiązania – najpierw sfinansować zakup z środków własnych firmy, a następnie niezwłocznie wystąpić o leasing zwrotny. Leasing zwrotny różni się tylko tym, że zarówno sprzedającym i następnie korzystającym jest ta sama firma. To rozwiązanie jest niedoskonałe, ponieważ nie każda firma może sobie pozwolić na jednorazowy duży wydatek, tym bardziej bez gwarancji uzyskania finansowania.

Przy amortyzacji oprogramowania stosuje się 30% stawkę amortyzacji, a zatem okres leasingu oprogramowania wyniesie od 18 do 60 miesięcy. Poniżej znajduje się przykładowa oferta finansowania zakupu oprogramowania, w formie leasingu, w firmie GRENKE leasing.

Cena oprogramowania	50 000,00 zł netto
Opłata początkowa	0% wartości przedmiotu leasingu
Opłata za przygotowanie	300,00 zł
Podstawowy okres leasingu	18 miesięcy
Rata leasingowa	3 135,00 zł, tj. 6,27% wartości przedmiotu leasingu
Wartość końcowa	5 000,00 zł, tj. 10,00% wartości przedmiotu leasingu

Podsumowując, leasing oprogramowania to bardzo dobra forma na sfinansowanie zakupu oprogramowania w firmie. Przede wszystkim przydaje się młodym firmom, których nie stać na duży jednorazowy koszt. Jest to również dobre rozwiązanie dla firm, które nie chcą zamrażać środków obrotowych.

Jacek Bem – prawnik, opiekun klienta VIP

SOHOFinance

Podstawa prawna:

1. Ustawa z dn. 04.02.1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych – tekst jedn. Dz.U. z 2006 r. Nr 90, poz. 631 z późn. zm.
2. Ustawa z dn. 08.07.2010 r. o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych – Dz.U. z 2010 r. Nr 152, poz. 1016