

U broju od 27.07.2006 odgovorili ste na pitanje u svezi kupovine osobnog vozila na kredit i lizing. A što je s plaćanjem u gotovini? Da li je to u konačnici bolje ili lošije od operativnog lizinga i kakve su tu zakonske obveze i pravna ograničenja?

Plaćanje u gotovini (pri tom mislim na bilo kakvo plaćanje odjednom prije ili kod isporuke vozila bez obzira da li je izvršeno preko žiro računa ili na neki drugi način) je naravno nominalno najjeftinije jer ne plaćate nikakve kamate ni naknade, ali pri tome morate obratiti pažnju na nekoliko stvari. Prvo trebate usporediti cijenu kapitala odnosno kamate koje ćete plaćati lizing kući sa povratom na uloženi kapital Vaše tvrtke. Ukoliko profitabilno poslujete i ostvarujete rast u principu je bolje zadržati gotovinu u tvrtci jer ćete ostvariti veći prinos nego što Vam je trošak kamate na lizing te na taj način zaraditi. S druge strane, ako vam je poslovanje stabilno uz relativno malu dobit bolje je platiti osobno vozilo u gotovini. Pri tome morate paziti da Vam to plaćanje ne ugrozi likvidnost.

Plaćanje u gotovini sa sobom nosi još neke probleme vezane uz poreze. Dok korištenje operativnog lizinga smanjuje porezno opterećenje, kao što sam objasnio u prethodnom odgovoru, plaćanje u gotovini ga u pravilu povećava. Sveukupan iznos vrijednosti osobnog vozila izlazi iz tvrtke, ali, prema Zakonu o porezu na dobit, samo se 40% može priznati kao trošak amortizacije u prvoj godini i to samo dio koji se odnosi na tu godinu. Ako na primjer kupite auto u prosincu imate veliki odliv gotovine koji Vam se uopće ne priznaje u trošak, jer se amortizacija počinje računati od mjeseca nakon nabave (siječnju iduće godine), te ćete na kompletan taj iznos platiti porez na dobit. Tek za godinu dana će Vam se priznati 40%, pa 40% u godini iza te zadnjih 20% u trećoj godini. Na kraju je porez na dobit jednak, ali je velika razlika u plaćate li ga u prvoj godini pa si odbijate u idućim godinama ili si ga odbijate svake godine kao što je slučaj u operativnom lizingu.

Drugi problem je tretman korištenja službenog automobila u privatne svrhe sa stanovišta poreza na dohodak. Kao što sam objasnio u prethodnom odgovoru u slučaju lizinga 20% lizing rate može se tretirati kao primitak u naravi. U slučaju plaćanja u gotovini kao primitak u naravi tretira se 1% nabavne vrijednosti automobila. U najvećem broju slučajeva 1% nabavne vrijednosti je veće nego 20% lizing rate, ali osim toga nabavna vrijednost vozila se ne mijenja kroz godine. Naime i nakon pet ili deset godina kada će tržišna cijena vozila značajno pasti knjigovodstvena nabavna vrijednost će i dalje biti ista i koristiti će se kao osnovica za tih 1% primitka u naravi. Postoje načini da se ta nabavna vrijednost korigira, ali...

Uzevši sve navedeno u obzir još uvijek smatram da je kupovina na operativni lizing za zdravu tvrtku najisplativije rješenje.

I za kraj: dobar poslovni savjetnik bi Vas uvijek trebao pitati da li Vam stvarno treba investicija u opremu iz koje ne generirate profit, a čija vrijednost padne za 10-15% dan nakon kupovine. Po mom iskustvu odgovor klijenata u Hrvatskoj je uglavnom DA.