



## Znaczenie leasingu systematycznie rośnie

**Forma zewnętrznego finansowania, jakim jest leasing często idzie w parze z innowacyjnością mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. To pokazuje, że leasing przyspiesza rozwój firm, a tym samym napędza gospodarkę.**

**Andrzej Sugajski**



MMŚP są siłą napędową europejskiej gospodarki: stanowią ok. 99,8 proc. wszystkich firm, tworzą niemal ponad 66,8 proc. miejsc pracy oraz odpowiadają za 57,9 proc. wartości dodanej w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Jednak małe firmy w mniejszym stopniu niż duże podmioty mogą liczyć na wewnętrzne źródła kapitału; rezerwy, zyski z poprzednich lat. Z tego względu dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania – takich jak leasing, jest bardzo istotny dla ich rozwoju.

W ostatnich latach umowę leasingową podpisało 31,8 proc. firm z tego sektora. Realizując inwestycje, częściej korzystają one z leasingu niż kredytu. Takie wnioski płyną z badania „Monitoring kondycji sektora MMŚP”, przeprowadzonego przez CBOS w 2014 r.

### Koncentracja na MSP

Polska branża leasingowa koncentruje się na wspieraniu inwestycji firm z sektora MMŚP. W Polsce z usług firm leasingowych korzysta około 500 tys. firm. Leasing to instrument, który przynosi korzyści podatkowe, oferując możliwość częstszego wymieniańia środków trwałych, daje też mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom szansę na rozwój, który sam finansuje. Widać to bardzo wyraźnie w przypadku firm transportowych, przemysłowych czy działających w sektorze rolniczym. Instrument oferowany przez firmy leasingowe, zapewnia podstawowe czynniki produkcji, które zarabiają na spłatę rat leasingowych, co jest kolejnym, częstym powodem wymienianym przez firmy korzystające z leasingu. Inna motywacja

korzystających wynika z otwartości firm leasingowych. Przedsiębiorcy cenią sobie łatwy dostęp do firm oferujących leasing, oraz fakt, że dostarczają one nie tylko kapitał na sfinansowanie inwestycji, ale także ułatwiają dostęp do szerokiej oferty producentów oraz proponują często wyższe rabaty. Porównując odpowiedzi firm korzystających i niekorzystających z leasingu, zauważamy interesującą korelację pomiędzy korzystaniem z leasingu a innowacyjnością firmy. Firmy korzystające z leasingu częściej niż pozostałe są nastawione na rozwój i innowacje.

### Zróźnicowanie branżowe

Zarówno wyniki różnych badań pokazują, że z leasingu korzystają firmy z wielu segmentów rynku. Cytowane wyżej wyniki badania MMŚP wskazują, że ponad połowa firm z sektora produkcyjnego, opieki zdrowotnej i pomocy społecznej w latach 2009-2014 skorzystała z leasingu. Kolejnymi sektorami stale współpracującymi z branżą leasingową są: transport i gospodarka magazynowa oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Firmy przemysłowe wyróżniają się wysokim zapotrzebowaniem na środki trwałe. Przedsiębiorstwa produkcyjne najczęściej korzystają z leasingu samochodów osobowych, dostawczych oraz maszyn i urządzeń. Wysokie wykorzystanie leasingu w firmach działających w sektorze opieki zdrowotnej, należy łączyć z rozwojem prywatnej opieki zdrowotnej. Firmy te najczęściej biorą w leasing samochody osobowe oraz komputery, laptopy, tablety, ale także oprogramowanie i sprzęt biurowy. Firmy transportowe, dzięki leasingowi budują swoją flotę samochodową, będącą podstawowym czynnikiem produkcji (są to głównie samochody ciężarowe, osobowe oraz dostawcze). Co ciekawe, firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną, równie chętnie co transportowcy, korzystają z leasingu pojazdów osobowych, a w dalszej kolejności z leasingu maszyn i urządzeń czy sprzętu komputerowego.

### Dynamiczny rozwój sektora leasingu

Dobre wyniki branży leasingowej wypracowane w 2015 r. potwierdzają

deklaracje przedsiębiorców, zaprezentowane w badaniach. Polski rynek leasingu dynamicznie rośnie. Firmy leasingowe raportujące do ZPL, w ciągu trzech pierwszych kwartałów ubiegłego roku sfinansowały inwestycje o wartości 35,9 mld zł, co przełożyło się na 15,7 proc. dynamikę rynku (r/r). Polska branża może spodziewać się równie dobrych wyników w ostatnim kwartale 2015 r. Analizy przygotowane przez ZPL na koniec 2015 mówią o 15,5 proc. dynamice rynku i łącznej wartości nowych transakcji na poziomie ok. 50 mld zł. Także europejskie statystyki, prezentowane co 6 miesięcy przez Leaseurope, potwierdzają rosnące znaczenie polskiej branży leasingowej.

W pierwszej połowie 2015 r. polski rynek leasingu, dzięki 13,2 proc. dynamice oraz 5,7 mld euro wartości transakcji, awansował na szóste miejsce i znalazł się w gronie największych rynków obok Wielkiej Brytanii, Niemiec, Francji, Włoch i Szwecji. Na tę grupę państw, w omawianym okresie, przypadało ok. 72 proc. wartości inwestycji sfinansowanych przez europejski sektor leasingowy.

*Autor jest dyrektorem generalnym Związku Polskiego Leasingu*

# Zalety praktyczne i podatkowe leasingu oraz wynajmu długoterminowego

**Leasing operacyjny pozostaje nadal powszechnie stosowanym sposobem na sfinansowanie zakupu samochodu do firmy, ale sukcesywnie wypiera go wynajem długoterminowy.**

**Mirosław Krawczyk**



Znaczenie leasingu w Polsce systematycznie rośnie, a tym samym branża leasingowa odnotowuje stałe wzrosty. Wzrost leasingu samochodów osobowych w pierwszym półroczu 2015 r. przekroczył 40 proc. Leasing (83 proc.) obok kredytu 16 proc., jest nadal głównym zewnętrznym źródłem finansowania aktywów w polskiej gospodarce. Wszystko wskazuje na to, że ta tendencja nie powinna ulec zmianie w najbliższych latach. Za główną tego przyczynę uważam stabilny i zrównoważony wzrost gospodarczy, który jest solidnym fundamentem wspierającym inwestycje firm działających na polskim rynku oraz wpływającym na zwiększoną liczbę rejestracji nowych firm. Duże znaczenie w osiągnięciu dobrych wyników sprzedaży odegrały także pozytywne oceny koniunktury w handlu detalicznym.

**Oplaty wstępne**

W celu porównania tych dwóch form finansowania, warto przyjąć pewne ogólne założenia. Większość umów tzw. wynajmu długoterminowego to umowy leasingu operacyjnego, którym towarzyszą dodatkowe usługi – niezbędne w codziennej eksploatacji samochodu służbowego. W leasingu operacyjnym przedsiębiorcy zwykle wpłacają około 30 proc. wartości przedmiotu leasingu (opłata wstępna), podczas gdy w wynajmie długoterminowym opłata wstępna (czynsz inicjalny) zredukowana jest zwykle do maksymalnie 10 proc. Okresy finansowania



w obydwu tych formach są porównywalne i jest to z reguły od 36 do 48 miesięcy.

**Podobieństwa i różnice**

Przyjmując powyższe założenia, można dokonać zestawienia kilku cech praktycznych, które przemawiają za jedną bądź drugą formą finansowania – w zależności od perspektywy i potrzeb samego przedsiębiorcy. Wybierając wynajem długoterminowy (w praktyce leasing operacyjny z pełną obsługą), właściciel firmy angażuje minimum kapitału przy rozpoczęciu umowy, płaci też niższy czynsz miesięczny (raty niższe o 30 proc. lub więcej w zależności od parametrów umowy). Zarówno w leasingu operacyjnym, jak i w wynajmie długoterminowym firma posiada opcję wykupu samochodu, ale zasadnicza różnica polega na jej wysokości. W większości umów leasingu operacyjnego przedsiębiorca nabywa samochód za 1 proc. jego wartości początkowej, natomiast w tzw. wynajmie długoterminowym kwota wynikająca z tej opcji zbliżona jest do warto-

ści rynkowej auta, co w praktyce powoduje, że firma zwraca leasingodawcy przedmiot leasingu po zakończeniu umowy i „wynajmuje”

kolejny, nowy samochód na podobnych albo jeszcze atrakcyjniejszych warunkach.

**Dodatkowe usługi**

Nazwany przez nas umownie wynajem długoterminowy pozwala też na sfinansowanie dodatkowych usług takich jak: serwis, zakup i wymiana ogumienia, obsługa ubezpieczeniowa, assistance. Usługi te są zwykle wyodrębnione na fakturach, a wysokość opłat pozostaje stała przez cały okres umowy. Podstawową korzyścią takiego rozwiązania jest możliwość precyzyjnego zaplanowania wydatków przez przedsiębiorcę i brak niespodzianek kosztowych w najmniej oczekiwanym momencie. W tym miejscu nie sposób odwołać się do konieczności analizy zapisów każdej umowy finansowania zakupu samochodów. Niezbędna jest analiza samej umowy, warunków szczegółowych oraz wszystkich załączników z tabelą opłat i prowizji na czele. Praca włożona w taką analizę zwróci się podwójnie – unikniemy dodatkowych kosztów, które mogłyby nas zaskoczyć w trakcie samej umowy.

*Autor jest Fleet Sales Managerem w Toyota Leasing Polska*

## VAT za auto firmowe

**Wynajem długoterminowy firmowych aut jest rozwiązaniem coraz chętniej wybieranym przez polskich przedsiębiorców, na co wskazuje systematyczny rozwój branży flotowej.**

**Daniel Trzaskowski**

Do największych zalet wynajmu długoterminowego należą przede wszystkim korzyści finansowe i operacyjne. Samochody nie są częścią majątku firmy, więc budżet firmy obciążają tylko stałe miesięczne raty najmu. W dodatku taki sposób tworzenia firmowej floty, podobnie do leasingu, daje możliwość odliczenia połowy lub pełnej kwoty VAT od czynszu za wynajem oraz kosztów eksploatacyjnych. Kwoty, które przedsiębiorca może wpisać w koszty firmy, zależą od sposobu użytkowania wynajmowanego samochodu.

Pojazdy wykorzystywane wyłącznie w prowadzonej działalności gospodarczej pozwalają na odliczenie całej sumy podatku od towarów i usług. Wymaga to jednak szczegółowego ewidencjonowania przebiegu aut. W takim zestawieniu powinny się znaleźć informacje dotyczące stanu licznika oraz opis każdej z tras. Konieczne jest zgłoszenie firmowych aut w urzędzie skarbowym i wprowadzenie specjalnego regulaminu. Od lipca 2015 r. możliwe jest także odliczenie 50 proc. VAT od wszystkich wydatków związanych z firmowym autem, w tym na przykład tankowanego paliwa. Dotyczy to samochodów użytkowanych również w celach prywatnych, czyli w tzw. systemie mieszanym.

*Autor jest dyrektorem sprzedaży flotowej w Volkswagen Leasing*

Reklama

Doradzamy...

25  
LAT  
DLA  
BIZNESU



...zyskaj na wyborze.  
Szeroka oferta narzędzi finansowych

LEASING / POŻYCZKA / FAKTORING / UBEZPIECZENIA / DŁUGOTERMINOWY WYNAJEM POJAZDÓW  
www.efl.pl | 804 404 444

Czas i pieniądź

EFL  
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

# Leasing urządzeń biurowych – czy to się opłaca?

**Leasingu urządzeń biurowych nie powinny obawiać się mniejsze organizacje. W jakich przedsiębiorstwach użytkowanie tego typu sprzętu jest szczególnie korzystne? Odpowiedź brzmi: w każdym.**

**Beata Łosiewicz**

Umowę leasingową można zawrzeć praktycznie na każdy sprzęt, który podlega amortyzacji i choć nasz rynek jest w tym względzie stabilny, nie wszyscy przedsiębiorcy nauczyli się korzystać z tego, co im oferuje. W grę wchodzi przede wszystkim realne oszczędności.

**Coraz większa popularność**

Jak wynika z raportu Związku Polskiego Leasingu, leasing jako forma użytkowania jest najczęściej wykorzystywana w przypadku firmowych pojazdów osobowych, dostawczych czy ciężarowych. Na popularności zyskuje też leasing transportu ciężkiego, a nawet nie-

ruchomości. Trzecie miejsce zajmuje leasing maszyn i urządzeń, również IT. Jeżeli chodzi o preferencje użytkowników, według naszych badań największą popularnością cieszą się kolorowe i laserowe urządzenia wielofunkcyjne, czyli najbardziej efektywne biurowe sprzęty.

drukującego. Ze względu na coraz bardziej korzystne oferty kierowane do potencjalnych klientów, reprezentujących nie tylko wielkie organizacje, leasing staje się odpowiedzią na potrzeby nawet niewielkich firm. Podstawowa idea tej formy użytkowania sprzętu mówi, że klient ponosi jedynie niewielkie nakłady operacyjne, rozłożone w czasie. Jeżeli z leasingu korzysta nawet niewielkich rozmiarów biuro produkujące miesięcznie duże ilości papierowej korespondencji, umów czy faktur, dużym obciążeniem jest już sam zakup materiałów eksploatacyjnych, odpowiadających na bieżące potrzeby administracyjne. Wtedy pomocna może okazać się umowa leasingowa, dzięki której wydatki na sprzęt rozkładane są w czasie, wykluczając tym samym konieczność jednorazowego, dużego, bo sięgającego nawet kilku tysięcy złotych, kosztu zakupu maszyny drukującej. Co więcej, taka umowa może zostać zawarta jedynie na przewidywany okres użytkowania urządzenia, uwalniając tym samym klienta od dodatkowych wydatków. Warto także dodać, że zawarcie umowy leasingowej jest o wiele prostsze niż uzyskanie kredytu i często również mniej skomplikowane i zwyczajnie tańsze.

*Autorka jest Leasing Sales Manager Xerox Polska*



**Brak jednorazowego kosztu zakupu**

Podstawową zaletą leasingu maszyn jest fakt, że jego użytkownik nie musi jednorazowo ponosić kosztów zakupu urządzenia, jak zrobiłby to nabywając sprzęt w salonie. W przypadku leasingu maszyn biurowych od dawna pokutuje jednak przekonanie, że taka forma użytkowania drukarek lub maszyn wielofunkcyjnych opłaca się jedynie największym graczom rynkowym – korporacjom z wkładem zagranicznym czy wielodepartamentowym strukturom reprezentującym sektor publiczny.

**Odpowiedź na potrzeby także najmniejszych**

Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw z jednej strony twierdzą, że ich środowisko druku nie jest eksploatowane na tyle, by korzystać z pomocy partnera leasingowego. Z drugiej zaś chętnie obciążiliby koszty wynikające z użytkowania i zakupu sprzętu

## Jak sfinansować przedsięwzięcie

**Inwestycje w Polsce nakręcają biznes, dlatego podejmując decyzję o kupnie nowego sprzętu czy samochodu, warto zastanowić się jak sfinansować przedsięwzięcie. Jedną z opcji jest leasing środków trwałych.**

**Daniel Mrozek**



Wyniki całej branży leasingowej potwierdzają, że zainteresowanie tą formą finansowania wśród przedsiębiorców wzrasta co roku. Po historycznie rekordowym roku 2014, w którym firmy leasingowe sfinansowały aktywa o łącznej wartości 42,8 mld PLN netto, w 2015 osiągnęły jeszcze lepsze wyniki: tylko po trzech kwartałach 2015 r. wartość finansowania wyniosła ponad 35,9 mld zł, czyli o blisko 16 proc. więcej niż

przed rokiem. Leasing cieszy się powodzeniem, m.in. dlatego, że jego konstrukcja pozwala na zabezpieczenie transakcji przedmiotem umowy, co powoduje jego większą dostępność i brak kosztów dodatkowych zabezpieczeń.

**Leasing operacyjny czy finansowy?**

Przedsiębiorca zainteresowany leasingiem ma do wyboru jego dwa rodzaje – finansowy i operacyjny. Każdy z nich charakteryzuje się inną konstrukcją, którą dobiera się w zależności od specyfiki prowadzonej działalności oraz finansowanego przedmiotu. Pierwszy to leasing finansowy. W tym rodzaju leasingu korzystający uwzględnia leasingowany przedmiot w swoich aktywach i dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Kosztem uzyskania przychodu, który zmniejszy podstawę opodatkowania będą, poza odpisami amortyzacyjnymi, części odsetkowe rat leasingowych oraz codzienne koszty użytkowania środka trwałego. Zaletą tego rodzaju finansowania jest

brak ograniczeń dotyczących minimalnej wartości końcowej oraz minimalnego okresu trwania umowy. W tym przypadku rozliczenie całej kwoty VAT następuje z góry wraz z pierwszą opłatą leasingową.

**Leasing operacyjny**

Dla wielu, w szczególności mniejszych firm, bardziej atrakcyjny pod względem podatkowym może okazać się leasing operacyjny. W tym przypadku odpisów amortyzacyjnych dokonuje firma leasingowa, a opłata wstępna, raty leasingowe (część kapitałowa i odsetkowa), a także opłaty związane z eksploatacją środka trwałego stanowią koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy i tym samym zmniejszają kwotę opodatkowania. W przypadku leasingu operacyjnego, podatek VAT jest naliczany do każdej raty leasingowej, co powoduje, że jego spłata jest także rozłożona w czasie.

**Szybsza decyzja**

Dodatkowym atutem leasingu jest zastosowanie procedur uproszczonych, w ramach których decyzja

**W tabeli 1 znajduje się porównanie leasingu operacyjnego i finansowego**

Kryterium	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Własność przedmiotu	Finansujący	Finansujący
Koszty uzyskania przychodów dla korzystającego	Cała opłata leasingowa	Odsetki, amortyzacja
Kto amortyzuje	Finansujący	Korzystający
Rozliczenie VAT (dotyczy płatników VAT)	23% płatny od poszczególnych opłat leasingowych	VAT wg stawki obowiązującej dla finansowanego środka trwałego płatny z góry
Termin płatności podatku VAT	W terminie wymagalności opłat leasingowych	W momencie odbioru środka trwałego przez Klienta

Źródło: BZ WBK Leasing

przyznawana jest w oparciu o podstawowe dokumenty rejestrowe firmy (REGON, NIP, odpis z KRS lub umowa spółki cywilnej) oraz oświadczenia o skali działalności. Decyzje o przyznaniu finansowania zapadają zdecydowanie szybciej niż przy kredycie, np. dla samochodów czy nieskomplikowanych maszyn zajmują zaledwie kilka minut. Wygodzie i oszczędności czasu klientów sprzyja mobilna sieć sprzedaży. Firmy skracają czas potrzebny do zawarcia umowy.

**Zabezpieczenie**

Przy finansowaniu inwestycji warto pomyśleć także o ich dodatkowym zabezpieczeniu, które pozwolą zminimalizować lub wykluczyć w całości ryzyko poniesienia kosztów inwestycji. Są to m.in. ubezpieczenia GAP, które chronią przed stratą finansową w przypadku kradzieży lub zniszczenia środka trwałego.

*Autor jest dyrektorem marketingu i wsparcia sprzedaży BZ WBK Leasing*

# Rynek nabiera dojrzałości

Leasing operacyjny i wynajem długoterminowy to wciąż najlepsze źródła finansowania zakupu pojazdów dla firm. Rozwiązania te zawiązują swoją popularność przede wszystkim uproszczonym procedurą oraz możliwością obniżenia kosztów firmy i czasu związanego z szeregiem czynności niezbędnych do obsługi floty. Dziś z leasingu czy wynajmu długoterminowego może skorzystać każdy przedsiębiorca niezależnie od wielkości jego firmy.

Artur Sulewski



Małe firmy, jak żadne inne, są wrażliwe na zmiany rynkowe i najszybciej odczuwają skutki ewentualnych recesji i wahaniec w poszczególnych branżach. Dlatego w ich przypadku bardzo ważne jest świadome zarządzanie ryzykiem i dobór elastycznych instrumentów finansowania inwestycji. Wybór odpowiedniego źródła finansowania pozwoli na ograniczenie ewentualnych strat w przypadku

opodatkowania oraz poprawiając płynność finansową firmy. Jest to jedna z największych zachęt finansowych w porównaniu z innymi formami finansowania, jak kredyt, czy leasing finansowy, których nie rozliczymy w kosztach. Oczywiście pod warunkiem, że firma jest płatnikiem VAT.auta wynajmowane długo- i średnioterminowo są ubezpieczone i objęte pakietem serwisowy. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje OC, AC, NNW, assistance, auto zastępcze. Pełen pakiet serwisowy zawiera przeglądy, naprawy, likwidację szkód, wymianę opon itp. Wszystko to z gwarancją stałej raty miesięcznej w ramach założonego budżetu.



spadku przychodów spowodowanych załamaniem rynkowym, czy sezonowością. Jeszcze kilka lat temu usługi CFM kierowane były przede wszystkim do korporacji międzynarodowych. Dziś jest inaczej, a sytuacja zmieniała się wraz z rozwojem rynku i samej usługi wynajmu długoterminowego. Dzięki łączeniu globalnych rozwiązań ze specyfiką polskiego rynku, oferty dostawców usług CFM w coraz większym stopniu spełniają oczekiwania lokalnych firm, nawet jeśli ich flota liczy kilka czy kilkanaście aut. Wynajem długo- i średnioterminowy cieszy się coraz większą popularnością – przede wszystkim ze względu na kompleksowość, wygodę oraz minimalizację kosztów obsługi pojazdów służbowych. Usługi te są korzystne dla mniejszych firm przede wszystkim dlatego, że pozwalają ograniczać koszty utrzymania floty.

Podstawową zaletą wynajmu długo i średnioterminowego dla małych i średnich firm – mówi Piotr Staniewski, SME Segment Manager w firmie LeasePlan – jest brak konieczności mrożenia własnych środków finansowych oraz niższe koszty związane z eksploatacją aut, które klient zyskuje, korzystając z siły nabywczej firmy CFM. Ponadto raty stanowią koszt uzyskania przychodu, zmniejszając podstawę

W sytuacjach problemowych, to dostawca usług CFM komunikuje się z serwisami, np. w kwestii podstawienia auta zastępczego, czy też ustaleń odnośnie danej naprawy.

Przykładem oferty dedykowanej także małym i średnim przedsiębiorstwom jest proponowany przez LeasePlan FlexPlan, który umożliwia swobodę działania, ponieważ pozwala m.in. na wynajem już od 1 miesiąca, z nielimitowanym przebiegiem, bez kosztów za wcześniejszy zwrot i za przekroczony przebieg, za stałą miesięczną cenę. Co ważne, firmom z sektora MSP umożliwia dynamiczną rozbudowę bądź redukcję floty wynajętej np. na potrzeby sezonowego projektu.

Z opublikowanych przez PZWLP danych po III kwartale 2015 r. wynika, że branża CFM odnotowała w tym okresie najlepsze wyniki od ponad 3 lat. Na przykładzie najnowszych danych rynkowych wyraźnie widać, że popularność wynajmu długoterminowego samochodów służbowych wśród przedsiębiorców bardzo szybko rośnie. Obecnie już co piąte nowe auto kupione przez firmy w polskich salonach zostało objęte usługą wynajmu długoterminowego.

Autor jest dyrektorem handlowym LeasePlan Fleet Management Polska.

# Czy oferty leasingowe odpowiadają możliwościom mniejszych firm?

Skomplikowane procedury i wysokie wymogi stawiane przez instytucje finansowe sprawiają, że mali i średni przedsiębiorcy coraz częściej stawiają na leasing.

Radosław Woźniak



Aby pozyskać środki na prowadzenie działalności z zewnętrznych źródeł finansowania, przedsiębiorcy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw mają do wyboru kilka ofert dostępnych na rynku. Mogą wybierać pomiędzy kredytem bankowym, leasingiem, środkami unijnymi, pożyczkami pozabankowymi, faktoringiem.

W dobie wysokich wymogów stawianych przez instytucje finansowe oraz czasochłonnych i skomplikowanych procedur, jedną z łatwiejszych form zewnętrznego finansowania pozostaje leasing. Świadomi przedsiębiorcy – mając na uwadze korzyści, jakie ze sobą niesie – coraz częściej wybierają ten sposób pozyskiwania środków.

Dlaczego tak się dzieje? Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna i zależy od kilku czynników.

Procedury

Banki przed udzieleniem kredytu wnikliwie wyliczają zdolność kredytową przedsiębiorcy, co często jest procedurą długotrwałą i nie zawsze jest zwieńczone sukcesem. Warunkiem uzyskania tego rodzaju kredytu jest udokumentowanie efektywności ekonomicznej, słuszności inwestycji, przewidywanych zysków, amortyzacji gwarancji bankowych oraz dobrze przygotowanych kosztorysów, planów i innych kalkulacji. Istotny jest czas prowadzenia działalności – minimalny jest roczny okres, jednak przy wyższych kwotach zaangażowania może nie być wystarczający. Pod tym względem leasing wypada korzystniej – procedura udzielania jest mniej skomplikowana i przebiega szybciej. Już roczny okres prowa-

dzenia działalności i dobra historia kredytowa powinny być wystarczające do uzyskania takiego finansowania.

Zabezpieczenia

Zaciągając kredyt inwestycyjny, należy ustanowić zabezpieczenia, które powiększają ogólny koszt kredytu. Można je ominąć, jednak wtedy należy liczyć się z wyższą prowizją za jego udzielenie oraz z wyższym oprocentowaniem, co w przypadku zwłaszcza małego przedsiębiorcy oznacza dodatkowe koszty. Dodatkowo produkt taki pozwoli nam sfinansować tylko tańszą inwestycję. Przy wyższych kwotach zabezpieczenia są warunkowane wysokością kredytu i długością okresu kredytowania. Najczęściej stosowane rodzaje zabezpieczeń to poddanie się egzekucji, zgoda na bankowy tytuł egzekucyjny, hipoteka, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej oraz zastaw rejestrowy.

Problem ten nie występuje przy leasingu, ponieważ tutaj zabezpieczenia nie są wymagane. Firma leasingowa przez cały okres trwania umowy (l. operacyjny) jest właścicielem sprzętu, który stanowi jej zabezpieczenie.

Wkład własny

Znaczącym kryterium przy wyborze rodzaju finansowania będzie konieczność poniesienia kosztów na początku, czyli tzw. wkład własny. Wiele firm leasingowych oferuje nawet 100 proc. finansowania. Jednak standardem jest pobieranie opłaty wstępnej, której wysokość kształtuje się w przedziale 10-30 proc. W przypadku umowy kredytowej wymóg ten zależy od kwoty finansowania. Przy większych inwestycjach finansowanie na poziomie 100 proc. praktycznie nie istnieje.

Oferta firm leasingowych to także uproszczone procedury i szybkie decyzje kredytowe. To sprawia, że szczególnie mali i średni przedsiębiorcy w przypadku potrzeb inwestycyjnych coraz częściej sięgają po leasing. Dzięki leasingowi mogą sfinansować swoje inwestycje, a raty leasingowe spłacają z miesięcznych przychodów.

Autor jest prezesem zarządu EFL

Reklama

tel. 58 5555 666

info@lp24.pl

www.leasingpolski.pl



PROSTA DROGA DLA TWOJEGO BIZNESU