



## Co wybrać leasing czy kredyt?

**Jak pokazują badania, blisko 60 proc. nakładów inwestycyjnych firm z segmentu MMŚP pochodzi ze środków własnych. Jednak koncentracja na własnych zasobach może skutecznie blokować dalszy rozwój przedsiębiorstw i ich zagraniczną ekspansję - z tego względu warto skorzystać z zewnętrznego finansowania. Dużą popularnością wśród firm cieszą się leasing i kredyt, które poddajemy analizie.**

W wyborze odpowiedniego dla profilu firmy narzędzia pomocne będą następujące wskaźniki: dostępność instrumentu, wymagane zabezpieczenia, czas oczekiwania na decyzję kredytową, koszty czy wreszcie cel i specyfika przedsięwzięcia. W materiale porównujemy dwa najbardziej popularne instrumenty: leasing i kredyt bankowy.

Większość osób rozumie czym jest kredyt, inaczej jest w przypadku leasingu. **Definicja** kredytu wynika z prawa bankowego, podczas gdy definicja leasingu została uregulowana w Kodeksie Cywilnym.

- **Kredyt bankowy** to umowa zawarta w formie pisemnej pomiędzy bankiem, a kredytobiorcą. Bank zobowiązuje się udostępnić określoną kwotę na określony cel oraz czas, a kredytobiorca zobowiązuje się wykorzystać kredyt zgodnie z jego przeznaczeniem oraz zwrócić pobraną kwotę wraz z należnym bankowi wynagrodzeniem w postaci prowizji i odsetek.
- **Leasing** polega na sfinansowaniu przez firmę leasingową zakupu, podlegających amortyzacji środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych lub gruntów i oddanie ich leasingobiorcy w użytkowanie na określonych, w pisemnej umowie, warunkach. Umowa leasingowa reguluje takie kwestie jak czas trwania kontraktu czy wysokość ratałnych opłaty (rat leasingowych).

Biorąc pod uwagę **dostępność** instrumentów finansowych, leasing może się okazać jedyną szansą na sfinansowanie środków trwałych dla tzw. „młodych przedsiębiorców” (czyli takich, którzy prowadzą działalność od 3 do 6 miesięcy). Banki zazwyczaj wymagają, aby działalność była prowadzona od co najmniej 12 miesięcy.

Dzięki temu, że firma leasingowa zachowuje prawo **własności przedmiotu leasingu** przez cały okres jego użytkowania, korzystający może szybciej zamortyzować przedmiot inwestycji, może także zaoszczędzić na podatkach, dostosowując poziom kosztów, wynikających ze spłacanych rat kapitałowo-odsetkowych do spodziewanych przychodów. W przypadku kredytu własność jest po stronie kredytobiorcy, co może być istotnym argumentem dla klientów bardziej ceniących „posiadanie” od „używania”.

Banki wymagają przedstawienia wielu dokumentów, w tym potwierdzających brak zaległości podatkowych, brak zaległości w opłacaniu składek na ZUS, a także dokumentów

dotyczących przychodów przedsiębiorcy w ubiegłych okresach. Dla firmy leasingowej przedmioty charakteryzujące się dużą płynnością w obrocie (takie jak samochody, środki transportu czy maszyny), są dobrym **zabezpieczeniem transakcji**, ograniczając zakres oczekiwanych dodatkowych gwarancji. W odniesieniu do wymienionych przedmiotów łatwo zbywalnych, w leasingu stosowane są również **uproszczone procedury**, polegające na zmniejszeniu liczby i zakresu oczekiwanych dokumentów, jak również skracające czas na podjęcie decyzji o zawarciu umowy. Z tego względu starając się o leasing możemy liczyć na otrzymanie decyzji kredytowej praktycznie od ręki, podczas gdy oczekiwanie na decyzję kredytową banku jest dłuższe. Jest to związane z bardziej szczegółową weryfikacją opierającą się na wymogach ryzyka.

Funkcjonujący podział na **leasing operacyjny** oraz **finansowy (kapitałowy)** wynika z faktu, która strona umowy jest uprawniona do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu. W sytuacji gdy uprawnionym do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu umowy będzie finansujący, transakcja będzie miała charakter leasingu operacyjnego, natomiast jeśli uprawnionym do dokonywania odpisów amortyzacyjnych będzie korzystający, transakcja będzie miała charakter leasingu finansowego.

Leasing operacyjny, **nie obciąża zdolności kredytowej firmy** i nie jest widoczny w bilansie spółki, przez co wpływa na poprawę wskaźników finansowych firm. Leasing operacyjny pozwala także na obniżenie podstawy opodatkowania na potrzeby podatku dochodowego o pełną wysokość rat leasingowych (zatem zarówno kapitał jak i odsetki), które są zaliczane do kosztów uzyskania przychodu. Podobne korzyści nie odnoszą się do kredytu.

Klient może dostosować strukturę rat leasingowych do **indywidualnych potrzeb**, w tym przez ustalenie poziomu wartości początkowego zaangażowania, ceny wykupu i poszczególnych rat. W leasingu istnieje również możliwość ustalenia poszczególnych rat na odmiennym poziomie, co jest wartością dodaną w przypadku „sezonowych” branż.

Elastyczność umów leasingowych przejawia się również w łatwości przeniesienia wszelkich praw i obowiązków z nich wynikających na inny podmiot (innego przedsiębiorcę), czyli dokonania tzw. **cesji umowy leasingu**. Rozwiązanie jest stosowane przez klientów, którzy nie są w stanie spłacać należności na rzecz firmy leasingowej, względnie np. chcą pozbyć się starzejącego się technologicznie sprzętu, czy „wymienić” pojazd na nowszy model. Podobne rozwiązanie nie funkcjonuje w odniesieniu do umowy kredytowej.

*W przeszłości utarło się przekonanie, że efektywnie leasing jest droższym od kredytu instrumentem. Jednak wyniki badań zrealizowanych wśród firm w 2014 roku wskazują, że 73,6 % przedsiębiorców korzysta z leasingu z uwagi na lepsze niż w przypadku kredytu warunki finansowania (dla porównania w 1998 r. ten wskaźnik wyniósł tylko 19 %). Dodatkowo należy pamiętać, że leasing to nie tylko i wyłącznie usługa finansowa, tak jak kredyt, lecz także usługa polegająca na oddaniu środka trwałego do korzystania – powiedział **Andrzej Sugajski**, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.*

Korzystający ma nie tylko dostęp do tanich źródeł finansowania (firmy leasingowe finansują się praktycznie z tych samych źródeł co banki), ale także mają możliwość uzyskania lepszych warunków zakupu i użytkowania (ubezpieczenie, serwis, usługi

dotatkowe) niż przy skorzystaniu z kredytu lub zakupu ze środków własnych. Wynika to z faktu, że firma leasingowa, dysponując bogatym i wieloletnim doświadczeniem na rynku dóbr inwestycyjnych, ma możliwość wynegocjowania korzystniejszych cen nabycia środków trwałych oraz cen wszelkich usług związanych z ich obsługą i serwisem. Poziom osiągniętych rabatów może kształtować się na poziomie od kilku do nawet 30 proc. od ceny katalogowej - w przypadku większych zamówień.

### Dane rynkowe i badania

- Badania zrealizowane przez Konfederację Lewiatan (Monitoring kondycji sektora MMŚP) pokazały, że w latach 2009-2014 z leasingu korzystało **31,8 % firm MMŚP**. Mikro, małe i średnie firmy częściej korzystały z leasingu niż z kredytu (w 2014 r. nowe kredyty długoterminowe uruchomiło 10,2 % MMŚP, a nowe umowy leasingowe ponad 16 proc.).
- W 2015 roku polska branża leasingowa sfinansowała inwestycje o wartości niemal **50 mld zł** (49,8 mld zł), dzięki czemu przekroczyła rekordowy dotąd wyniki z 2014 roku (42,8 mld zł). W 2015r. rynek leasingu osiągnął 16,3 proc. dynamikę (r/r).
- Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2015r. w kwocie **87,8 mld zł**, była porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (101,4 mld zł, wg. stanu na 31.12.2015).
- Wartość aktywnego portfela branży leasingowej w ciągu 12 miesięcy 2015r. wzrosła o 15,3 %, podczas gdy w tym samym okresie saldo kredytów inwestycyjnych zwiększyło się w bankach o 10,1 %.
- Zgodnie z danymi Komisji Europejskiej, **57 % polskich przedsiębiorców** pod koniec ubiegłego roku zadeklarowało, że leasing jest/będzie dla nich istotnym źródłem finansowania inwestycji. Plasuje to Polskę na trzecim miejscu po Finlandii i Niemczech, w których to krajach zainteresowanie leasingiem jest nieznacznie wyższe.

#### Dodatkowe informacje:

Anna Polak  
Związek Polskiego Leasingu  
T (22 ) 542 41 39  
[anna.polak@leasing.org.pl](mailto:anna.polak@leasing.org.pl)

\*\*

**Związek Polskiego Leasingu (ZPL)** to organizacja reprezentująca polski sektor przedsiębiorstw leasingowych, która zrzesza 28 firm leasingowych oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. ZPL jest członkiem Leaseurope - organizacji zrzeszającej 46 związków z 34 krajów Europy, uczestniczy w pracach powołanej przez Leaseurope Grupy Roboczej krajów Europy Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej (CESEE), Grupy Sterującej ds. Motoryzacji, a także współpracuje z innymi komitetami i grupami roboczymi w Leaseurope. ZPL uczestniczy w pracach grup i zespołów roboczych przygotowujących i opiniujących projekty regulacji prawnych dotyczących branży leasingowej. Przedstawiciele ZPL utrzymują bieżące kontakty z przedstawicielami administracji publicznej i parlamentarzystami. Ponadto, ZPL prowadzi działania wizerunkowe i edukacyjne na rzecz propagowania leasingu, jako narzędzia wspierającego rozwój przedsiębiorczości.