

Skąd się bierze pieniądź – kredyt i leasing jako alternatywne metody finansowania

Do pozytywnych zmian, jakie zaszły w naszej rzeczywistości finansowej, należy niewątpliwie ustabilizowanie rynku leasingowego. Kwestia leasingu została jednak uregulowana dopiero w październiku 2000 roku, kiedy to w Kodeksie Cywilnym znalazł się zapis o leasingu, a w ślad za tym uregulowano przepisy podatkowe. Stało się to po dziewięciu latach funkcjonowania umów leasingowych w Polsce.

W ciągu minionej dekady, w wyniku przejęcia większości polskich banków przez kapitał prywatny, w sektorze finansowym zaszły duże zmiany. Banki przekształciły się z instytucji państwowych służących do wspierania czy też dofinansowania potrzeb danego rządu w typowe przedsiębiorstwa, które mają na celu wypracowywanie jak największego zysku dla ich właścicieli. Aktualnym tego przykładem jest sprawa Stoczni Szczecińskiej, gdzie banki, pomimo nacisków ze strony rządu, wytrwały na swoim stanowisku, kierując się chłodną kalkulacją ekonomiczną. Ma to swoje przełożenie również na nas, tj. klientów instytucji finansowych. Obecnie lokaty w obligacje państwowe okazują się dla banków często bardziej opłacalne niż udzielanie kredytów firmom. Powodów tego stanu rzeczy jest kilka – nie tylko wysokie oprocentowanie, ale również inne czynniki ekonomiczne, takie jak ryzyko braku wypłacalności przez kredytobiorcę czy brak stabilności gospodarczej na rynku, co w przypadku obligacji państwowych nie występuje. W związku z tym wszelkie wymogi formalne w stosunku do kredytobiorców stały się ostrzejsze. Odczuwają to zwłaszcza firmy, które należą do branż o szczególnym ryzyku upadłości oraz te, którym pogorszył się ostatnio wynik finansowy.

W tej sytuacji, coraz więcej przedsiębiorców zwraca się ku alternatywnym metodom finansowania, takim jak leasing i kredyt. Leasing stał się popularnym narzędziem, które pozwala firmom na pozyskanie środków na rozwój, bez konieczności angażowania dużych nakładów własnych. Działa to na zasadzie wynajmu przedmiotów (takich jak maszyny, samochody czy nieruchomości) na określony czas, z możliwością wykupu na koniec okresu leasingowego. Leasing jest szczególnie atrakcyjny dla firm, które nie dysponują wystarczającymi środkami na zakup nowego sprzętu, a jednocześnie potrzebują go do prowadzenia swojej działalności. Co istotne, leasing daje także możliwość odliczania kosztów leasingu od podatku dochodowego, co stanowi dodatkową zachętę dla przedsiębiorców.

Z kolei kredyt bankowy, choć nadal powszechnie stosowany, stał się mniej dostępny, szczególnie dla firm o niestabilnej sytuacji finansowej. Wymogi dotyczące zdolności kredytowej stały się bardziej restrykcyjne, a proces ubiegania się o kredyt wymaga przedstawienia szczegółowych dokumentów finansowych, prognoz oraz planów biznesowych. Pomimo tego, kredyt wciąż pozostaje atrakcyjną metodą finansowania, szczególnie dla firm, które potrzebują dużych kwot na inwestycje długoterminowe. Kredyt daje przedsiębiorcy pełną kontrolę nad nabytym majątkiem, a w przypadku kredytów inwestycyjnych, często oferowane są korzystniejsze warunki spłaty w porównaniu do innych źródeł finansowania.

Zarówno leasing, jak i kredyt mają swoje wady i zalety, jednak w obliczu rosnącej konkurencji oraz zaostrzonych warunków kredytowych, przedsiębiorcy coraz częściej poszukują rozwiązań, które będą dostosowane do ich indywidualnych potrzeb i możliwości. Leasing stanowi świetną alternatywę dla firm, które nie chcą lub nie mogą ponosić pełnych kosztów zakupu, natomiast kredyt bankowy wciąż pozostaje nieocenionym źródłem finansowania dużych inwestycji. Wybór odpowiedniej metody zależy od wielu czynników, w tym od rodzaju działalności, jej rozwoju, a także od aktualnej sytuacji

finansowej firmy.

Gotówka z leasingu

Jednym ze sposobów, aby uzyskać w takich przypadkach środki finansowe, jest tzw. leasing zwrotny. Jego specyfika polega na możliwości odsprzedaży posiadanego przez nas środka trwałego firmie leasingowej. Istotą jest to, że otrzymujemy od firmy leasingowej pieniądze za nasz przedmiot (maszynę, samochód, linię produkcyjną itp.), a następnie na podstawie odrębnej umowy leasingujemy go od niej, spłacając jego wartość w formie czynszów leasingowych. Głównym czynnikiem decydującym o wyborze tej formy leasingu jest zwykle potrzeba błyskawicznego uzyskania środków finansowych oraz często łagodniejsza niż w przypadku kredytu ocena zdolności do spłaty zaciągniętego zobowiązania.

Wadą tego leasingu jest to, że wartość sprzedawanego do firmy leasingowej przedmiotu pomniejszona o pierwszą wpłatę (w przypadku leasingu operacyjnego) stanowić będzie dla nas jednorazowy przychód i należy wziąć pod uwagę, że fiskus może nam zabrać tak potrzebne w danym momencie środki finansowe. Opłacalność operacji będzie zależała od tego, w jakim progu podatkowym znajduje się firma oraz jaką stawkę amortyzacji stosowała na sprzedawany przedmiot. Jeśli wybrała przyspieszoną, będzie trzeba podzielić się z fiskusem tym, co do tej pory zostało zaoszczędzone.

Niestety w praktyce dla małych i średnich firm nie istnieje w naszym kraju leasing nieruchomości, chociaż teoretycznie w swojej ofercie ma go każda firma leasingowa. Powodem takiego stanu rzeczy jest przede wszystkim nieuregulowany rynek obrotu nieruchomościami w Polsce oraz fakt, że większość firm finansowych, w tym również firmy leasingowe, jest w posiadaniu kapitału zagranicznego. Taki stan rzeczy powoduje, że aby firma leasingowa mogła nabyć nieruchomość, musi uzyskać odpowiednie zezwolenia w ministerstwie. Konieczne stają się długotrwałe, ciągnące się minimum 3 miesiące procedury (ich

długość zależy od operatywności prawników w firmie leasingowej oraz stanu prawnego nieruchomości) i skomplikowane procedury. Odbija się to rykoszetem na klientach i powoduje, że firmy leasingowe stawiają duże wymagania co do wartości nieruchomości (niektóre rozpoczynają negocjacje tylko przy wartości przedmiotu leasingu powyżej 100 mln zł).

Pojawiają się także wymagania co do lokalizacji (najlepiej duże miasta: Warszawa, Kraków, itp.) oraz rodzaju – sytuacja wygląda najlepiej, jeśli jest to biurowiec lub hala pod sklep o dużej powierzchni. Leasing nieruchomości jest doskonałym rozwiązaniem w połączeniu z leasingiem zwrotnym. Uzyskane od firmy leasingowej duże środki finansowe pozwalają na inwestycje w inne, bardziej ryzykowne przedsięwzięcia. W przypadku biurowca jest to najbardziej widoczne. Możemy np. czynsze leasingowe pokrywać z bieżących wpływów z tytułu najmu, a uwolniony kapitał powtórnie zainwestować.

Leasing nieruchomości w połączeniu z leasingiem zwrotnym daje firmom dużą elastyczność finansową, ponieważ umożliwia inwestowanie w rozwój, nawet w przypadku ograniczonych środków własnych. Dodatkowo, leasing nieruchomości pozwala na utrzymanie kontroli nad wynajmowaną nieruchomością, przy jednoczesnym pozyskaniu środków na inne inwestycje. Jednakże, ta forma finansowania wiąże się z dodatkowymi obowiązkami i ryzykami, takimi jak wzrost stawek czynszów leasingowych, zmiany na rynku nieruchomości czy wahania wartości rynkowej nieruchomości. Ponadto, korzystanie z leasingu nieruchomości wymaga od przedsiębiorców odpowiedzialności za długoterminowe zobowiązania, które mogą sięgać nawet kilkunastu lat.

Leasing zwrotny i leasing nieruchomości są interesującymi metodami finansowania, które mogą przynieść korzyści w odpowiednich warunkach. Należy jednak starannie przeanalizować warunki umowy, ryzyko oraz możliwości inwestycyjne, aby wybrać najkorzystniejszą opcję w kontekście potrzeb i celów firmy.

Lepiej późno niż wcale

Do pozytywnych zmian, które miały miejsce w polskiej rzeczywistości finansowej, należy niewątpliwie ustabilizowanie rynku leasingowego. Dzięki skodyfikowaniu zasad zawierania umów leasingowych oraz jasnemu sprecyzowaniu przepisów podatkowych dotyczących leasingu, polski rynek otworzył się na międzynarodowe firmy leasingowe. W większości z nich głównym udziałowcem są banki, dlatego też nie powinno nas dziwić, że sposób obsługi i weryfikacji klienta w firmach leasingowych często przypomina procedury bankowe.

Założenie przez banki własnych firm leasingowych miało także swoje konsekwencje w postaci upadku wielu polskich prywatnych firm leasingowych, które okazały się zbyt słabe kapitałowo, by konkurować z bankowymi spółkami leasingowymi. W wyniku tego wielu klientów straciło zaufanie do leasingu jako formy finansowania. Do tej sytuacji przyczyniły się także częste kontrole Urzędów Skarbowych, które miały na celu zapobieganie nadużyciom związanym z brakiem jednoznacznych przepisów podatkowych. W przeszłości firmy leasingowe wykorzystywały luki w prawie, szybko zaliczając w koszty zakupy inwestycyjne, co wywoływało kontrowersje i poddawane było kontroli skarbowej. Przepisy dotyczące leasingu zostały ostatecznie uregulowane w Polsce dopiero w październiku 2000 roku, kiedy to Kodeks Cywilny został zmieniony, wprowadzając zapisy o leasingu, a wraz z tym zaktualizowane zostały także przepisy podatkowe. Wszystko to miało miejsce po dziewięciu latach funkcjonowania umów leasingowych w Polsce, co stanowiło ważny krok w kierunku uporządkowania tego rynku.

Szybciej, bo prościej

Zaletą wszystkich odmian leasingu, szczególnie cenioną przez klientów, jest duża dostępność w porównaniu z kredytami bankowymi. Procedury związane z leasingiem są uproszczone, co oznacza brak konieczności dostarczania zaświadczeń o dochodach czy wykazywania zysków, co znacząco przyspiesza proces.

Ponadto, leasing pozwala na szybsze sfinalizowanie inwestycji. W zależności od wielkości inwestycji oraz rodzaju urządzenia, proces może być zakończony w krótkim czasie – w przypadku zakupu samochodu często już po jednym dniu od podpisania umowy leasingowej klient otrzymuje klucze do pojazdu.

Dodatkowo, leasing oferuje atrakcyjne zniżki cenowe, które są szczególnie kuszące dla klientów. Firmy leasingowe negocjują dla wybranych marek samochodów osobowych i ciężarowych zniżki, które mogą wynosić nawet kilkanaście procent wartości pojazdu. W przypadku maszyn i urządzeń zniżki te mogą być jeszcze większe, chociaż w obliczu recesji i obniżonych marż dostawcy są coraz mniej skłonni do ujawniania takich informacji. Stała współpraca z brokerami ubezpieczeniowymi lub bezpośrednio z firmami ubezpieczeniowymi pozwala firmom leasingowym oferować korzystne pakiety ubezpieczeniowe. Dodatkowym atutem leasingu jest możliwość rozłożenia opłat za ubezpieczenie na raty leasingowe, co ułatwia zarządzanie finansami.

W porównaniu do kredytu bankowego, leasing ma także inne zalety – zazwyczaj nie wiąże się z opłatami za rozpatrzenie wniosku ani za samo przyznanie leasingu, co znacząco zmniejsza koszty transakcyjne. Prowizje są pobierane jedynie przez nieliczne firmy leasingowe, co czyni tę formę finansowania jeszcze bardziej atrakcyjną.

Elastyczność zwrotu

Leasing oferuje dużą elastyczność, pozwalając na dostosowanie harmonogramu spłat rat do indywidualnych potrzeb firmy. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą dostosować terminy spłat do sezonowości w działalności. W okresach słabszej sprzedaży możliwe jest ustalenie niższych rat, a w czasie większych dochodów raty mogą zostać zwiększone. Taka elastyczność w harmonogramie pozwala na lepsze zarządzanie płynnością finansową firmy. W przypadku leasingu operacyjnego, taka strategia ma również wpływ na politykę podatkową – płacąc wyższe raty w okresach wysokich dochodów, przedsiębiorca może

obniżyć swój dochód podatkowy, co pozwala na efektywne zarządzanie zobowiązaniami.

Dodatkową przewagą leasingu nad kredytem bankowym jest lepsze przygotowanie firm leasingowych do finansowania inwestycji zagranicznych. W przypadku kredytu bankowego pojawia się problem zabezpieczenia kredytu przed dokonaniem płatności za granicą oraz dostarczeniem urządzenia do kraju. Często pojawiają się także trudności w przypadku dużych przedpłat, które są wymagane na kilka miesięcy przed dostawą. Natomiast w przypadku leasingu proces wygląda inaczej – powstaje trójstronna umowa o finansowaniu i dostawie urządzenia, która obejmuje zarówno dostawcę, odbiorcę, jak i firmę leasingową. To firma leasingowa bierze na siebie odpowiedzialność za zapłatę dostawcy, co może ułatwić negocjacje dotyczące zasad płatności. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą uniknąć ryzyka związanego z międzynarodową transakcją.

Leasing ma również przewagę w kwestii udziału własnego. W tradycyjnych kredytach bankowych wymagany jest zazwyczaj wysoki udział własny, który wynosi od 20% do 30% wartości inwestycji, niezależnie od kondycji finansowej klienta. W przypadku leasingu, przedsiębiorcy o dobrej sytuacji finansowej mogą liczyć na znacznie niższy udział własny – może on wynosić zaledwie 5%. To sprawia, że leasing jest atrakcyjną opcją, szczególnie dla firm, które nie dysponują dużym kapitałem własnym, ale chcą zainwestować w rozwój lub wymianę sprzętu.

Nowe możliwości

W Polsce nadal stosunkowo rzadko wykorzystywana jest opcja niewykupywania przedmiotu leasingu, choć jest to rozwiązanie coraz częściej doceniane przez przedsiębiorców. Szczególnie w przypadku przedmiotów, które ulegają szybkiemu zużyciu technologicznemu, jak na przykład komputery czy urządzenia elektroniczne, taka opcja może okazać się bardzo korzystna. W takim przypadku po zakończeniu umowy leasingowej

przedsiębiorca nie musi martwić się o sprzedaż używanego sprzętu, który może być już przestarzały technologicznie i trudny do odsprzedaży.

Dzięki tej opcji przedsiębiorcy mogą unikać problemów związanych z późniejszym zbyciem przedmiotów, które straciły na wartości lub stały się mniej atrakcyjne na rynku wtórnym. Wiele firm dostrzega korzyści związane z brakiem konieczności sprzedaży czy wykupu sprzętu, zwłaszcza jeśli jego wartość spada w wyniku szybkiego rozwoju technologii.

Coraz częściej w Polsce pojawiają się także firmy oferujące leasing flotowy, szczególnie dla pojazdów. W ramach tego leasingu klient otrzymuje zestaw samochodów, a w ratach leasingowych zawierają się wszystkie opłaty związane z eksploatacją, takie jak serwisowanie, wymiana opon czy ubezpieczenie. Po zakończeniu umowy klient nie jest zobowiązany do wykupu pojazdów, co daje mu większą elastyczność. Takie rozwiązanie jest szczególnie atrakcyjne dla firm, które potrzebują samochodów do celów służbowych, ale nie chcą ponosić kosztów związanych z ich późniejszym zbyciem lub utrzymaniem na dłużej.

Czy leasing ma wady?

Wadą leasingu, która może być zauważona przez przedsiębiorców, jest nieznacznie wyższy koszt finansowy w porównaniu do kredytu, jeśli porównujemy tylko same odsetki. Choć leasing może oferować korzyści podatkowe i inne przewagi, to jego całkowity koszt w ujęciu odsetkowym może być nieco wyższy niż kredyt bankowy. Ponadto, różnica w procedurze windykacyjnej stanowi istotną kwestię. W przypadku opóźnienia w spłacie leasingu firma leasingowa, jako właściciel przedmiotu, ma prawo do natychmiastowego podjęcia działań, łącznie z jego odbiorem. W wielu przypadkach firmy leasingowe dysponują wyspecjalizowanymi grupami windykacyjnymi, które potrafią odebrać przedmiot leasingu błyskawicznie, np. w przypadku samochodów, dosłownie na ulicy. Dla porównania, banki, choć

mają również prawo do egzekwowania należności, zwykle stosują bardziej złożoną procedurę, która wymaga dłuższych negocjacji i rozwiązań ugodowych.

Kolejną kwestią jest to, że w przypadku odebrania przedmiotu leasingu przez firmę leasingową tracimy wszystkie dotychczasowe wpłaty. W przypadku kredytu, po zajęciu przedmiotu przez bank, istnieje możliwość znalezienia nabywcy i sprzedaży przedmiotu, aby spłacić zobowiązanie. Wówczas nadwyżka ze sprzedaży może zostać w rękach kredytobiorcy. Dla przedsiębiorców, którzy decydują się na leasing, jest to istotna kwestia do rozważenia przy planowaniu finansów firmy.

Mimo tych wad, warto zauważyć, że leasing staje się coraz bardziej popularnym rozwiązaniem finansowym, zwłaszcza w krajach zachodnioeuropejskich, gdzie około 35% inwestycji jest finansowanych za pomocą leasingu. W Polsce odsetek ten wynosi około 15%, ale rynek leasingowy dynamicznie rośnie. Zmieniające się podejście do elastyczności finansowej, prostoty procedur oraz szybszego dostępu do środków finansowych sprzyjają rozwojowi tego sektora. Równocześnie na rynku kredytów pojawiają się produkty, które oferują większą swobodę w spłacie oraz mniej skomplikowane zasady, co może sprawić, że kredyty również będą bardziej atrakcyjne dla przedsiębiorców szukających wygodniejszych rozwiązań.

W serwisie dyplom.com.pl prezentujemy obronione prace dyplomowe, które mogą służyć za wzór do napisania własnej pracy - gdyby potrzebowali jeszcze Państwo konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - fachowa pomoc w pisaniu prac.