

BIBLIOTEKA



PRZEDSIĘBIORCY

Zbigniew Biskupski

LEASING W PRAKTYCE



FabrykaWiedzy.com

Fachowe publikacje dla specjalistów

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Salon Cyfrowych Publikacji ePartnerzy.com](#).

Spis treści

[Spis treści](#)

[Redakcja](#)

[Rozdział I. Leasing w praktyce](#)

[I. Dlaczego warto sięgnąć po leasing](#)

[II. Leasing jako alternatywa lub uzupełnienie kredytu](#)

[Tematy publikacji w pełnej wersji](#)

LEASING W PRAKTYCE

Zbigniew Biskupski



Redakcja

Autor:

Zbigniew Biskupski

Kierownik Grupy Wydawniczej:

Ewa Ziętek-Maciejczyk

Wydawca:

Weronika Wota

Redaktor naczelny Grupy Czasopism:

Urszula Wróblewska

Redaktor prowadzący:

Dorota Siudowska-Mieszkowska

Korekta:

Zespół

Skład i łamanie:

6AN Studio

Projekt okładki:

Piotr Fedorczyk

Druk: Miller

ISBN: 978-83-269-2831-4

Copyright by Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

Warszawa 2014

Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

03-918 Warszawa, ul. Łotewska 9a

tel. 22 518 29 29, faks 22 617 60 10

NIP: 526-19-92-256

Numer KRS: 0000098264 – Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, Sąd Gospodarczy XIII Wydział Gospodarczy Rejestrowy. Wysokość kapitału zakładowego: 200.000 zł

Publikacja „Leasing w praktyce” chroniona jest prawem autorskim. Przedruk materiałów opublikowanych w książce – bez zgody wydawcy – jest zabroniony. Zakaz nie dotyczy cytowania publikacji z powołaniem się na źródło. Niniejsza publikacja została przygotowana z zachowaniem najwyższej staranności i wykorzystaniem wysokich kwalifikacji, wiedzy i doświadczenia autorów. Zaproponowane w niej wskazówki, porady i interpretacje dotyczą sytuacji typowych. Ich zastosowanie w konkretnym przypadku może wymagać dodatkowych, pogłębionych konsultacji. Publikowane rozwiązania nie mogą być traktowane jako oficjalne stanowisko organów i urzędów państwowych. W związku z powyższym redakcja nie może ponosić odpowiedzialności prawnej za

zastosowanie zawartych w publikacji wskazówek, przykładów, informacji itp. do konkretnych przypadków.

Rozdział I. Leasing w praktyce

I. Dlaczego warto sięgnąć po leasing

Znalezienie dostatecznych środków na funkcjonowanie firmy to dla wielu przedsiębiorców jedno z głównych zadań do rozwiązania. Dotyczy to ich zarówno wtedy, gdy zaczynają stawiać pierwsze kroki w biznesie, jak i wówczas, gdy na rynku stąpają pewnie i nie mają problemów z pozyskaniem nowych zamówień na swoje produkty – towary lub usługi.

1. Korzyści dla firm rozwijających się

Im bardziej dynamicznie rozwija się firma, tym większe ma zapotrzebowanie na środki. Choć wypracowuje duże zyski, to fakt tego powodzenia najlepiej wskazuje na chłonność rynku i dowodzi potrzeby zwiększania produkcji.

W takiej sytuacji dla podtrzymania dynamiki rozwoju firmy warto skorzystać z obcych źródeł zasilania, mimo że te cudze środki stanowią dodatkowy koszt. Jeśli bowiem zastosuje się tzw. rachunek utraconych korzyści, łatwo się dowiedzie, że takie rozwiązanie jest korzystniejsze – daje mimo wszystko dodatkowe zyski – niż ograniczenie produkcji do rozmiarów, na jakie pozwala finansowanie działalności wyłącznie z własnych kapitałów.

Do uwarunkowań ściśle ekonomicznych dochodzi jeszcze cała infrastruktura prawno-podatkowa, w której działa każda firma. Ta zaś sprawia, że w wielu przypadkach korzystniej jest sięgnąć po obce źródła niż finansować się z własnych zasobów.

Sposób na obniżenie podstawy opodatkowania

Koszty obsługi kredytu, leasingu, faktoringu czy innych źródeł zewnętrznego finansowania, z pozycji firmy produkcyjnej lub usługowej, w wielu sytuacjach obniżają podstawę opodatkowania, podczas gdy koszt obsługi własnego kapitału często nie.

2. Korzyści dla firm rozpoczynających działalność

Przy podejmowaniu decyzji kredytowych banki zazwyczaj wymagają co najmniej półrocznej historii działalności, w przeciwnym razie decyzja o przyznaniu kredytu jest dla nich zbyt ryzykowna. Dlatego też dla przedsiębiorców, którzy dopiero rozpoczynają działalność gospodarczą, a więc nie posiadają historii rachunku bankowego i zazwyczaj nie dysponują własnymi środkami finansowymi, leasing jest najbardziej dostępnym źródłem finansowania.

Wiąże się on także z dużo mniejszą niż w przypadku kredytu ilością formalności do spełnienia i prostszymi procedurami. Wymagane są jedynie dokumenty rejestrowe spółki. Nie trzeba natomiast dostarczać dokumentów finansowych.

Drugim istotnym elementem dającym leasingowi przewagę nad kredytem jest elastyczny harmonogram spłat. Możliwe jest nawet jego dostosowanie do sezonowych przychodów, dzięki czemu przedsiębiorca wysokość miesięcznych obciążeń może kształtować według swoich indywidualnych preferencji.

Ważną cechą leasingu jest fakt, że nie wpływa on na bilans płatniczy firmy. Oznacza to, że podpisana umowa leasingowa nie zmienia jej zdolności kredytowej. To ważne w przypadku start-upów, które w krótkim okresie mogą potrzebować dodatkowego zastrzyku gotówki.

Ponadto leasing pozwala na finansowanie wszelkich środków trwałych i dóbr niematerialnych, takich jak np. oprogramowanie. Dlatego też rozpoczynający działalność handlowiec w ramach jednej umowy o finansowanie może uzyskać kilka niezbędnych do prowadzenia firmy rzeczy, np. wyposażenie biura czy sprzęt IT.

Wszystko to sprawia, że nie tylko z racji utrudnionego dostępu do kredytu, co np. w przypadku firmy dopiero rozpoczynającej działalność jest regułą w każdym warunkach, ale i z prostego rachunku ekonomicznego, w Polsce, podobnie jak od dawna na rynkach dojrzałych, wciąż rośnie zainteresowanie alternatywnymi sposobami finansowania działalności. Z kredytem inwestycyjnym doskonale może konkurować leasing.

Stosunkowo najtrudniej jest pozyskać finansowanie działalności w przypadku firm małych. Składa się na to wiele okoliczności. Pierwszą jest fakt, że większość małych firm działa w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej osób fizycznych. Choć taka forma daje duże ułatwienia organizacyjne i rachunkowe, to powoduje też poważne komplikacje, zwłaszcza na gruncie finansowania.

Osobie fizycznej zdecydowanie trudniej jest też korzystać z bardziej rozwiniętych narzędzi rynku kapitałowego, typu capital venture czy emisji własnych obligacji, choć narzędzia te (oprócz emisji akcji w przypadku spółek znajdujących się w publicznym obrocie) należą do powszechnych środków, którymi posługiwać się może dyrektor finansowy każdej większej firmy.

O ile firma średnia lub tym bardziej duża może przy konstruowaniu własnej inżynierii finansowej korzystać ze sztabu fachowców, których zatrudnia, o tyle w małej firmie głównym, a często jedynym, moderatorem tego typu przedsięwzięć jest sam jej właściciel.

Kompletujemy środki na sfinansowanie biznesu – 8 najważniejszych kroków

Mała firma, zwłaszcza o krótkiej historii działalności, ma kłopot z pozyskaniem środków na bieżącą działalność i dalszy rozwój. Dlatego przedsiębiorca musi wykorzystać wszelkie dostępne źródła finansowania i odpowiednio je dobrać do zaspokojenia potrzeb określonego rodzaju. Jak to zrobić?

Krok 1. Szacujemy potrzeby firmy w zakresie bieżącej płynności (ile potrzebujemy na stałe wydatki związane z obrotem) oraz bieżące wpływy (ile zyskamy ze sprzedaży towarów i usług). Ustalamy, ile wynosi zdolność kredytowa (zdolność do stałego finansowania dodatkowych zobowiązań o charakterze średnio- i długoterminowym).

Krok 2. Ustalamy, jakie będziemy mieli niezbędne potrzeby inwestycyjne o charakterze odtworzeniowym: wymiana samochodu, maszyn, innych składników majątku trwałego i w jakiej perspektywie czasowej.

Krok 3. Określamy cele inwestycyjne (zwiększenie produkcji, uruchomienie nowej produkcji lub usługi, otwarcie nowego oddziału firmy itd., itp.). Wyliczamy wartość tego przedsięwzięcia. Konstruujemy wstępny biznesplan.

Krok 4. Oceniamy, w jakim zakresie możemy potrzeby inwestycyjne firmy zrealizować poprzez leasing oraz czy zakres naszej działalności pozwala na wsparcie bieżącej płynności z wykorzystaniem faktoringu, kredytu kupieckiego, produktów ubezpieczeniowych itp.

Krok 5. Ustalamy, w jakim zakresie potrzeby finansowe firmy mogą być pokryte jedynie za pomocą kredytu.

Krok 6. Sprawdzamy, czy mamy szansę przy planach inwestycyjnych na skorzystanie ze środków pomocowych lub czy możemy skorzystać z pomocy funduszu poręczeniowego.

Krok 7. Konfrontujemy nasze potrzeby kredytowe w zakresie kredytów obrotowych oraz kredytów inwestycyjnych ze zdolnościami kredytowymi.

Krok 8. Na podstawie uzyskanego rezultatu rozpoczynamy zabiegi o kredyt, jego ewentualne poręczenie, zawieramy umowy: leasingowe, faktoringu itd., zapewniając firmie kapitały na rozwój, przy jednoczesnym zagwarantowaniu jej środków na obsługę bieżących zobowiązań, przy zachowaniu pełnej płynności.

Siłą rzeczy znać się on musi na wszystkim, od produkcji po marketing i finanse. Oznacza to jednak często brak dostatecznie głębokiej wiedzy na temat sposobów finansowania działalności czy wręcz świadomości istnienia pewnych narzędzi, które mogą być doskonałą alternatywą dla klasycznych narzędzi finansowania.

II. Leasing jako alternatywa lub uzupełnienie kredytu

Najprostszym narzędziem finansowania działalności, poza własnymi środkami, jest kredyt bankowy. Praktycznie każdy bank ma w tym zakresie bogatą ofertę dla klientów instytucjonalnych, w tym przedsiębiorstw. Na dodatek usystematyzowaną wedle wielkości firm, jak też ich potrzeb pożyczkowych.

1. Kredyt: plusy i minusy

Zazwyczaj oferta banków podzielona jest na kredyty inwestycyjne – służące finansowaniu wzrostu firmy, głównie zakupowi nowych składników majątku, oraz obrotowe – przeznaczone na bieżące wydatki, od zakupu surowców po wydatki na opłacenie pracowników.

Jeśli chodzi o podział potencjalnych kredytobiorców według kryterium podmiotowego, to typowe kiedyś rozróżnienie na klientów korporacyjnych i małe firmy zastępuje dziś dużo dalej posunięta dywersyfikacja, która zresztą dotyczy głównie tych drugich. Mamy już nie tylko wyodrębnioną ofertę dla małych i średnich przedsiębiorstw, ale coraz częściej także dla tzw. mikrofirm.

Nie zmienia to jednak faktu, że pozyskanie środków w bankach jest wciąż trudne, zwłaszcza w przypadku osoby fizycznej, która w relacjach z bankiem lub innym kapitałodawcą ma dwoistą naturę: jest osobą prywatną i przedsiębiorcą. Jeśli więc nawet ubiega się o kredyt związany z prowadzoną działalnością gospodarczą, bank ma skłonność, by badać jej zdolność kredytową na podstawie wszelkich istniejących już zobowiązań, w tym także dotyczących prywatnej, konsumpcyjnej sfery życia.

Nie bez znaczenia jest też fakt, że mała firma najczęściej dysponuje małym majątkiem własnym. A to oznacza, że ma małe możliwości zaoferowania potencjalnym wierzycielom bezpiecznych sposobów zagwarantowania ich interesów.

W przypadku najdynamiczniej rozwijających się małych firm ich głównym kapitałem jest pomysł, własne unikalne rozwiązanie, które daje przewagę konkurencyjną na rynku. Co prawda know-how też ma swoją wartość na rynku i często stanowi przedmiot obrotu na rynku kapitałowym, ale często ów unikalny, dający wysokie zyski pomysł, stanowi przewagę konkurencyjną tylko w wąskim zakresie i na małym rynku. Dlatego trudno go zarówno spieniężyć, np. w formie licencji, franczyzy itp., jak i wykorzystać do zabezpieczenia pożyczki lub kredytu.

Firmie, która rozliczana jest na podstawie podatku dochodowego od osób fizycznych, trudno jest też tworzyć rezerwy, które z jednej strony mogłyby posłużyć gromadzeniu kapitału na poważniejsze przedsięwzięcie, a z drugiej – dawały możliwość uchronienia przed podatkiem części dochodów, które mogłyby być wykorzystane do spłaty zobowiązań w sytuacji pogorszenia się płynności.

Poprzednio, przy wysokiej inflacji, do kredytowania działalności skutecznie zniechęcały przede wszystkim wysokie koszty obsługi zadłużenia. Choć w warunkach wysokiego wzrostu gospodarczego rynek był dość chłonny, to jednak wysoka inflacja, a tym samym dwucyfrowe oprocentowanie kredytów sprawiały, że trudno było znaleźć taką dziedzinę aktywności gospodarczej, której rentowność była na tyle wysoka, by z osiągniętych przychodów można było pokryć koszty, w tym zadłużenia i jeszcze wygenerować zysk.

Obecnie, gdy niskie są i inflacja, i oprocentowanie kredytów (choć relatywnie wciąż jest ono na poziomie nieadekwatnym do inflacji), o kredyty nadal jest trudno z kilku innych przyczyn.

Więcej znajdziesz w wersji pełnej publikacji

Tematy publikacji w pełnej wersji

Rozdział I. Leasing w praktyce

- I. Dlaczego warto sięgnąć po leasing
- II. Leasing jako alternatywa lub uzupełnienie kredytu
- III. Leasing w planach finansowych
- IV. Leasing a dotacje unijne

Rozdział II. Rodzaje leasingu

- I. Oferta firm leasingowych
- II. Leasing operacyjny i finansowy
- III. Leasing pośredni i bezpośredni
- IV. Leasing rzeczy ruchomych, używanych i nieruchomości
- V. Leasing zwrotny i dewizowy
- VI. Leasing odnawialny
- VII. Leasing zwrotny
- VIII. Leasing operacyjny, finansowy i zwrotny razem
- IX. Vendor leasing
- X. Leasing konsumencki

Rozdział III. Umowa leasingu

- I. Strony umowy

II. Ogólne warunki umów leasingu

III. Postanowienia ogólne

IV. Przedmiot leasingu

V. Wynagrodzenie finansującego

VI. Obowiązek ubezpieczenia przedmiotu leasingu

VIII. Wygaśnięcie umowy leasingu z powodu zniszczenia lub utraty przedmiotu leasingu

IX. Wady przedmiotu leasingu, naprawy i konserwacja

X. Zakończenie umowy leasingu

Rozdział IV. Wybór firmy leasingowej

I. Czym się kierować przy wyborze firmy leasingowej

II. Negocjacje warunków finansowych

III. Leasing w pakiecie

IV. Cesja zobowiązania leasingowego

V. Specjalizacje na rynku leasingu

VI. Własny plan finansowy

VII. Dedykowany doradca leasingowy

VIII. Pośrednictwo leasingowe

Rozdział V. Leasing nieruchomości

I. Standardowa oferta rynkowa

II. Ryzyko w leasingu nieruchomości

III. Kiedy i dla kogo leasing nieruchomości jest najkorzystniejszy

Rozdział VI. Leasing samochodów i innych pojazdów

- I. Oferta rynkowa
- II. Leasing samochodów osobowych
- III. Leasing samochodów ciężarowych
- IV. Leasing quadów i motocykli
- V. Leasing jachtów i łodzi

Rozdział VII. Leasing maszyn i urządzeń

- I. Jak korzystnie leasingować maszyny oraz urządzenia
- II. Leasing maszyn drogowych i budowlanych
- III. Leasing innych maszyn i urządzeń
- IV. Leasing sprzętu komputerowego i biurowego

Rozdział VIII. Ubezpieczenia

- I. Leasing assistance
- II. Ubezpieczenia straty finansowej GAP
- III. Ubezpieczenie ochrony prawnej dla leasingobiorców
- IV. Ubezpieczenie typu bezpieczna rata

Rozdział IX. Leasing dla wybranych grup biznesowych

- I. Leasing dla małych i średnich firm
- II. Leasing dla prawników i księgowych
- III. Leasing dla medyków
- IV. Leasing dla rolników

Rozdział X. Leasing w praktyce

- I. Orzecznictwo sądów i interpretacje organów podatkowych

1. Wycena wartości przedmiotu leasingu należy do biegłego

2. Pełne odliczenie VAT przy leasingu możliwe przez 6 miesięcy
4. Wydatki związane z wcześniejszym rozwiązaniem leasingu firma zaliczy do kosztów
5. Opłata wstępna w leasingu jest pośrednim kosztem podatkowym
3. Po cesji leasingu nowy korzystający ma prawo zaliczyć raty leasingowe w koszty podatkowe

II. Pytania przedsiębiorców i odpowiedzi ekspertów

1. Opłata manipulacyjna w leasingu jest kosztem pośrednim
2. Samochód wykupiony z leasingu a likwidacja spółki cywilnej
3. Wykup mebli z leasingu
4. Opłata manipulacyjna w leasingu jest kosztem pośrednim
5. Podnajem samochodów wziętych w leasing
6. Auto z leasingu jako koszt uzyskania przychodu

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Salon Cyfrowych Publikacji ePartnerzy.com](#).