

Wszystko o leasingu dla MŚP

Co przedsiębiorca powinien wiedzieć o tej formie finansowania? Podpowiadamy, jaki rodzaj leasingu wybrać i wskazujemy alternatywne rozwiązania

Spis treści:

3 – Wstęp

5 – Jaką formę leasingu wybrać

10 – Czy leasing będzie prostszy

**16 – Leasing czy wynajem
długoterminowy**

21 – Leasing czy kredyt

Wstęp

Firmy coraz częściej decydują się na wsparcie leasingiem - zwłaszcza te z sektora MŚP. Jak wynika z badania Komisji Europejskiej, dla aż 66 proc. mikro, małych i średnich firm w Polsce leasing stanowi najważniejsze źródło finansowania. Jednocześnie są one najliczniejszą grupą odbiorców produktów leasingowych - mikro i małe przedsiębiorstwa stanowią aż 55 proc. klientów firm leasingowych.

To głównie dzięki MŚP branża leasingowa zanotowała w ubiegłym roku 10-procentowy wzrost. Obecny zapowiada się równie dobrze. Sami przedsiębiorcy prognozują, że udział leasingu w finansowaniu będzie rósł. Są coraz bardziej zainteresowani tą formą i szukają informacji na jej temat. Jednak decyzje dotyczące leasingu nie są proste. Przy ich podejmowaniu trzeba wziąć pod uwagę wiele różnych elementów. Którą opcję wybrać - leasing finansowy, operacyjny czy może pożyczkę? Czy bardziej opłaca się leasing czy wynajem długoterminowy? Kiedy postawić na finansowanie leasingiem, a kiedy lepiej wybrać kredyt? Aby pomóc przedsiębiorcom w odpowiedzi na te i inne pytania dotyczące leasingu, przygotowaliśmy bezpłatny poradnik „Wszystko o leasingu dla MŚP”. To kompleksowe vademecum z praktycznymi informacjami i wskazówkami dla przedsiębiorców.

Z poradnika dowiesz się m.in.:

- ▶ czym różnią się poszczególne formy leasingu
- ▶ dla kogo atrakcyjną opcją jest leasing operacyjny
- ▶ kiedy firmy decydują się na leasing finansowy
- ▶ jakie są zasady korzystania z pożyczki leasingowej
- ▶ czy już niebawem zawarcie umowy leasingu będzie prostsze i co na to wpłynie
- ▶ co zmieni się w przepisach i kto najbardziej może na tym skorzystać
- ▶ czy postawić na leasing czy wynajem długoterminowy
- ▶ w jakiej sytuacji zdecydować się na finansowanie leasingiem, a kiedy wybrać kredyt.

Zapraszamy do lektury.

Jaką formę leasingu wybrać

Leasing finansowy, operacyjny, a może pożyczka? Przedsiębiorcy mają do wyboru kilka opcji. Czym one się różnią i co komu najbardziej się opłaca?

Leasingodawcy oferują trzy formy finansowania: leasing operacyjny, leasing finansowy oraz pożyczkę leasingową.

– Niektórzy jako osobną kategorię wyszczególniają jeszcze leasing zwrotny, czyli taki, w przypadku którego przedsiębiorca sprzedaje firmie leasingowej własny środek trwały, otrzymując w zamian gotówkę i może użytkować przedmiot tak jak dotychczas. Nadal jednak jest to leasing operacyjny albo finansowy – mówi Mikołaj Łagowski, właściciel firmy Leason.

Kluczowe różnice

W przepisach o podatkach dochodowych podstawowym kryterium podziału na leasing finansowy i operacyjny jest to, która ze stron umowy dokonywać będzie odpisów amortyzacyjnych.

– Jeżeli będzie to leasingobiorca, wtedy na umowie pojawi się określenie leasing finansowy. Natomiast jeżeli uprawnionym będzie leasingodawca, umowa zostanie nazwana leasingiem operacyjnym – tłumaczy Andrzej Sugajski, dyrektor do spraw współpracy z podmiotami zewnętrznymi Związku Polskiego Leasingu (ZPL).

W obu przypadkach właścicielem przedmiotu leasingu przez cały okres umowy jest leasingodawca.

– Niesie to za sobą wiele korzyści dla leasingobiorcy, takich jak niższe koszt transakcji, mniejsze oczekiwania co do zabezpieczenia transakcji, mniej formalności i większa elastyczność przy ustalaniu warunków umowy – tłumaczy Andrzej Sugajski.

Kluczowe jest to, że w przypadku leasingu finansowego, VAT, w tym ten od odsetek, jest płacony i odliczany z góry na początku umowy. Można tę zapłatę odroczyć o trzy miesiące do czasu rozliczenia z Urzędem Skarbowym.

– Po uruchomieniu umowy leasingodawca refakturuje przedmiot na leasingobiorcę z adnotacją, że przeniesienie własności nastąpi po zakończeniu umowy. Faktura jest podstawą do amortyzacji przedmiotu dla leasingobiorcy. Odsetki od opłat leasingowych stanowią koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy. Nie ma wykupu oraz minimalnego czasu trwania umowy – tłumaczy Mikołaj Łagowski.

Natomiast w przypadku leasingu operacyjnego VAT jest płacony i odliczany przez cały okres leasingu w opłatach leasingowych.

Amortyzacji przedmiotu dokonuje firma leasingowa, a leasingobiorca zalicza kwotę netto z opłat leasingowych w koszty uzyskania przychodu. Na końcu leasingobiorca ma prawo wykupić przedmiot na własność. Minimalny czas trwania umowy wynosi 40 proc. standardowego czasu amortyzacji przedmiotu leasingu, czyli dwa lata dla samochodów osobowych i trzy lata dla ciągników siodłowych.

Z kolei pożyczka leasingowa to po prostu kredyt, którego udziela leasingodawca.

– W tym wypadku właścicielem przedmiotu od początku jest pożyczkobiorca, a leasingodawca stosuje zabezpieczenie w formie przewłaszczenia lub zastawu rejestrowego. VAT rozliczamy i wpłacamy pożyczkodawcy jednorazowo. Amortyzacji dokonuje pożyczkobiorca, a odsetki od pożyczki są kosztem podatkowym – mówi Mikołaj Łagowski.

Dopasuj do potrzeb

To, jaką formę przybierze umowa leasingu, zależy od potrzeb leasingobiorcy.

– W leasingu finansowym rozliczenia w zakresie podatku dochodowego są najczęściej mniej korzystne niż w leasingu operacyjnym. Tym samym przedsiębiorcy dużo chętniej korzystają z leasingu operacyjnego – mówi Andrzej Sugajski.

Potwierdzają to badania ZPL, z których wynika, że w 2023 r. leasing operacyjny stanowił 84 proc. wartości całego rynku leasingu.

Generalnie na leasing operacyjny najczęściej decydują się przedsiębiorcy, którzy chcą szybko zaliczyć zakup w koszty, szukają jednorazowego wysokiego kosztu podatkowego, do 45 proc. ceny przedmiotu z tytułu wkładu własnego do leasingu, i potrzebują szybkiego, taniego oraz elastycznego finansowania środków trwałych albo po prostu finansowania z niską ratą.

– To opcja także dla tych, którzy kupują drogi samochód i chcą zaliczyć w koszty powyżej 150 tys. zł. Leasing operacyjny to jedyna forma finansowania, która to umożliwia. Ponadto w jego ramach przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność i wspólnicy spółek cywilnych mogą wykupić samochód do majątku prywatnego – mówi Mikołaj Łagowski.

Natomiast leasing finansowy jest atrakcyjny dla przedsiębiorców, którym ze względu na niską stawkę amortyzacji przedmiotu leasingu nie opłaca się leasing operacyjny.

– Na przykład telewizor ma 10-procentową stawkę amortyzacji, co oznacza, że umowa leasingu operacyjnego musi trwać minimum cztery lata. W leasingu finansowym można zawrzeć umowę na rok czy dwa lata, a raty i tak będą niskie – mówi Mikołaj Łagowski.

To dobra opcja również dla tych, którzy kupują przedmiot bez VAT w cenie, np. na fakturę VAT marża i nie chcą go doliczać do rat leasingowych, oraz przedsiębiorców chcących odliczyć VAT jednorazowo bądź dokonać jednorazowej amortyzacji przedmiotu.

Natomiast pożyczka jest stosowana przy zakupach z krajów unijnych, bez VAT, gdy oczekujemy finansowania na kwotę netto. To optymalna forma finansowania sprzętu medycznego przez lekarzy, którzy nie są płatnikami VAT.

– Pożyczka sprawdzi się także m.in. przy projektach z przyznaną dotacją unijną, gdy przedsiębiorca chce rozliczyć dotację jednym wnioskiem o płatność oraz musi być właścicielem środków trwałych, a także gdy po prostu w dowolnym momencie chcemy spłacić zobowiązanie bez negatywnych skutków podatkowych. To bardzo popularna opcja wśród rolników kupujących maszyny rolnicze z dotacjami – mówi Mikołaj Łagowski.

Sylwia Wedziuk

Czy leasing będzie prostszy

Już niedługo konieczność zawierania umowy leasingowej w formie pisemnej ma być zniesiona. Ekspertci podkreślają, że obecne przepisy ograniczają rozwój branży.

Kredyty i pożyczki coraz częściej można zaciągać online. Nie dotyczy to jednak leasingu. Zgodnie z obowiązującymi obecnie przepisami zawarcie umowy leasingowej jest możliwe tylko w formie pisemnej, pod rygorem jej nieważności.

– Jesteśmy jedynym sektorem finansowym, który ma takie ograniczenie, co stawia nas w mniej konkurencyjnej pozycji wobec banków oferujących kredyty czy pożyczki – mówi Tomasz Bogus, prezes PKO Leasing.

Wieloletni postulat

Branża leasingowa od lat zabiega o zmianę w tym zakresie. Rozwiązanie jest blisko, bo liberalizacja przepisów dotyczących for-

my prawnej zawarcia umowy leasingu jest jednym z elementów pakietu deregulacyjnego.

– Projektowane zmiany zakładają możliwość zawierania umów leasingu w formie dokumentowej, czyli z wykorzystaniem choćby środków elektronicznych, jak mejl czy SMS. Dzisiaj jest to możliwe tylko w formie pisemnej, ewentualnie z podpisem kwalifikowanym lub biometrycznym. Z takich rozwiązań nie korzysta jednak większość małych i średnich firm, które stanowią gros klientów firm leasingowych – mówi Monika Constant, prezes Związku Polskiego Leasingu (ZPL).

Konieczność zachowania formy pisemnej ogranicza leasingodawcom rozwój innowacyjnych rozwiązań, takich jak zdalne finansowanie przedmiotów w sklepach internetowych czy udostępnianie leasingu w aplikacjach bankowych i bramkach płatniczych.

– Leasingodawcy, tak jak cały sektor finansowy, powinni mieć możliwość dostosowania się do współczesnych standardów obsługi klienta, co przełoży się na większą dostępność i wygodę dla przedsiębiorców – zapewnia Tomasz Bogus.

Konfederacja Lewiatan też od dawna analizuje możliwość ułatwienia obiegu informacji dotyczących leasingu.

– To nie tylko zawieranie umowy, ale też jej zmiana czy obieg dokumentacji związany z realizacją umowy. Pełna cyfryzacja umowy leasingu – co prawnie nazywa się nieintuicyjnie „formą dokumentową” – byłaby wygodniejsza, prostsza, w duchu pa-



► **DUŻE OGRANICZENIE.** Umowę leasingu można zawrzeć tylko w formie pisemnej, ewentualnie z podpisem kwalifikowanym lub biometrycznym. Czekamy na zmianę w tym zakresie – mówi Monika Constant, prezes Związku Polskiego Leasingu (ZPL). [FOT. ARC]

perless, czyli bardziej ekologiczna. Trudno znaleźć uzasadnienie, dlaczego wiele umów może być zawieranych w ten sposób, a leasingowe nie. Pakiet deregulacyjny przewiduje to ułatwienie. To fakt, prace nad nim trwają długo, ale jestem optymistą. Z niecierpliwością czekamy na dalsze prace legislacyjne i ich zakończenie – mówi Adrian Zwoliński, ekspert Konfederacji Lewiatan.

Pakiet deregulacyjny pierwotnie miał wejść w życie w połowie ubiegłego roku. Później termin został przesunięty na początek tego roku. Obecnie trwają prace nad nowym pakietem deregulacyjnym, który ma ułatwić życie przedsiębiorcom.

– Przedłużające się prace nad tym projektem niepokoją naszą branżę, bo to ważny dla nas projekt zmian w prawie. Od dłuższego czasu apelujemy o jak najszybsze zakończenie nad nim prac. W styczniu projekt trafił do Stałego Komitetu Rady Ministrów i zgodnie z harmonogramem miał zostać przyjęty jeszcze w tym miesiącu – zwraca uwagę Monika Constant.

Ministerstwo Rozwoju i Technologii (MRiT) w przesłanym do nas komentarzu zapewnia, że będzie dążyło do tego, żeby rozwiązania przewidziane w tym projekcie weszły w życie jak najszybciej.

Bez innych zmian

Branża leasingowa liczy jednak na więcej ułatwień. W rozpatrywanym ostatnio projekcie znajdowały się też inne zmiany, które

miały usprawnić cały proces związany z umową leasingu. Zostały one jednak wykreślone.

– We wcześniejszych wersjach pakietu były zapisy dotyczące wprowadzenia do prawa wekslowego możliwości wystawiania weksla w formie elektronicznej. Poza tym firmy leasingowe, dzięki odpowiedniej zmianie w prawie bankowym, miały uzyskać możliwość sprawdzania zdolności klientów do spłaty zobowiązań, podobnie jak jest w bankach. Dziś potencjalny leasingobiorca musi wyrazić na to zgodę. Niezrozumiałe i niepokojące jest dla nas, dlaczego w trakcie kolejnych konsultacji międzyresortowych zostały one wykreślone – mówi Monika Constant.

Dodaje, że w umowach leasingu weksel wraz z deklaracją wekslową jest podstawowym zabezpieczeniem spłaty zobowiązań. Konieczność archiwizowania milionów weksli i deklaracji sprawiała, że część firm leasingowych przestała korzystać z weksla na rzecz innych zabezpieczeń. Wprowadzenie e-weksla mogłoby tę sytuację zmienić.

Natomiast konieczność uzyskania pisemnej zgody klienta na zasięgnięcie o nim informacji w bazie Biura Informacji Kredytowej spowalnia proces przyznania finansowania i sprawia, że przedsiębiorcy są obciążani dodatkowymi kosztami.

– Niestety, ani na stronach ministerstwa, ani Rządowego Centrum Legislacyjnego nie znajdujemy wyjaśnienia, dlaczego z projektu wycofano tak korzystną zmianę umożliwiającą przyspie-

szenie procesu inwestycyjnego polskich przedsiębiorstw – mówi Monika Constant.

MRiT w przesłanej do nas odpowiedzi też nie odniosło się do pytania o powody wykreślenia zmian proponowanych przez branżę leasingową.

Propozycjami zmian w przepisach dotyczących leasingu zajmie się również ekspercki zespół do spraw deregulacji kierowany przez Rafała Brzoskę, szefa InPostu.

Sylwia Wedziuk

Leasing czy wynajem długoterminowy

Niektórym przedsiębiorcom bardziej opłaca się leasing, innym wynajem. Jakie są wady i zalety tych form finansowania?

Wielu przedsiębiorców zastanawia się, czy lepiej auto wynająć czy skorzystać z leasingu operacyjnego. Czym różni się najem od leasingu? Co i komu bardziej się opłaca?

W zależności od potrzeb

Oba rozwiązania mają swoje wady i zalety. Wybór zależy od tego, czego potrzebuje dana firma.

– Najem długoterminowy to umowa leasingu operacyjnego z serwisem pojazdu i ubezpieczeniem płatnym w miesięcznej racie najmu. Najemca użytkuje pojazd przez czas trwania umowy i na koniec zwraca go leasingodawcy, który zajmuje się jego sprzedażą.



► **DWIE OPCJE.** Najem sprawdzi się w firmach, które cyklicznie wymieniają floty i cenią sobie wygodę. Natomiast główną zaletą leasingu jest niski koszt całkowity – mówi Mikołaj Łagowski, właściciel firmy Leason. [FOT. ARC]

nabywcy. Do tego można sfinansować auto z bazy firmy oferującej najem, z dużym rabatem od ceny katalogowej – mówi Mikołaj Łagowski.

Plusy i minusy

Natomiast leasing może być dobrą opcją dla przedsiębiorców poszukujących taniego finansowania. Umowę podpisuje się zazwyczaj na pięć lat.

– Największe zalety leasingu to niski koszt całkowity, zwłaszcza gdy umowa kończy się 1-procentowym wykupem. Nie ma też limitu kilometrów i można jeździć do woli bez dodatkowych opłat za większy przebieg – mówi Mikołaj Łagowski.

W przypadku najmu w momencie zawierania umowy trudno oszacować opłaty za ewentualny dodatkowy przebieg i ponadnormatywne zużycie pojazdu. Roczny limit kilometrów wpisany w umowie wynosi zazwyczaj ok. 30 tys. Za każdy przekroczony kilometr trzeba zapłacić określoną stawkę. Co więcej, w najmie finansowane są nowe auta, a takie najszybciej tracą na wartości.

– Jeżdżąc nimi, finansujemy wysoką utratę wartości. Niskie raty często też kuszą, żeby sięgnąć po droższy samochód niż nakazuje rozsądek – mówi Mikołaj Łagowski.

W leasing można wziąć także używane auta. Ponadto niedrogi wykup auta po zakończeniu umowy leasingu to sposób na powiększenie majątku firmowego albo prywatnego.

– W przypadku najmu w promocyjnych ofertach dilerskich na dwa lata koszt wykupu potrafi niekiedy dochodzić do 70 proc., gdy w trakcie najmu spłacamy tylko 30 proc. ceny samochodu. Przeciętnie oscyluje on między 30 a 60 proc. ceny samochodu po 3-4 latach – mówi Mikołaj Łagowski.

Nie ma tu jednak przeważnie wkładu własnego, podczas kiedy umowa leasingu operacyjnego wiąże się z koniecznością jego wniesienia, zwykle na poziomie 10 proc. Raty miesięczne są wyższe niż w przypadku najmu, a dodatkowo osobno trzeba opłacać koszty serwisu.

Posiadać czy wynajmować

Który sposób finansowania jest bardziej popularny wśród firm? Z raportu z 2022 r. na temat wynajmu przygotowanego przez Europejski Fundusz Leasingowy (EFL) wynikało, że większość Polaków wciąż woli posiadać niż wynajmować, ale już widać było wyraźną zmianę w kierunku wynajmu.

– Rosnące zainteresowanie wynajmem jest bezpośrednią konsekwencją spowolnienia gospodarczego, w wyniku którego coraz więcej przedsiębiorców jest zmuszonych do poszukiwania nowych form finansowania inwestycji. Ceny pojazdów i maszyn rosną w zawrotnym tempie, a w wielu przypadkach wybranych modeli po prostu nie ma lub czas oczekiwania na nie wynosi kilka-kilkanaście miesięcy – mówił Wojciech Przybył, członek zarządu EFL.

W minionym roku Carsmile, internetowa platforma do zakupu,

wynajmu i leasingu pojazdów, sprawdziła, która z form finansowania cieszy się największą popularnością. Okazało się, że w ostatnim czasie badani przedsiębiorcy chętniej wybierali wynajem długoterminowy (54 proc.). Powody to m.in. poprawa sytuacji ekonomicznej nabywców i atrakcyjne warunki cenowe najmu. Ważnym czynnikiem jest także utrata przez leasing przewagi podatkowej. W wyniku zmian, które miały miejsce już kilka lat temu, odsprzedaż auta przed upływem sześciu lat od wykupu z leasingu jest opodatkowana i oskładkowana. Kluczową zaletą leasingu pozostał natomiast wykup auta i docelowa własność pojazdu.

Sylvia Wedziuk

Leasing czy kredyt

Kiedy zdecydować się na finansowanie leasingiem, a kiedy lepiej postawić na kredyt? Co bardziej się opłaca?

Leasing i kredyt to najbardziej popularne wśród firm formy finansowania środków trwałych. To, którą z nich lepiej wybrać, zależy od kilku czynników.

Przywileje właściciela

Piotr Teodorczyk, dyrektor departamentu klienta firmowego w mBanku, radzi, żeby przed wyborem odpowiedniej formy uwzględnić przede wszystkim preferowany czas finansowania i użytkowania środka trwałego, wysokość podatku VAT oraz indywidualne preferencje dotyczące tego, czy firma woli dany przedmiot tylko użytkować, czy mieć go na własność. Podstawowa różnica pomiędzy leasingiem i kredytem to właśnie kwestia własności. W przypadku kredytu przedsiębiorca jest od razu właścicielem finansowanego przedmiotu, a w przypadku leasingu jego użytkownikiem.

– Bycie właścicielem daje możliwość amortyzacji według stawki zgodnej z klasyfikacją środków trwałych. Na przykład samochód

osobowy ma stawkę 20 proc., co oznacza, że w skali roku klient może jedną piątą jego wartości netto wrzucać w koszty uzyskania przychodu – mówi Piotr Teodorczyk.

Dodaje, że w niektórych przypadkach przy zakupie środka trwałego jest możliwość jednorazowej amortyzacji, czyli całościowego uwzględnienia ceny zakupu w kosztach uzyskania przychodu.

– Oczywiście jeśli przedmiot finansujemy kredytem, to do kosztów amortyzacji można zaliczyć także odsetki oraz prowizje. One również mogą stanowić koszty uzyskania przychodów – mówi Piotr Teodorczyk.

Natomiast w przypadku leasingu właścicielem środka trwałego jest firma leasingowa. Amortyzacja nie jest możliwa, ale za to całą ratę leasingową można uwzględnić w kosztach uzyskania przychodu.

– Średni okres finansowania środków trwałych leasingiem jest krótszy niż standardowy okres amortyzacji. Sprawa się komplikuje, gdy chcemy odsprzedać środek trwały w trakcie trwania umowy leasingu lub zaraz po jej zakończeniu – zwraca uwagę Piotr Teodorczyk.

Dodaje, że taką możliwość regulują odrębne przepisy. W przypadku leasingu samochodu osobowego jest tak, że jeśli zrezygnujemy z finansowania przed 24 miesiącami, zapłacone raty leasingowe trzeba będzie wykسیęgować z kosztów uzyskania przychodu.

Ponadto przy finansowaniu leasingiem albo kredytem warto

uwzględnić stawkę VAT, którą objęta jest działalność gospodarcza klientów.

– W niektórych branżach koszt VAT za sprzęt finansowany leasingiem może być wyższy – zauważa Piotr Teodorczyk.

Bez zbędnych formalności

Zdaniem Andrzeja Sugajskiego, dyrektora ds. współpracy z podmiotami zewnętrznymi w Związku Polskiego Leasingu, praktycznie wszystkie zalety leasingu wynikają z faktu, że przez cały okres użytkowania przedmiotu jego właścicielem jest leasingodawca.

– Firmy leasingowe jako właściciele przedmiotów i ich nabywcy mają bardzo duże doświadczenie w kontaktach z dostawcami i producentami. Dzięki temu mogą uzyskać korzystne warunki cenowe, gwarancyjne, serwisowe czy ubezpieczeniowe, a czasem także możliwość odkupu przedmiotu leasingu przez dostawcę, choćby w przypadku, gdy klient nie jest w stanie dalej spłacać rat leasingowych. Tymi korzyściami dzielą się z leasingobiorcami, dzięki czemu ci drudzy oceniają ofertę leasingową jako tańszą, bardziej elastyczną i znacznie mniej skomplikowaną od kredytu – mówi Andrzej Sugajski.

Ponadto leasingodawcy mają mniejsze niż w przypadku starania się o kredyt czy pożyczkę oczekiwania co do zabezpieczenia ryzyka, ponieważ najczęściej takim zabezpieczaniem jest sam przedmiot leasingu.

– Wzięcie auta w leasing bywa szybsze i prostsze niż uzyskanie na niego kredytu, ponieważ leasingodawca przeważnie potrzebuje mniej dokumentów od przedsiębiorcy niż bank. Dzieje się tak dlatego, że w trakcie trwania umowy leasingu samochód jest własnością leasingodawcy, stanowi więc zabezpieczenie umowy – potwierdza Marcin Sobczak, wiceprezes ING Lease.

Leasing jest zatem często wybierany w sytuacjach, gdy przedsiębiorca oczekuje mniejszej liczby formalności i szybkiego zorganizowania finansowania.

– Może być też dobrą opcją, jeśli firma nie chce obniżać swojej zdolności kredytowej, wykazywać zobowiązania w bilansie spółki czy też uwidaczniać go w Biurze Informacji Kredytowej – mówi Mikołaj Łagowski, właściciel firmy Leason, doradzającej przedsiębiorcom w zakresie leasingu.

Z kolei na kredyt stawiają przedsiębiorcy, którzy chcą być właścicielami finansowanego przedmiotu i interesuje ich krótki okres spłaty, na przykład 12 miesięcy.

Generalnie wśród MŚP coraz większą popularnością cieszy się leasing. Z badania Komisji Europejskiej wynika, że aż dla 66 proc. małych i średnich firm w Polsce leasing stanowi najważniejsze źródło finansowania. Drugim najczęściej wskazywanym instrumentem jest linia kredytowa (55 proc.). Kredyt bankowy to wybór 35 proc. firm, a dotacje – 39 proc.

Sylwia Wedziuk