

Kiedy wybrać kredyt a kiedy lepiej skorzystać z leasingu? – poradnik

W sytuacji, gdy przedsiębiorca staje przed wyborem formy finansowania inwestycji, zwykle ma do rozważenia trzy opcje tj. finansowanie inwestycji gotówką, kredytem lub leasingiem. Wybór najlepszej metody często nie jest oczywisty. Do rozważenia jest koszt finansowania, efekt podatkowy oraz koszt administracyjny pozyskania finansowania i obsługi umowy.

Każde z rozwiązań ma swoje plusy i minusy. Poniżej przedstawiamy część z nich. Warto do wyboru formy finansowania podejść racjonalnie. Błędny wybór można przepłacić nawet kilkunastoprocentowym wzrostem łącznych kosztów finansowych inwestycji (szczególnie przy wieloletnich okresach finansowania np. 5-10 lat), dlatego dokładną analizę koniecznie należy przeprowadzić przy rozstrzygnięciu o formie finansowania znaczących inwestycji. Przedsiębiorca winien mieć zawsze na uwadze, że finansujący będzie starał się wykorzystać ewentualny pośpiech przedsiębiorcy i korzystając z posiadanej w takiej sytuacji przewagi, zaoferuje prawdopodobnie drogą i niekorzystną usługę.

Problem wyboru formy finansowania pomiędzy gotówką, kredytem a leasingiem ma kilka aspektów m.in.: prawny, organizacyjny i finansowy.

ASPEKT PRAWNY związany jest z różnym charakterem prawnym umów kredytu i leasingu. W przypadku kredytu właścicielem kredytowanego środka trwałego jest przedsiębiorca (środek trwały prawdopodobnie obciążony będzie jakąś formą zabezpieczenia ustanowionego na rzecz banku do czasu spłaty zobowiązania). W przypadku leasingu właścicielem środka trwałego jest leasingodawca (do czasu jego wykupienia przez przedsiębiorcę). Własność przedmiotu inwestycji zwykle niesie ze sobą wiele konsekwencji wpływających m.in. na efektywność i elastyczność działań przedsiębiorcy.

ASPEKT ORGANIZACYJNY związany jest z innymi procedurami stosowanymi przez banki i leasingodawców przy zawieraniu umów kredytowych i leasingowych, co pośrednio związane jest z inną formą własności mienia. Procedury leasingowe są zwykle bardziej uproszczone i trwają krócej niż bankowe m.in. dlatego, że mienie pozostaje własnością leasingodawcy co znacznie ułatwia i przyspiesza procedury windykacyjne stosowane przy niewywiązywaniu się przedsiębiorcy z opłacania rat w terminie.

Na styku aspektu prawnego i organizacyjnego jest wola instytucji finansowej do finansowania przedsiębiorcy. Silne finansowo przedsiębiorstwo zwykle uzyska możliwość sfinansowania inwestycji kredytem na korzystniejszych warunkach finansowych, niż łączny koszt finansowania inwestycji w formie leasingu. Mało wiarygodny finansowo podmiot nie uzyska w banku kredytu, zwykle jednak (choć również nie zawsze) może liczyć na uzyskanie wiążącej oferty od leasingodawcy.

Korzyści i wady wynikające z aspektu organizacyjnego i prawnego przedstawione są w poniższej tabeli.

LEASING operacyjny wady i zalety organizacyjno-prawne*

Zalety	Wady
Sfinansowanie zakupu środka trwałego, którego nabycie w inny sposób byłoby niemożliwe	Ograniczenia w sposobie wykorzystania środka trwałego
Uwolnienie środków finansowych, które można wykorzystać do prowadzenia innych działań biznesowych	Niedochowanie wysokiej staranności w kontaktach z leasingodawcą (ubezpieczenie mienia, przeglądy techniczne, itp.) skutkuje naliczeniem dotkliwych opłat karnych,
Elastyczne ustalenie wysokości udziału własnego od 1% zależnie od sytuacji leasingobiorcy i charakterystyki środka trwałego	Zwykle wkalkulowany w cenę usługi wysoki koszt finansowania.
Elastyczne ustalenie okresu finansowania	Okres finansowania nie krótszy niż 40% nominalnego okresu amortyzacji,
Szybszy sposób na podniesienie kosztów podatkowych niż amortyzacja liniowa (efekt podatkowy leasingu)	Niemożliwe skorzystanie z udogodnienia podatkowego w postaci amortyzacji jednorazowej (dotyczy osób posiadających status małego

Business consulting	podatnika - nie dotyczy samochodów osobowych). Skorzystanie z amortyzacji jednorazowej możliwe jest przy rzadziej stosowanym leasingu finansowym.
Stosunkowo prosta i szybka procedura akceptacyjna – w ciągu 1-3 dni można uzyskać dostęp do środka trwałego,	Bardzo znaczny wzrost kosztów w przypadku powtarzających się problemów z terminową spłatą rat**
Okazjonalne korzystanie z promocyjnych ofert leasingowych oferowanych na nowe mienie (głównie pojazdy) przez producentów i importerów	Długa lista dodatkowych opłat pobieranych przez leasingodawcę wobec zaistnienia różnych zdarzeń dnia codziennego (szczególnie w przypadku pojazdów)
Rozliczenie w kosztach podatkowych pełnego kosztu zużycia aut osobowych o wartości przekraczające 20 000 €	Koszt pełnego ubezpieczenia mienia – np. w przypadku pojazdu obowiązkowe AC.

KREDYT wady i zalety organizacyjno prawne*

Zalety	Wady
Sfinansowanie zakupu środka trwałego, którego nabycie w inny sposób byłoby niemożliwe	Koszty ustanowienia i zdjęcia zabezpieczenia ze środka trwałego
Uwolnienie środków finansowych, które można wykorzystać do prowadzenia innych działań biznesowych	Koszt pełnego ubezpieczenia – w przypadku pojazdu obowiązkowe AC i OC
Elastyczne ustalenie wysokości udziału własnego od 20% zależnie od sytuacji kredytobiorcy i charakterystyki środka trwałego	Zwykle w kalkulowany w cenę usługi koszt finansowania jest niższy niż przy leasingu (choć nie zawsze tak jest)
Elastyczne ustalenie okresu finansowania	Niedochowanie wysokiej staranności w kontaktach z Bankiem (ubezpieczenie mienia, przeglądy techniczne, itp.) skutkuje naliczeniem dotkliwych opłat karnych.
Stosunkowo prosta i szybka procedura akceptacyjna przy niskich kwotach kredytu i popularnych środkach trwałych (np. samochody osobowe) – można w ciągu 1-3 dni uzyskać dostęp do środka trwałego,	Procedury zwykle bardziej dokuczliwe dla przedsiębiorcy niż przy leasingu – szczególnie wówczas, kiedy stara się o korzystne warunki kredytu (niska prowizja i koszt pieniądza) co wiąże się z koniecznością przedstawienia wielu dokumentów
	Bardzo znaczny wzrost kosztów w przypadku powtarzających się problemów z terminową spłatą rat**

* Ograniczona obszerność opracowania wymusza pewne uproszczenia w prezentacji zagadnienia.

** Leasingodawcy i Banki największe zyski czerpią z obsługi Klientów, którzy mają powtarzające się problemy z terminowym opłacaniem rat (lub terminowym wywiązywaniem się z innych obowiązków umownych) ale zawsze, po monitach, z opóźnieniem regulują zaległości (zwykle łącznie z długą listą opłat karnych i dodatkowych naliczonych przez finansującego).

ASPEKT FINANSOWY. Ostrożny przedsiębiorca winien mieć na uwadze, że jego interes jest częściowo przeciwstawny do interesu finansującego. W interesie przedsiębiorcy jest, aby koszt finansowania inwestycji (rozpatrywany łącznie z wszystkimi powiązаныmi opłatami) był jak najniższy. Instytucja finansowa i jej przedstawiciel handlowy będzie starał się sprzedać ofertę możliwie jak najdroższą, gdyż taka zwykle generuje dla instytucji i sprzedawcy najwyższy zysk. Na konkurencyjnym rynku instytucje finansowe wkładają dużo wysiłku w maksymalnie korzystną prezentację swojej oferty jednocześnie usilnie unikając przedstawienia Klientowi pełnej listy wad i kosztów związanych z korzystaniem z tej samej oferty. Korzystanie z kredytu jak i leasingu dla wielu przedsiębiorców jest korzystne finansowo i zasadne organizacyjnie. Jednak dla sporej grupy podmiotów korzystanie z tych produktów może być bardzo kosztowne – szczególnie, jeżeli oferta wybrana została niestarannie. Koszt korzystania z oferty banku lub leasingodawcy dramatycznie zwiększa się, jeżeli przedsiębiorca miewa problemy z płynnością finansową lub jeżeli zmuszony jest wykonywać wiele operacji przy współudziale finansującego (ten aspekt ma szczególnie duże znaczenie przy leasingu). Analiza poniższej listy różnego rodzaju opłat, które są na polskim rynku pobierane przez niektóre instytucje finansowe zapewne czytelnikowi wiele wyjaśni. Koszt dodatkowych opłat leasingowych często podnosi koszt usługi o 1-2% wartości inwestycji rocznie.

Lista różnego rodzaju kosztów i opłat pobieranych przez banki i leasingodawców, jest zwykle długa, a prezentowana jest przez instytucje zwykle w załącznikach do umowy (zwykle nieczytanych przez Przedsiębiorców).

Bank***

1. Prowizja za rozpatrzenie wniosku kredytowego,
2. Prowizja za przyznanie Kredytu,
3. Koszt pieniądza (odsetki) – w tym wysokie karne odsetki za opóźnione płatności rat,
4. Prowizja za wydanie promesy kredytowej,
5. Symulacja zmiany harmonogramu rat kredytowych
6. Zmiana harmonogramu spłat,
7. Prolongata płatności raty kredytowej,
8. Przewalutowanie umowy kredytu,
9. Zmiana zabezpieczeń umowy kredytu w trakcie jej trwania,
10. Opłata za sporządzenie potwierdzonej kopii umowy kredytowej/Opłata za sporządzenie potwierdzonej kopii harmonogramu spłat,
11. Prowizja za niewykorzystanie kredytu w terminie określonym w umowie,
12. Prowizja za wcześniejszą spłatę kredytu,
13. Opłata za wydanie zaświadczenia o wysokości udzielonego kredytu,
14. Opłata za wydanie zaświadczenia o historii udzielonego kredytu,
15. Opłata za wydanie zaświadczenia o spłacie kredytu
16. Zezwolenie na wykreślenie hipoteki z Księgi Wieczystej
17. Koszty ustanowienia i zdjęcia zabezpieczenia (zastaw rejestrowy, przewłaszczenie, weksel, hipoteka, poręczenie, gwarancja itp.)
18. Opłaty za przypomnienia i ponaglenia do zapłaty rat (monity) i wizyty terenowe przy nieterminowych spłatach,
19. Koszty windykacji,
20. Koszty przelewów bankowych przy obsłudze rat i dodatkowych opłatach,
21. Koszt korespondencji z bankiem,
22. Koszt pełnego ubezpieczenia – np. w przypadku pojazdu obowiązkowe AC,
23. Koszty księgowania kilkudziesięciu dodatkowych dokumentów i operacji z okresu umowy (od 24 do 120 miesięcy),
24. Inne opłaty/koszty

Leasingodawca***

1. Koszt pieniądza (odsetki) – w tym wysokie karne odsetki za opóźnione płatności rat,
2. Prowizja za wydanie promesy leasingowej,
3. Opłata za pierwszą rejestrację pojazdu,
4. Odbiór dowodu rejestracyjnego (lub innych dokumentów pojazdu) zatrzymanych przez policję,
5. Zmiana statusu prawnego Leasingobiorcy, zmiany współników w spółkach cywilnych,
6. Zmiana przeznaczenia lub parametrów technicznych przedmiotu leasingu,
7. Wydanie zgody na montaż haka holowniczego lub instalacji gazowej w pojeździe,
8. Zmiana nazwy lub siedziby Leasingobiorcy,
9. Symulacja zmiany harmonogramu opłat leasingowych,
10. Zmiana terminu płatności opłaty leasingowej,
11. Prolongata płatności opłaty leasingowej,
12. Przewalutowanie umowy leasingu,
13. Symulacja ceny sprzedaży (kwoty wykupu) przy wcześniejszym zakończeniu umowy leasingu,
14. Zmiana zabezpieczeń umowy leasingu w trakcie jej trwania,
15. Udzielenie organom ścigania lub innym uprawnionym organom informacji o użytkowniku przedmiotu leasingu,
16. Wydanie duplikatu umowy leasingu lub kopii potwierdzonej za zgodność z oryginałem,
17. Wcześniejsze zakończenie umowy leasingu w związku ze szkodą całkowitą,
18. Wysłanie monitu w przypadku nie przesłania potwierdzenia aktualizacji badań technicznych oraz zaświadczenia o przeprowadzeniu dodatkowych badań technicznych oraz kserokopii dowodu

rejestracyjnego zawierających adnotację o spełnieniu wymagań pozwalających na nie zaliczenie danego pojazdu do samochodów osobowych,

19. Upoważnienie do wyjazdu za granicę,
20. Ustalenie adresu Leasingobiorcy,
21. Wydanie opinii dot. realizacji umowy leasingu,
22. Przeksięgowanie na wniosek Leasingobiorcy,
23. Obsługa szkód częściowych / wystawienie upoważnienia do odbioru odszkodowania,
24. Rozłożenie składki ubezpieczeniowej na raty,
25. Przygotowanie aneksu do umowy ubezpieczenia o zmianie przeznaczenia, parametrów technicznych przedmiotu leasingu,
26. Wznowienie ubezpieczenia obcego,
27. Wydanie zgody na naprawę przedmiotu leasingu po szkodzie całkowitej,
28. Wniosek do Towarzystwa Ubezpieczeń o zwrot składki za niewykorzystany okres,
29. Wezwanie do dostarczenia zaświadczenia o zamontowaniu zabezpieczeń przeciwkradzieżowych,
30. Opłaty za likwidację szkód ubezpieczeniowych,
31. Opłata za wydłużenia/skrócenie okresu korzystania z oferty (środka trwałego),
32. Opłata za zmianę/odtworzenie dowodu rejestracyjnego lub innej dokumentacji dot. mienia,
33. Wydanie oświadczenia o niekorzystaniu z ulg i odpisów od podatku dochodowego przez Leasingodawcę,

*** Zestawienie opracowane na podstawie oferty podmiotów działających na krajowym rynku.

Dla podjęcia racjonalnej decyzji dotyczącej skorzystania z oferty kredytowej lub leasingowej należy uwzględnić również **pozytywne lub potencjalnie pozytywne finansowe skutki korzystania z kredytu lub leasingu**. Główne korzyści obejmuje poniższa tabela.

Bank	Leasingodawca
	Sfinansowanie zakupu środka trwałego, którego nabycie w inny sposób byłoby niemożliwe
	Uwolnienie środków finansowych, które można wykorzystać do prowadzenia innych działań biznesowych
	Rozliczenie w kosztach podatkowych wyższych kwot związanych z zakupem aut osobowych o wartości przekraczającej 20 000 €
	Szybsze wprowadzenie w koszty wartości środka trwałego (krótszy okres umowy leasingowej niż nominalny okres amortyzacji nowego mienia)

34. Opłaty za przypomnienia i ponaglenia do zapłaty rat (monity) i wizyty terenowe przy nieterminowych spłatach,

35. Przechowanie Przedmiotu Leasingu zatrzymanego do czasu wznowienia umowy,

36. Opłaty za przypomnienia i ponaglenia do zapłaty rat (monity) i wizyty terenowe przy nieterminowych spłatach,

37. Opłata manipulacyjna - koszty windykacji,

38. Opłata za wznowienie umowy po wypowiedzeniu,

39. Koszty księgowania kilkudziesięciu dodatkowych dokumentów i operacji z okresu umowy (od 24 do 120 miesięcy),

40. Ograniczenia w korzystaniu z samochodu i dokonywania przeróbek – koszt czasowy i organizacyjny uzyskania zgody finansującego,

41. Koszt pełnego ubezpieczenia – w przypadku pojazdu obowiązkowe AC,

42. Koszty przelewów bankowych przy obsłudze rat i dodatkowych opłatach,

43. Koszt korespondencji z leasingodawcą,

44. Dodatkowe koszty podatku VAT naliczane od odsetek i dodatkowych usług leasingodawcy (szczególnie istotne dla podmiotów niemających prawa do odliczenia VAT),

45. Ograniczenia podatkowe dot. modyfikacji okresu trwania umowy leasingowej i niedochowanie ustawowych (...) definicji leasingu mogące skutkować zakwestionowaniem rozliczeń przez kontrole skarbowe,

Dokonanie wyboru najtańszej formy finansowania inwestycji sprowadza się do trzech głównych kroków:

1. Opracowania prognozy alternatywnych przepływów finansowych realizowanych we wszystkich rozważanych scenariuszach (gotówka, kredyt, leasing),
2. Kalkulacja łącznego kosztu finansowania wyrażonego procentowo np. przy użyciu wzoru na wewnętrzną stopę zwrotu z inwestycji (IRR).
3. Wybór najtańszej formy finansowania.

Kolejność postępowania przy racjonalnym procesie wyboru źródła finansowania środków trwałych:

1. Uzyskaj z rynku najlepszą dla siebie ofertę leasingową i kredytową wraz z załącznikami (w szczególności listą opłat i prowizji).
2. Przeanalizuj tabelę opłat i prowizji banku i leasingodawcy,
3. Zaprognozuj wartość opłat dodatkowych, które będziesz zobowiązany ponieść. W ramach prognozy uwzględnij rezerwę na nieprzewidziane opłaty. Podmiot finansujący bądź życie gospodarcze z pewnością czymś Cię zaskoczy w trakcie kilku lat trwania umowy zmuszając do poniesienia dodatkowych kosztów. Instytucje finansowe mają szerokie doświadczenia i tak układają tabelę opłat i prowizji, aby realizacja wielu potrzeb, zwykle pojawiających się w trakcie okresu umowy, była odpłatna.
4. Przyjmij założenie dot. zyskowności swojego przedsiębiorstwa (lub przedsięwzięcia inwestycyjnego) w kolejnych latach. Szczególnie ważne jest czy przedsięwzięcie wygeneruje zysk czy stratę. Optymalnie jest, jeżeli przedsiębiorca dysponuje wiedzą na temat prognozowanej rentowności zaangażowanego kapitału (tzw. ROE). Przy większych projektach inwestycyjnych zalecane jest opracowanie Biznes Planu. Przy mniejszych projektach często można odwołać się do wyników historycznych i prostych metod oceny rentowności.
5. Wprowadź uzyskane informacje do arkusza kalkulacyjnego i skorzystaj z wbudowanej funkcji IRR – przykładowy arkusz możesz pobrać z systematycznie rozbudowywanej bazy wiedzy http://www.resulto.pl/baza_wiedzy/przykladowe_opracowania.html
6. Wybierz wariant finansowania, który daje najniższą wartość funkcji IRR (tj. najniższy koszt finansowania projektu) o ile uzyskana wartość jest wyższa niż spodziewana rentowność Twojej działalności.

Szczególnie czasochłonne może być uzyskanie informacji na temat najlepszych, osiągalnych ofert w zakresie kredytu i leasingu. Racjonalny przedsiębiorca może zgłosić zapotrzebowanie na takie oferty do pośrednika finansowego jednak takie działania rzadko pozwala uzyskać najlepsze oferty. Zwykle najlepsze efekty przynoszą negocjacje prowadzone bezpośrednio z finansującym (szczególnie w przypadku przedsiębiorstw w dobrej sytuacji finansowej). Realizacja punktów od 2-6 dla wprawnego ekonomisty nie stanowi problemu i wykonana może być w krótkim czasie. W przypadku znaczących inwestycji warto skorzystać z pomocy eksperta.

Ewidentne jest, że w sytuacji, gdy przedsiębiorca nie dysponuje wolnymi środkami na zakup środka trwałego niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej musi skorzystać z zewnętrznego finansowania. Jeżeli przedsiębiorca dzięki nabytym środkom trwałym wygeneruje zysk wystarczający do pokrycia pełnych kosztów kredytu lub leasingu (odsetki oraz opłaty powiązane) transakcja będzie dla niego opłacalna. Co ciekawe przeciętny zwrot na kapitale krajowych banków w ostatnich latach wyniósł zwykle ponad 20% (w kryzysowych latach 2009-2010 ponad 10%) wobec przeciętnego zwrotu na kapitale krajowych przedsiębiorstw przemysłowych, który ukształtował się znacznie poniżej 10% – może to sugerować, że finansowanie przemysłu przynosi więcej korzyści bankom niż przedsiębiorstwom przemysłowym – czyli banki mają przewagi konkurencyjne nad przedsiębiorcami, które efektywnie wykorzystują****

Przedstawione poniżej dane sugerują, że relatywnie wysokie koszty kredytu i leasingu na tle rentowności uzyskiwanych przez polskie firmy nakazują ostrożność przy wyborze zewnętrznej formy finansowania. Zapewne w wielu sytuacjach dotyczących niewielkich inwestycji przedsiębiorca rozsądniej postąpi gromadząc własne środki na jej finansowanie.

**** dane są tylko poglądowe i podawane, jako ciekawostka – ze względu na złożoność tematu nie pozwalają one na wysunięcie generalnych i jednoznacznych wniosków – każdy przedsiębiorca musi oceniać swoją sytuację indywidualnie –

przedstawione dane winny jednak wzbudzać ostrożność i zachęcać do szczegółowego analizowania i negocjowania umów zawieranych z bankami.

Eksperti Resulto.pl zalecają, aby każdy przedsiębiorca decydujący się na korzystanie z finansowania inwestycji kredytem lub leasingiem posiadał bufor (np. w wartości równej trzem ratom) w postaci dostępnej gotówki dającej mu możliwość opłacania rat wobec przejściowych problemów płynnościowych. Relatywny koszt utrzymania gotówkowego buforu będzie znacznie niższy niż koszt wysokich opłat karnych naliczanych przez finansującego wobec pojawienia się opóźnień w płatnościach. Dodatkowo takie podejście pozwala zbudować dobrą historię kredytową, która przy kolejnych umowach pozwala wynegocjować korzystniejsze warunki finansowe (z odwrotną sytuacją będzie miał przedsiębiorca do czynienia, kiedy spłacał będzie raty nieregularnie. Wówczas kolejna umowa na finansowanie środków trwałych będzie prawdopodobnie mniej korzystna niż poprzednia, co finansujący będzie uzasadniał niską wiarygodnością przedsiębiorcy).

Jacek Puchalski

autor jest głównym ekonomistą firmy doradztwa gospodarczego Resulto Sp. z o.o.

tel. 783 366 476

www.resulto.pl

Wszelkie prawa do artykułu posiada Resulto Sp. z o.o. Kopiowanie i wykorzystanie fragmentów tekstu dozwolone jedynie pod warunkiem podania źródła.

Wrocław, 2012-05-11