

Współczesna Gospodarka



Contemporary Economy
Electronic Scientific Journal
www.wspolczesnagospodarka.pl

Vol. 3 Issue 4 (2012) 27-34
ISSN 2082-677X

ZALETY I WADY LEASINGU

Katarzyna Wiśniewska

Streszczenie

Artykuł jest usystematyzowaniem wiedzy na temat leasingu jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstw. W pracy zdefiniowano leasing i przedstawiono jego istotę według norm prawa cywilnego, podatkowego i rachunkowego. Ukazano również podstawową klasyfikację umów leasingu i pokrótce opisano każdy rodzaj. W niniejszym artykule omówiono najważniejsze zalety płynące z korzystania z tego narzędzia finansowego oraz najczęściej spotykane przez przedsiębiorców problemy. Ujęto także skutki wynikające z podpisania umowy leasingowej. Opracowanie zostało napisane w oparciu o studia literaturowe z zakresu problematyki leasingu. Dotyczy korzyści i mankamentów wynikających z umowy leasingowej dla korzystających z tej formy finansowania przedsiębiorstw. Artykuł może pomóc przedsiębiorcom w dokonaniu prawidłowego wyboru metody finansowania inwestycji.

Słowa kluczowe: leasing; finansowanie inwestycji

Wstęp

Leasing jest coraz częściej spotykanym zjawiskiem w Polsce i zyskuje coraz większą popularność wśród przedsiębiorców w naszym kraju. Jest alternatywną formą pozyskiwania przez przedsiębiorstwa środków trwałych potrzebnych do rozwoju działalności gospodarczej w stosunku do nabycia ich na własność za kapitał własny lub pochodzący z kredytu. Leasing jako źródło finansowania niesie za sobą wiele korzyści, nie jest też jednak wolny od wad.

Głównym celem tego artykułu jest przedstawienie zalet i wad leasingu. Cele poboczne to ukazanie istoty leasingu i jego podstawowej klasyfikacji, gdyż każdy akt prawny definiuje leasing i jego podział w inny sposób. Praca jest usystematyzowaniem wiedzy na temat leasingu. Scharakteryzowano korzyści płynące z zastosowania leasingu przez przedsiębiorstwo, a także uwypuklono możliwe do zaistnienia problemy.

1. Istota leasingu

Leasing jest stosunkowo nowym zjawiskiem ekonomicznym. Na polskim rynku pojawił się na początku lat 90. XX w. po transformacji gospodarczej. Wykształcił się jako alternatywna forma finansowania działalności przedsiębiorstw. Coraz częściej zastępuje nabywanie środków trwałych na własność ze środków pochodzących z kredytu. Jest to specyficzny typ umowy, ponieważ łączy cechy umowy najmu, dzierżawy, sprzedaży na raty i umowy kredytowej. Pojęcie „leasing” pochodzi od angielskiego „to lease” co w tłumaczeniu na język polski oznacza wdzierżawić, oddać w dzierżawę lub wypożyczyć¹.

Istotą umowy leasingu jest finansowanie zakupu środków trwałych polegające na ich odpłatnym użytkowaniu z możliwością wykupu po upływie określonego terminu. Międzynarodowy Standard Rachunkowości MSR 17 definiuje leasing „jako umowę, w której leasingodawca przekazuje leasingobiorcy w zamian za opłatę lub serię opłat, prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres czasu”².

W obowiązującym w Polsce porządku prawnym występują dwie definicje umowy leasingu: w art. 709 Kodeksu cywilnego i w Ustawie o podatku dochodowym. Kodeks cywilny definiuje leasing w następujący sposób: „Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego”³. Definicja podatkowa jest szersza, ale zgodna z definicją z Kodeksu cywilnego⁴. Różnice w tych określeniach zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Różnice w definicjach leasingu według kodeksu cywilnego i ustawy o podatku dochodowym

Kodeks cywilny	Ustawa o podatku dochodowym
Leasingiem jest wyłącznie umowa określona w art. 709 ¹ - 709 ¹⁷ k.c.	Leasingiem jest umowa nazwana w kodeksie cywilnym, a także każda inna umowa, która spełnia warunki określone w ustawie o podatku dochodowym.
Przedmiotem leasingu może być wyłącznie rzecz która zgodnie z art. 45 kodeksu cywilnego jest przedmiot materialny – rzecz ruchoma lub nieruchomości.	Przedmiotem leasingu są tylko niektóre rzeczy – podlegające amortyzacji środki trwałe, a także grunty oraz nie zaliczone do rzeczy – podlegające amortyzacji wartości niematerialne i prawne.
Korzystający jest zobowiązany do zapłaty na rzecz finansującego wynagrodzenia pieniężnego w uzgodnionych ratach, równych, co najmniej, cenie nabycia rzeczy przez finansującego.	Suma opłat ustalonych w umowie, pomniejszona o należny VAT, musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Jeżeli w umowie została określona cena, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot umowy po zakończeniu podstawowego okresu tej umowy, cenę tę uwzględnia się w sumie opłat.
Umowa powinna być zawarta na czas oznaczony, przy czym określenie czasu trwania umowy leży w gestii stron tej umowy.	Umowa powinna być zawarta na czas oznaczony, w przypadku umów leasingu „operacyjnego” - nie krótszy niż określony w ustawie.

Źródło: Gołda M., *Leasing*, Difin, Warszawa 2002.

¹ Okręglińska M., *Leasing: aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.

² Schmit M., *Credit risk in the leasing industry*, „Journal of Banking & Finance”, 2004, nr 28.

³ Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. nr 16, poz. 93 ze zm.).

⁴ Broł J., *Umowa leasingu*, LexisNexis, Warszawa 2002.

2. Klasyfikacja leasingu

Rozróżniamy dwa podstawowe rodzaje leasingu: leasing finansowy (podatkowy) i leasing operacyjny (bieżący). Jednak kodeks cywilny nie zajmuje się tym podziałem. Został on szczegółowo opisany w ustawie o rachunkowości i prawie podatkowym, ponieważ z każdą z umów wiążą się inne skutki prawne i podatkowe. Podstawową różnicą między nimi jest określenie, która ze stron dokonuje odpisów amortyzacyjnych przedmiotu leasingu⁵. Jednak istotę tego podziału stanowi to czy finansujący otrzymuje zwrot całej wartości sfinansowanego przedmiotu leasingu w jednej umowie. Wówczas występuje umowa leasingu finansowego. Natomiast jeżeli przedmiot leasingu jest przedmiotem wielu umów to mamy do czynienia z leasingiem operacyjnym.

Leasing operacyjny polega na wielokrotnej dzierżawie lub najmie tego samego przedmiotu różnym podmiotom. Czynsz nie jest powiązany z ceną nabycia przedmiotu najmu, więc korzystający nie spłaca w czasie trwania umowy jego wartości. Finansujący ponosi koszty utrzymania przedmiotu leasingu, jego napraw i ubezpieczenia oraz ma obowiązek płacenia podatków od tej rzeczy. Dokonuje także odpisów amortyzacyjnych, a cały czynsz leasingowy jest kosztem uzyskania przychodu korzystającego. Przedmiotem tego rodzaju leasingu zazwyczaj nie jest specjalistyczny sprzęt, lecz rzeczy, które mogą być używane przez wielu użytkowników. Okres trwania umowy jest zazwyczaj krótszy od okresu amortyzacji. Podatek VAT naliczany jest od każdej raty leasingowej. Leasing operacyjny jest najpopularniejszą formą leasingu w Polsce⁶.

Umowy leasingu operacyjnego dzielimy na dwie grupy. Pierwsza to tzw. leasing „mokry”, który oznacza, że oprócz leasingowanego dobra korzystający otrzymuje dodatkowe usługi takie jak dostarczenie paliwa lub wykwalifikowanego personelu do obsługi przedmiotu. Druga grupa umów to tzw. Leasing „suchy”, w którym leasingobiorca użytkuje tylko przedmiot umowy bez usług uzupełniających⁷.

Umowa leasingu finansowego jest zazwyczaj zawierana okres zbliżony do okresu amortyzacji. Korzystający musi zapłacić finansującemu w ratach wynagrodzenia leasingowego co najmniej cenę nabycia przedmiotu leasingu. Z podatkowego punktu widzenia leasing finansowy jest traktowany jak sprzedaż na raty. Mimo, że przedmiot leasingu prawnie należy do finansującego, jest zaliczany do składników majątku korzystającego, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Jego kosztem przychodu są tylko odsetki rat leasingowych. Przedmiot leasingu finansowego w bilansie leasingobiorcy występuje po stronie aktywów, zaś zobowiązania z tytułu umowy leasingu po stronie pasywów. Podatek VAT naliczany jest z chwilą wydania przedmiotu umowy. W Polsce nie jest zbyt często praktykowany ze względu na niekorzystne dla leasingobiorcy rozwiązania podatkowe i wysokie oprocentowanie.⁸

Relatywnie nową formą leasingu jest leasing odnawialny. Stanowi on atrakcyjną ofertę dla odbiorców, którzy są zainteresowani użytkowaniem przedmiotu w określonym okresie, a później jego wymianą na nowy. W czasie trwania umowy korzystający spłaca niewielką część wartości dobra inwestycyjnego, równą spadkowi jego ceny oraz odsetki. Obecnie ta postać leasingu dotyczy głównie samochodów i innych środków transportu. Jest dostępna nie tylko dla przedsiębiorstw, lecz także osób fizycznych⁹.

Szczególnością odmianą leasingu finansowego jest leasing zwrotny. Jego istotą jest występowanie dostawcy i korzystającego z dobra inwestycyjnego w jednej osobie. Właściciel środka trwałego sprzedaje go finansującemu, a następnie bierze go leasing. Poprzez tę operację korzy-

⁵ Kruk M., *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 3.

⁶ Broł J., *Umowa leasingu*, LexisNexis, Warszawa 2002.

⁷ Potrykus M., *Polski rynek leasingu; stan i perspektywy*, „Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, 2010, nr 142.

⁸ Okręglińska M., *Leasing: aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.

⁹ Olkowska W., Rosłon J., *Czy przedsiębiorcy skorzystają na leasingu odnawialnym?*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, 2006, nr 8.

stający zmienia jedynie tytuł posiadania tego dobra, ale nadal je użytkuje. Pozyskuje natomiast środki pieniężne niezbędne do utrzymania płynności finansowej¹⁰.

Leasing możemy podzielić ze względu na powiązania podmiotów biorących udział w transakcji na bezpośredni i pośredni. W umowie leasingu bezpośredniego dostawca dobra i finansujący to ta sama osoba. Nie występują tam pośrednicy w postaci firmy leasingowej. W leasingu pośrednim oprócz korzystającego i finansującego w transakcji bierze udział także producent jako dostawca. W takim przypadku finansujący jest pośrednikiem, który kupuje od producenta dobro inwestycyjne i oddaje je w użytkowanie korzystającemu w zamian za czynsz leasingowy¹¹.

3. Zalety i wady leasingu

3.1. Zalety

Leasing jest ważnym źródłem zewnętrznego finansowania dla firm amerykańskich: szacuje się, że około jedna trzecia z urządzeń inwestycyjnych używanych przez korporacje jest wynajęte. Coraz większe znaczenie leasingu możemy zaobserwować także w Polsce. Jednak motywy leasingu nie są jeszcze całkowicie poznane. Wynikają one przede wszystkim z korzyści podatkowych związanych z leasingiem¹².

Leasing operacyjny przynosi korzystającemu korzyści podatkowe. Płatności leasingowe stanowią koszty uzyskania przychodu i zmniejszają podstawę opodatkowania co znacznie obniża wysokość podatku dochodowego. Leasing operacyjny pozwala korzystającemu uniknąć także płacenia podatku od towarów i usług, gdyż VAT od zakupu przedmiotu jest pokrywany przez leasingodawcę¹³.

Korzystanie z leasingu pozwala przedsiębiorstwom zachować płynność finansową, gdyż raty leasingowe są spłacane z bieżących przychodów. Termin rat leasingowych jest zazwyczaj dopasowywany do czasu przyjęcia danego środka do eksploatacji co pozytywnie wpływa na płynność finansową przedsiębiorstwa. Finansowanie z bieżących przychodów zabezpiecza także przed skutkami inflacji¹⁴.

Leasing jest bardzo elastyczną formą finansowania inwestycji. Wynika to z różnorodności firm przeprowadzających transakcje leasingowe. Przedsiębiorstwa mają możliwość dopasowania umów do swoich indywidualnych potrzeb np. poprzez dopasowanie wysokości rat do sezonowości działalności korzystającego.

Wiele dóbr inwestycyjnych charakteryzuje się szybkim zużyciem moralnym. Leasing daje możliwość wymiany sprzętu na nowy, bardziej zaawansowany technologicznie bez potrzeby zakupu na własność. Przykładem mogą być komputery lub linie produkcyjne o zwiększonej wydajności. Korzystanie z nowoczesnych środków trwałych ułatwia dostosowanie się do warunków rynkowych, co pozytywnie wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstwa¹⁵.

Leasing wyróżnia się na tle innych źródeł finansowania działalności uproszczoną procedurą. Nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń, ponieważ przedmiot leasingu jest przez cały czas trwania umowy własnością finansującego. Ponadto mogą z niego korzystać przedsiębiorstwa,

¹⁰ Okręglińska M., *Leasing: aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.

¹¹ Kowalska A., Baran B., Kowalski A., *Leasing – skutki prawne, podatkowe i rachunkowe w 2011 roku*, Difin, Warszawa 2011.

¹² Chemmanur T., Jiao Y., Yan A., *A theory of contractual provisions in leasing*, "Journal of Financial Intermediation", 2010, nr 19.

¹³ *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstw: studia przypadków*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008.

¹⁴ Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Branta, Bydgoszcz 2006.

¹⁵ Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007.

które dopiero zaczynają swoją działalność gospodarczą. Leasingodawca wymaga znacznie mniej dokumentów potrzebnych do podpisania umowy niż bank¹⁶.

Firmy leasingowe są bardziej elastyczne niż banki w kwestii ryzyka walutowego i stóp procentowych. Umożliwiają na przykład przewalutowanie umowy w trakcie jej trwania lub podział korzyści wynikających ze zmian kursów walutowych.

Wybierając leasing możemy skorzystać z szerokiej oferty usług dodatkowych takich jak ubezpieczenie, serwis gwarancyjny, optymalne warunki dostawy. Dzięki temu korzystający nie musi się o nic martwić ani ponosić dodatkowych kosztów związanych z tymi usługami.

Przedsiębiorstwa, które chcą dokonać inwestycji mogą skorzystać z dotacji unijnych. Firmy leasingowe pośredniczą w uzyskaniu funduszy z Unii Europejskiej. Leasingodawca musi zaliczyć pozyskane środki na poczet rat leasingowych. Jest to znaczne ułatwienie dla firm korzystających z leasingu, gdyż nie muszą samodzielnie rozliczać się z Unią z każdej spłaty czynszu leasingowego i załatwiać zbędnych formalności¹⁷.

Przedsiębiorstwo korzystające z leasingu przeważnie nie musi wpłacać zaliczki, więc obciążenie początkowymi nakładami inwestycyjnymi jest relatywnie niskie. Jest to szczególnie ważne w przypadku braku środków mogących pokryć koszty inwestycji. W przypadku posiadania kapitału przedsiębiorca może zachować rezerwy gotówkowe, które mogą być przeznaczone na inne cele¹⁸.

Niektóre firmy finansują za pomocą leasingu całą swoją działalność inwestycyjną. Ułatwiają to proste i szybkie procedury oraz elastyczne dokonywanie płatności. Leasing otwiera dostęp do nowych technologii, pozwala na rozszerzenie działalności i zwiększenie zdolności produkcyjnych w przedsiębiorstwie. Pozwala na wymianę starych urządzeń na nowe po zakończeniu umowy. Leasing gwarantuje też dostęp do niezbędnych aktywów bez konieczności ponoszenia znacznych nakładów środków własnych. To źródło finansowania posiada wiele istotnych atutów¹⁹.

3.2. Wady

Oczywiście leasing nie jest instrumentem doskonałym i pomimo wielu korzyści, które z niego wynikają nie jest wolny od wad. W tej części artykułu zostaną przedstawione niedogodności, które napotykają przedsiębiorstwa finansujące swoją działalność za pomocą leasingu.

Koszty transakcji czyli opłaty związane z użytkowaniem leasingowanej rzeczy są najczęściej wyższe niż wartość początkowa środka trwałego. Suma opłat może wynosić nawet 160% ceny jego zakupu przez finansującego. Wynika to głównie z relatywnie długiego czasu trwania umowy leasingowej, w leasingu finansowym sięgającym okresowi ekonomicznemu zużycia przedmiotu. Leasingodawca ponosi również dodatkowe koszty, które mają wpływ na wysokość rat leasingowych. Bierze on także pod uwagę ponoszone ryzyko i koszty ewentualnych świadczeń dodatkowych. Poza tym, czynsz leasingowy musi zapewnić firmie leasingowej odpowiedni poziom zysku. Na koszty transakcji leasingu wpływa również koszt ubezpieczenia sprzętu, który jest pokrywany przez korzystającego²⁰.

Kolejną wadą leasingu są utrudnienia w ustaleniu praw i obowiązków każdej ze stron umowy leasingu pośredniego związane z wadliwym przedmiotem umowy leasingu. Oprócz finansującego i korzystającego, występuje tam również zbywca, który sprzedaje finansującemu

¹⁶ Potrykus M., *Polski rynek leasingu: stan i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, 2010, nr 142.

¹⁷ *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstw: studia przypadków*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008.

¹⁸ Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007.

¹⁹ Kowalska A., Baran B., Kowalski A., *Leasing – skutki prawne, podatkowe i rachunkowe w 2011 roku*, Difin, Warszawa 2011.

²⁰ Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007.

przedmiot transakcji. Dlatego też czasami trudno jest ustalić kto ponosi odpowiedzialność za wady przedmiotu transakcji²¹.

Pomimo, że leasing jest uregulowany prawnie w Kodeksie cywilnym, ustawach podatkowych i ustawie o rachunkowości, przedsiębiorcy często mają problemy z interpretacją umowy. Problemy interpretacyjne wynikają z odrębnych definicji we wszystkich aktach prawnych i dotyczą głównie spraw podatkowych. Urzędy skarbowe nie ułatwiają interpretacji przedsiębiorcom, często ich stanowisko w sprawie umów leasingowych jest niejasne.

Niewywiązanie się korzystającego z postanowień umowy prowadzi do negatywnych skutków. Wskutek opóźnień w opłacaniu kolejnych rat leasingodawca ma możliwość rozwiązania umowy. Jeśli to nastąpi korzystający nie tylko traci leasingowany przedmiot, lecz może także zostać obciążony dodatkowymi kosztami. Podobne konsekwencje mogą również wystąpić kiedy korzystający wprowadzi zmiany w przedmiocie umowy bez zgody finansującego²².

W czasie trwania umowy leasingu korzystający jest ściśle związany z finansującym, lecz większy zakres uprawnień leży po stronie finansującego. Za szkody wyrządzone osobom trzecim w wyniku normalnego używania wadliwego dobra inwestycyjnego odpowiedzialność przejmuje korzystający mimo, że nie on, a finansujący jest jego właścicielem. Ta zależność dotyczy dóbr charakteryzujących się zwiększonym ryzykiem²³.

Uszkodzenie lub utrata rzeczy nie zwalniają korzystającego z dokonywania wpłat z tytułu kolejnych lat leasingowych. Umowa nakłada na niego obowiązki, z których nie zwalnia, ani tymczasowe, ani trwałe wyłączenie sprzętu z użytkowania, nawet jeśli doszło do niego nie z winy korzystającego.

Leasingobiorca ponosi ryzyko z powodu ewentualnego zadłużenia lub bankructwa firmy leasingowej, ponieważ w takiej sytuacji komornik może przejąć leasingowane dobro. W przypadku wad przedmiotu leasingu dochodzenie roszczeń jest utrudnione. Wynika to z faktu, że korzystający nie kontaktuje się z dostawcą lub producentem²⁴.

Umowa leasingu jest zawierana na określony okres, więc korzystający nie ma możliwości jej wypowiedzenia przed upływem tego czasu. Wyjątkiem jest niedopełnienie warunków umowy przez jedną ze stron. Jednakże często firmy leasingowe zapewniają sobie możliwość wycofania się z umowy w różnych sytuacjach związanych z pogorszeniem się warunków finansowych korzystającego. Niestety druga strona kontraktu nie posiada takiej możliwości. Korzystający ponosi straty również w przypadku problemów finansowych firmy leasingowej, ponieważ w przypadku niewypłacalności leasingodawcy wierzyciel może przejąć przedmiot leasingu na poczet pokrycia zadłużenia²⁵.

Zakończenie

Leasing jest coraz popularniejszą formą finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Unormowanie leasingu w prawie podatkowym i rachunkowym przyczyniło się do spopularyzowania tego rodzaju umów. Liczne zalety leasingu wśród, których można wymienić uproszczone formalności, szybkość pozyskania leasingowanego dobra czy niski wkład początkowy sprawiły, że stał się on atrakcyjną alternatywą dla zakupu na własność. Mimo tego, iż umowa leasingu posiada także wiele wad ma wielu zwolenników, którzy rozwijają swoją dzia-

²¹ Potrykus M., *Polski rynek leasingu; stan i perspektywy*, „Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, 2010, nr 142.

²² Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007.

²³ Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Branta, Bydgoszcz 2006.

²⁴ Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007.

²⁵ Okręglicka M., *Leasing: aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.

łalność za pomocą tego źródła finansowania. Podstawowe wady leasingu to rozbieżności w normach prawnych, słabsza pozycja w transakcji korzystającego przedsiębiorstwa i wysokie koszty. Leasing jest ważnym czynnikiem determinującym rozwój i konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku. Przedsiębiorstwa korzystając z leasingu, bez konieczności angażowania własnych środków, mają możliwość zwiększenia potencjału produkcyjnego, usługowego i handlowego, jednak przed podpisaniem umowy korzystający powinien dokładnie zapoznać się z jej warunkami i rozważyć zarówno pozytywne jak i negatywne cechy leasingu.

Literatura

1. Brol J., *Umowa leasingu*, LexisNexis, Warszawa 2002
2. Chemmanur T., Jiao Y., Yan A., *A theory of contractual provisions in leasing*, "Journal of Financial Intermediation", 2010, nr 19
3. *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstw: studia przypadków*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008
4. Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Branta, Bydgoszcz 2006
5. Gołda M., *Leasing*, Difin, Warszawa 2002
6. Grzywacz J., Burzacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa 2007
7. Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. nr 16, poz. 93 ze zm.)
8. Kowalska A., Baran B., Kowalski A., *Leasing – skutki prawne, podatkowe i rachunkowe w 2011 roku*, Difin, Warszawa 2011
9. Kruk M., *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 3
10. Okręglińska M., *Leasing: aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004
11. Olkowska W., Rosłon J., *Czy przedsiębiorcy skorzystają na leasingu odnawialnym?*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, 2006, nr 8
12. Potrykus M., *Polski rynek leasingu; stan i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, 2010, nr 142
13. Schmit M., *Credit risk in the leasing industry*, "Journal of Banking & Finance", 2004, nr 28

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF LEASING

Summary

The article is systematization of knowledge on leasing as a source of financing for enterprises. This paper defines the leasing and presented its nature according to the norms of civil, tax and accounting law. It shows the basic classification of leases and briefly describes each type. This article discusses the key benefits gained from using the financial tools and the most common business problems. Presented the consequences arising from the signing of the lease. Description was written based on literature studies on the issues of lease. Concerns the benefits and drawbacks arising from the lease agreement for use of this form of financing for enterprises. The article can help entrepreneurs in making the correct choice of the method of financing.

Keywords: leasing; financing of investments

Katarzyna Wiśniewska
Studentka Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie
ul. Oczapowskiego 4
10-720 Olsztyn
e-mail: kasia_w_91@wp.pl