MONIKA RYNDAK

Leasing jako forma wsparcia finansowego przedsiębiorstw

Wstęp

Rozwój firmy to podstawowe zadanie każdego przedsiębiorcy. Większość przedsiębiorstw stawia sobie jako główne cele zwiększenie udziału w rynku oraz wzrost nakładów na inwestycje. Aby rozpocząć nowy rodzaj działalności, czy też rozszerzyć zakres dotychczasowej, przedsiębiorstwo musi, przede wszystkim, pozyskać fundusze na inwestycje. Zapotrzebowanie na kapitał przekracza zwykle dostępne środki, co powoduje konieczność pozyskania brakującego kapitału z zewnątrz. Do niedawna firmy finansowały swoją działalność kapitałami pozyskanymi w drodze emisji akcji, zaciągania pożyczek, kredytów towarowych czy kredytów bankowych. Aktualnie możliwości te są znacznie większe.

Z każdym rokiem rośnie również znaczenie leasingu jako formy finansowania inwestycji. Decyzje związane z zapotrzebowaniem na kapitał są najważniejszymi decyzjami podejmowanymi przez przedsiębiorców. Kluczową sprawę przy podejmowaniu decyzji dotyczących wyboru formy finansowania stanowi niewątpliwie koszt pozyskania kapitału oraz utrzymanie płynności finansowej firmy.

Leasing stanowi nowoczesną formę finansowania inwestycji, nie wymaga on angażowania dużej ilości własnych środków. Daje możliwość szybszego rozwoju firmy, modernizacji parku maszynowego i wykorzystywania nowych technologii, co stanowi niezbędny warunek dla skutecznego konkurowania z innymi firmami.

Z leasingu mogą korzystać zarówno małe firmy, jak i duże korporacje. Jest to dość łatwa do pozyskania forma finansowania. Nie jest to już usługa niszowa. Na przestrzeni ostatnich lat leasing stał się narzędziem uniwersalnym, głównie dzięki szerokiemu zakresowi produktów będących jego przedmiotem.

Leasing jest drugim zaraz po kredytach, najczęściej wykorzystywanym przez małe i średnie przedsiębiorstwa źródłem finansowania inwestycji. Początki leasingu w Polsce sięgają 1990 roku. Tworzenie firm leasingowych zaczęły rozpatrywać zarówno banki, jak i prywatne grupy kapitałowe. Szczególną motywacją dla powstawania prywatnych firm leasingowych nienależących do banków, było ustawowe zwolnienie z podatku dochodowego przez okres 3-letni wszystkich firm, w których znajdował się kapitał zagraniczny, czyli tak zwanych wówczas „joint ventures".

Celem niniejszego artykułu jest próba analizy i oceny leasingu jako jednej z wiodących form wsparcia finansowego podmiotów gospodarczych.

1. Główne rodzaje leasingu

W gospodarce rynkowej występuje wiele różnych kryteriów, według których można wyodrębnić różne rodzaje leasingu. Najczęściej stosowane kryteria to podział:

1) ze względu na formę, w jakiej występuje, wyróżniamy:
   — leasing finansowy,
   — leasing operacyjny,
2) kryterium podmiotu występującego w roli kredytodawcy oraz skutków tego w zakresie powiązań między stronami umowy leasingowej i w którym wyróżnia się:
   — leasing bezpośredni,
   — leasing pośredni.

1.1. Leasing finansowy i operacyjny

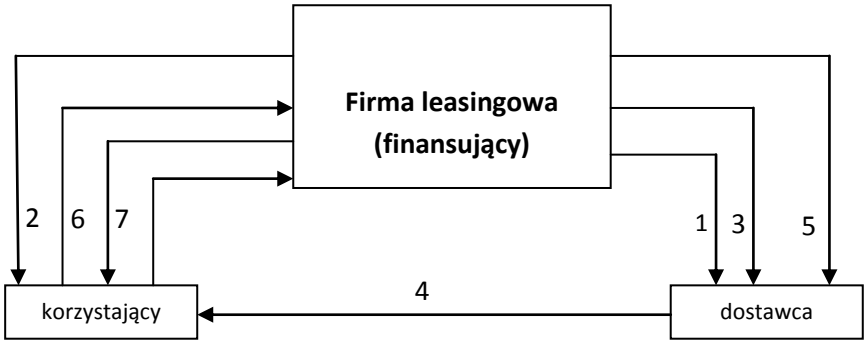
Leasing finansowy (kapitałowy) jest to umowa zawierana z reguły na dłuższy okres; na czas określony. Jej główna istota polega na tym, że musi ona zawierać postanowienie, na mocy którego

finansujący zobowiązuje się przenieść prawo własności przedmiotu umowy po określonym ściśle w umowie czasie za konkretnie ustaloną w umowie cenę.

Zobowiązanie ze strony finansującego do sprzedaży korzystającemu przedmiotu leasingu musi być zobowiązaniem nieodwołalnym. W trakcie trwania umowy przedmiot leasingu wykazywany jest w aktywach trwałych korzystającego, pomimo że nadal jest własnością finansującego.

Finansujący wyksięgowuje z ewidencji obiekt będący przedmiotem umowy i przestaje go amortyzować jeżeli wcześniej był zaliczany do środków trwałych.

Rys. 1. Schemat leasingu finansowego organizowanego przez specjalistyczną firmę



1. wybór przedmiotu leasingu u dostawcy;
2. podpisanie umowy z biorcą;
3. zamówienie wybranego przez biorcę przedmiotu;
4. dostawa zamówionego przedmiotu biorcy;
5. zapłata za zamówiony przedmiot dostawcy;
6. raty leasingowe za zamówiony przedmiot.

Jak widać transakcja leasingowa zawiera wiele działań, które muszą zostać poprowadzone w bardzo staranny sposób aby nie doszło do niepotrzebnych opóźnień w jej realizacji, konsekwencją czego może być np. naliczenie kar umownych lub w rażących

przypadkach naruszeń, odstąpienie od umowy przez jedną ze stron.

1.2. ***Leasing operacyjny*** (zwany również eksploatacyjnym bądź bieżącym) – klasyczna umowa leasingu operacyjnego polega na czasowym przekazaniu do użytkowania określonego dobra inwestycyjnego, z założeniem że czas ten jest krótszy od okresu amortyzacji przedmiotu leasingu, a zatem w czasie trwania okresu leasingu nie następuje pełna spłata ceny nabycia, czy wyprodukowania rzeczy. Jest on więc formą zaspokojenia przejściowego, zwiększonego zapotrzebowania producentów na określone dobra produkcyjne wynikające np. z sezonowego charakteru produkcji.

W związku z tym, przedmiotem leasingu operacyjnego są najczęściej dobra, które mogą być używane przez kilku kolejnych użytkowników i których wartość początkowa jest wysoka. Umowy tego typu są więc zawierane z reguły na okres od 3 do 6 lat z możliwością wcześniejszego rozwiązania. Po wygaśnięciu umowy przedmiot leasingu zwracany jest finansującemu.

W umowie leasingu operacyjnego nie może wystąpić zapis o wykupie przedmiotu leasingu przez korzystającego w momencie zakończenia trwania umowy. Następstwem tego jest fakt, iż przedmiot leasingu operacyjnego zaliczany jest do majątku finansującego, który ma prawo do odpisów amortyzacyjnych z tytułu posiadania rzeczy oraz do zwrotu podatku VAT, którym obłożona była cena zakupu środka trwałego.

Płatności zatem z tytułu rat leasingowych są w całości zaliczane do przychodów finansującego, dla korzystającego natomiast stanowią w całości koszty uzyskania przychodu.

Leasing operacyjny będzie wydawał się korzystny w sytuacji, gdy korzystającemu zależy na jak najmniejszym zaangażowaniu posiadanych wolnych środków finansowych oraz na uniknięciu czasochłonnej i skomplikowanej procedury, z jaką ma do czynienia w przypadku starań o kredyt bankowy.

Zaletą tego typu leasingu jest również i to, że przedsiębiorca może korzystać z określonego dobra przez czas dla niego najdo-

godniejszy, nie potrzebuje natomiast dokonywać zakupu tego dobra, aby „mieć" go na stałe.

Po upływie okresu, na jaki została zawarta umowa leasingu operacyjnego, firma leasingowa może postąpić w następujący sposób:

- przenieść na korzystającego własność leasingowanej rzeczy – w tej sytuacji niezbędne jest wyliczenie hipotetycznej i rzeczywistej wartości netto. Przychodem finansującego jest wartość sprzedawanej rzeczy wyrażona w cenie określonej w umowie sprzedaży. Jeżeli jednak cena ta jest niższa od hipotetycznej wartości netto, przychód ten określa się w wysokości wartości rynkowej. Kosztem uzyskania przychodów będzie przy ustaleniu dochodu ze sprzedaży rzeczywista wartość netto;
- przedłużyć umowę leasingu – finansujący może przedłużyć umowę leasingu. Strony ustalają wówczas wysokość opłat leasingowych. W takim przypadku przychodem finansującego i odpowiednio kosztem uzyskania przychodów korzystającego są opłaty ustalone przez strony, także wtedy gdy odbiegają w sposób znaczny od wartości rynkowej;
- sprzedać leasingowaną rzecz innemu podmiotowi z tym zastrzeżeniem, że wtedy finansujący musi wypłacić korzystającemu kwotę określoną w umowie leasingu – finansujący ma wówczas obowiązek (jeżeli strony zawrą takie postanowienie w umowie leasingu) zwrócić korzystającemu część wpłaconych opłat leasingowych. Wartość zwróconych opłat stanowi dla korzystającego przychód w wysokości faktycznie otrzymanej wypłaty, a dla finansującego koszt podatkowy równy różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto.

Poniższa tabela przedstawia podstawowe różnice występujące pomiędzy leasingiem operacyjnym, a finansowym.

Tabela 1. Różnice pomiędzy leasingiem operacyjnym a finansowym

Leasing operacyjny	***Leasing finansowy***
Okres umowy jest krótszy od okresu eksploatacji przedmiotu umowy	Okres umowy jest zbliżony do okresu użytkowania przedmiotu umowy
Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi finansujący	Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi korzystający, natomiast jeśli ponosi je finansujący, to za dodatkową opłatą
Opłaty leasingowe, składające się z części kapitałowej i odsetkowej, w całości zaliczane są do kosztów operacyjnych korzystającego	Część kapitałowa opłaty leasingowej jest pokrywana z zysku netto korzystającego, natomiast pozostała część (odsetkowa) zaliczana jest do kosztów operacyjnych korzystającego
Opłaty leasingowe nie pokrywają pełnej wartości przedmiotu umowy leasingowej	Opłaty leasingowe pokrywają pełną wartość przedmiotu umowy leasingowej
Przedmiot leasingu nie jest składnikiem aktywów korzystającego	Przedmiot leasingu jest składnikiem aktywów korzystającego
Podatek VAT naliczany jest wraz z każdą ratą leasingową	Podatek VAT naliczany jest jednorazowo, od pełnej wartości przedmiotu leasingowanego
Istnieje możliwość odstąpienia od umowy leasingowej przed jej wygaśnięciem	Wcześniejsze odstąpienie od umowy leasingowej wiąże się z koniecznością zapłaty finansującemu odszkodowania

Leasing operacyjny jest w pewnym stopniu korzystniejszy dla korzystającego (oczywiście jest to uzależnione od wielu czynników) chociażby ze względu na koszty, tzn. korzystający otrzymuje jedna fakturę w miesiącu, z której odpisuje sobie VAT, pozostałą część netto wpisuje w koszty bez konieczności amortyzacji przedmiotu.

Jest to niewątpliwie duże ułatwienie w prowadzeniu księgowości związanej z umową leasingu – ogranicza się do jednej faktury w miesiącu.

2. Leasing nieruchomości

„Istotną cechą leasingu jest wysoka wartość jednostkowa transakcji liczona zazwyczaj w milionach złotych. Realizacja takiego kontraktu wiąże się często z kosztami dodatkowymi, m. in. kosztami wycen, doradztwa prawnego, podatkowego czy też technicznego oraz koniecznością budowania odrębnych ofert dla transakcji".

Bardzo ważne jest dokładne zdefiniowanie pojęcia nieruchomość. Z pomocą przychodzi tu Kodeks cywilny, który przedstawia następującą definicję:

„Nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności".

Leasing nieruchomości pozwala na sfinansowanie zakupu, budowy lub rozbudowy nieruchomości, a także stanowi alternatywę dla kredytu. Pozwala też zrefinansować poniesione nakłady związane z już wybudowaną nieruchomością.

Przedmiot leasingu nieruchomości stanowią nieruchomości komercyjne już istniejące lub też będące w fazie projektów inwestorskich. W tym drugim przypadku umowa leasingu nieruchomości zawierana jest przy udziale współpracującego z finansującym banku, który zapewnia finansowanie pomostowe w okresie pomiędzy rozpoczęciem inwestycji, a uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie.

Przy ocenie nieruchomości finansujący bierze zawsze pod uwagę zarówno rodzaj jak i położenie oraz sposób wykorzystania nieruchomości oraz spodziewane przychody z nią związane. Historycznie rzecz biorąc można powiedzieć, że z uwagi na wartość i specyfikę nieruchomości komercyjnych leasing nieruchomości przeznaczony był, przede wszystkim, dla dużych i średnich firm, które legitymowały się stabilną sytuacją finansową. Rozwój rynku leasingu nieruchomości spowodował jednak, że w tej chwili jest to usługa dostępna dla każdego podmiotu gospodarczego chcącego

nabyć nieruchomość czy to w celu dalszego wynajmu czy na potrzeby własne.

Leasing nieruchomości nie jest jeszcze tak popularny jak leasing samochodów ze względu na znacznie trudniejszą i bardziej skomplikowaną procedurę leasingową. Oferta leasingu nieruchomości dotyczyć może różnorodnych obiektów tj. m.in.:

- obiektów biurowych;
- hal produkcyjnych;
- obiektów usługowo-magazynowych;
- hoteli;
- budynków użyteczności publicznej.

W leasingu nieruchomości mamy do czynienia z leasingiem finansowym, operacyjnym i zwrotnym. W przypadku *leasingu finansowego nieruchomości* dotyczy on najczęściej całej nieruchomości wraz z gruntem.

Leasingiem finansowym określa się umowę o odpłatne używanie nieruchomości, zawartą na czas określony. gdy suma rat leasingowych bez VAT odpowiada co najmniej wartości początkowej budynku, a w umowie zapisane jest, że odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy dokonuje korzystający. Przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku korzystającego. VAT (23%) określony od sumy wszystkich rat wynagrodzenia płatny jest z góry po podpisaniu umowy leasingu. Koszty uzyskania przychodów stanowią: części odsetkowe rat leasingowych, amortyzacja naniesień, koszty eksploatacji i inne związane z użytkowaniem nieruchomości. Minimalny okres umowy i tzw. wartość wykupu w leasingu finansowym mogą być dowolnie ustalone przez strony umowy.

Leasing operacyjny nieruchomości – w tym przypadku wszystkie opłaty związane z umową leasingu nieruchomości (pierwsza rata, prowizje, opłaty miesięczne, koszty eksploatacji, koszty ubezpieczenia) w pełnej wysokości stanowią koszt uzyskania przychodu u korzystającego. Zarówno minimalny okres trwania umowy jak i tzw. wartość wykupu ustalone są przez obowią-

zujące przepisy (minimalny okres leasingu operacyjnego nieruchomości to 10 lat, wartość resztowa po 10 latach to 46% wartości początkowej przedmiotu leasingu).

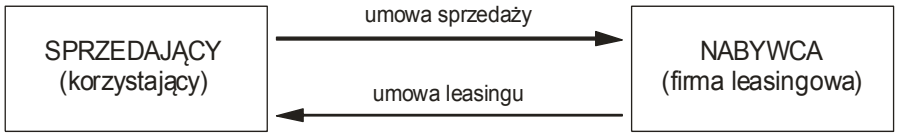
W trakcie umowy leasingu operacyjnego nieruchomość znajduje się w ewidencji środków trwałych finansującego i on z tego tytułu dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Wartość resztowa może być płatna na końcu umowy leasing lub w tzw. funduszu gwarancyjnym w miesięcznych ratach.

W przypadku *leasingu zwrotnego* (ang. „sale and leaseback" lub „leaseback") korzystający sprzedaje własną nieruchomość firmie leasingowej, a następnie korzysta z niej w ramach umowy leasingu nieruchomości. Dzięki takiej konstrukcji dla korzystającego istnieje możliwość uwolnienia środków zainwestowanych w nieruchomość które może przeznaczyć na inne cele gospodarcze. Umowa leasingu zwrotnego nieruchomości może występować zarówno w formie leasingu operacyjnego, jak i finansowego. Jedyną różnicą od klasycznej umowy leasingu jest tożsamość korzystającego i zbywcy który tutaj występuje w obu rolach. Zawsze jednak firmy, które chcą skorzystać z leasingu zwrotnego w ramach poprawy jakości swojej kondycji finansowej, muszą wziąć pod uwagę fakt, że projekt taki będzie szczegółowo oceniany na podobnych zasadach, na jakich oceny projektów dokonują banki przed udzieleniem kredytu inwestycyjnego.

Szczególnie istotna jest w takim przypadku ocena jakości i ryzyka przyszłej umowy najmu, a w tym kontekście kondycji i perspektyw działalności pierwotnego właściciela, który stanie się najemcą obiektu. Pomimo tego często firma, która nie otrzymała kredytowania z banku, przekona inwestora będącego nabywcą w transakcji leaseback. Leasing zwrotny pozwala bowiem zastąpić relatywnie niski koszt amortyzacji podatkowej budynku (40 lat) wyższym kosztem z tytułu czynszu, który stanowi ekwiwalent przyśpieszonej amortyzacji. Nie jest to jednak co do zasady główna przyczyna, dla którego przedsiębiorstwa decydują się na zastosowanie leasingu zwrotnego.

Z punktu widzenia nabywcy transakcje typu sale and leaseback charakteryzuje niższe ryzyko operacyjne ze względu nabycia aktywa już pracującego, a tym samym w pełni weryfikowalnego i przede wszystkim, generującego bieżący strumień gotówki. Stroną nabywającą przy tego rodzaju transakcjach są najczęściej długoterminowi inwestorzy. Stroną transakcji sale and leaseback mogą też być również firmy leasingowe szczególnie w takich przypadkach, gdy sprzedający chce mieć możliwość (często tylko opcję) odkupu nieruchomości po okresie najmu i po określonej na początku transakcji cenie.

Rys. 2. Schemat działania leasingu zwrotnego



Jak z powyższego rysunku wynika, to korzystający sprzedaje firmie leasingowej pojazd, który później od niej leasinguje. Jest to sytuacja odmienna od standardowego leasingu, gdzie finansujący również nabywa przedmiot umowy ale dokonuje tego u producenta.

Największą popularnością jeżeli chodzi o leasing nieruchomości cieszą się obiekty handlowe i przemysłowe. Zapewne spowodowane jest to faktem, iż są to obiekty „bezpośrednio zarabiające" Stanowią podstawowe źródło dochodów w odróżnieniu od obiektów biurowych, które są zazwyczaj jedynie dodatkowym obiektem w działalności produkcyjnej lub handlowej.

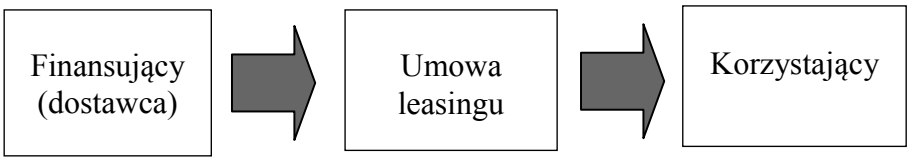
3. Leasing pośredni i bezpośredni

Jest to ważny podział leasingu zarówno z punktu widzenia dostawcy (dla którego leasing może być sposobem sprzedaży) jak i korzystającego (który liczyć na niższe opłaty leasingowe w przypadku leasingu bezpośredniego). Kryterium podziału jest w tym przypadku liczba stron i stosunków zobowiązaniowych występu-

jących w tej transakcji. W przypadku leasingu bezpośredniego – obejmuje on umowy, w których sam producent oddaje wytworzone przez siebie środki produkcji do korzystania w zamian za zapłatę czynszu. Ten rodzaj leasingu stanowi alternatywę kupna określonych przedmiotów od ich wytwórcy, przy czym producent – jako dostawca – zachowuje prawo własności oddanej w używanie maszyny lub urządzenia.

W umowie *leasingu bezpośredniego* mamy zatem do czynienia z dwoma stronami: dostawcą, którym jest wytwórca rzeczy, oraz z korzystającym. Dla tej drugiej strony ta forma jest korzystna o tyle, o ile może on wyeliminować pośrednictwo firm leasingowych i uzyskać środki produkcji na lepszych warunkach niż przy udziale pośredników, gdyż wyeliminowany zostaje koszt ewentualnej prowizji firmy leasingowej. Z drugiej strony dostawca może drogą leasingu bezpośredniego zapewnić sobie większy zbyt swoich produktów na rynku, jeżeli ma dobrą kondycje finansową, umożliwiającą jemu oczekiwanie na pełną spłatę rat leasingowych.

Rys. 3. Powiązania podmiotów w leasingu bezpośrednim

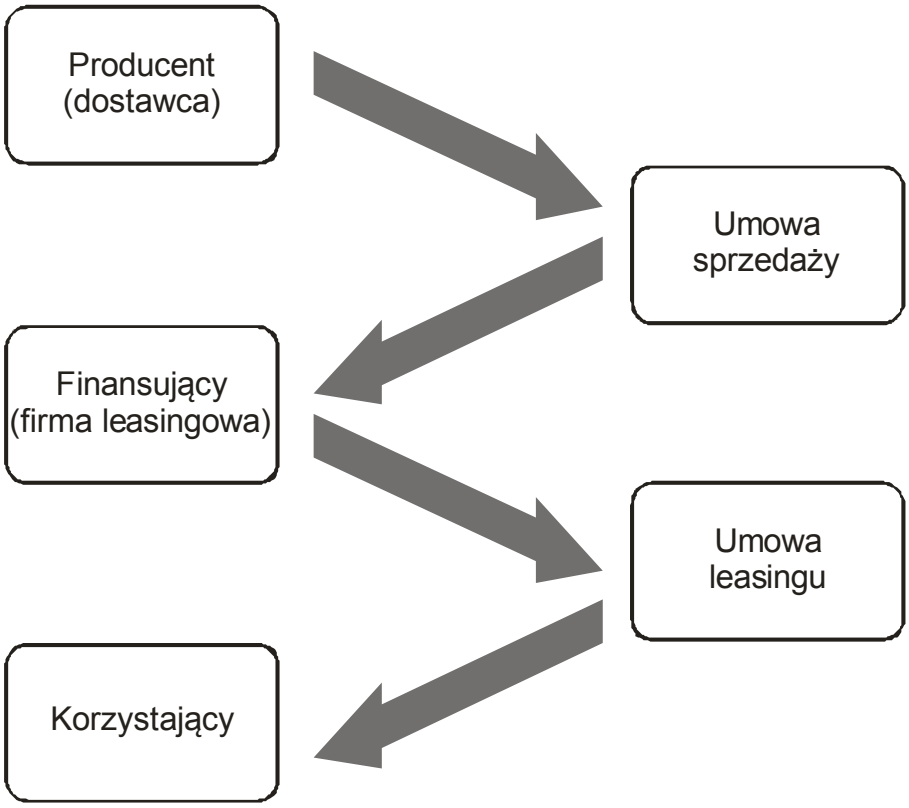


Jeśli chodzi o *leasing pośredni*, to charakteryzuje się on tym, że uczestniczą w nim co najmniej trzy podmioty. Pomiędzy producentem i użytkownikiem pojawia się pośrednik, w postaci przedsiębiorstwa leasingowego, a więc firmy zajmującej się jedynie wynajmowaniem maszyn i urządzeń, a nie ich jednoczesną produkcji. W tej sytuacji firma leasingowa zakupuje przedmiot leasingu od wytwórcy i przekazuje go w użytkowanie biorcy.

Funkcje takiego przedsiębiorstwa pełnią często banki, firmy ubezpieczeniowe, fundusze lub specjalistyczne firmy traktujące leasing jako podstawową formę działalności. Przy kalkulowani opłacalności transakcji dla użytkownika w leasingu pośrednim

zawsze trzeba uwzględnić prowizje firmy leasingowej i jeżeli występują, prowizje bankowe. Ten rodzaj leasingu będzie zatem droższą formą kredytowania, często droższą od kredytu bankowego. Korzystanie z tej instytucji stanowi jednak niejednokrotnie jedyny sposób wejścia w użytkowanie kosztownych dóbr inwestycyjnych.

Rys. 4. Powiązania podmiotów w leasingu pośrednim



Udział w leasingu instytucji refinansujących zwany jest leasingiem lewostronnym, w którym refinansujący otrzymuje przy takich umowach zazwyczaj zabezpieczenie swojej wierzytelności w postaci zastawu na przedmiocie leasingu.

4. Leasing konsumencki

Leasing konsumencki nie jest w Polsce popularny, ponieważ osoby fizyczne nie mogą dokonywać odpisów amortyzacyjnych, wliczać rat leasingowych w koszty uzyskania przychodów, czy też odliczać podatku VAT, jak robią to przedsiębiorcy. Konsumenci chcąc kupić nowy samochód najczęściej decydują się na wzięcie kredytu. Już za kilka miesięcy pojawi się szansa, że osoba fizyczna bez przeszkód weźmie auto w leasing. W dniu 25.02.2011 r. Sejm przyjął ustawę o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców, co otworzyło drogę dla firm leasingowych w przygotowaniu ofert dla klientów indywidualnych.

Biorąc jednak pod uwagę popularność, jaką cieszy się leasing prywatny w krajach zachodnich, a także zmiany zachodzące w mentalności konsumentów, są podstawy by oczekiwać, iż produkt ten będzie się w przyszłości dynamicznie rozwijał. Leasing konsumencki będzie zyskiwać na popularności również ze względu na fakt, iż firma leasingowa ma możliwość wynegocjowania korzystniejszych warunków zakupu zarówno samego przedmiotu leasingu, jak i wszelkich usług z nim związanych, w tym ubezpieczenia i serwisu.

Efektywnie, firma leasingowa mogłaby zaoferować korzystającemu kompleksową obsługę używania przedmiotu umowy po kosztach niższych od kosztów, które musiałby ponieść korzystający dążąc do samodzielnej realizacji wszystkich czynności związanych z nabyciem i używaniem rzeczy. Wreszcie, co stanowi o atrakcyjności tej formy finansowania, to procedury związane z zawarciem umowy leasingu konsumenckiego; trwają one krócej niż procedury związane z uzyskaniem kredytu bankowego. W szczególności wskazuje się na mniejszą ilość dokumentów i formalności wymaganych dla zawarcia takiej umowy. Wynika to przede wszystkim stąd, iż w przeciwieństwie do banków kredytujących zakupy określonych dóbr, to firma leasingowa pozostaje właścicielem środków oddawanych do używania na podstawie umów leasingu aż do zakończenia ich trwania.

Korzyści płynące z leasingu konsumenckiego:
— kredytowanie do 90% wartości pojazdu;
— upust od wartości początkowej samochodu, w niektórych przypadkach nawet do kilkunastu procent;
— czas trwania umowy do 60 miesięcy (z reguły 24–48 miesięcy);
— nie ma górnego ograniczenia, co do wartości pojazdu;
— znaczenie mniej formalności w porównaniu z kredytem bankowym;
— atrakcyjne ubezpieczenie pojazdu (AC/OC/NW), doliczone do rat leasingowych;
— rozbicie kosztów serwisu w czasie;
— klient dostaje zarejestrowany i ubezpieczony samochód.

W przypadku formalności dotyczących umowy leasingu konsumpcyjnego to są one zróżnicowane w każdej z firm. Najczęściej wystarczą dwa dowody tożsamości, czasem wymagane jest również zaświadczenie o zarobkach.

Podsumowanie

Główną cechą leasingu, jako instrumentu rynku finansowego jest finansowanie przedsięwzięć. Umożliwia on realizacje inwestycji firmom, które często borykają się ze złą kondycją finansową i ekonomiczną, nie mogąc przy tym liczyć na pomoc w banku. Alternatywą w takiej sytuacji może stać się leasing.

Umożliwia on również sfinansowanie inwestycji przy braku środków pieniężnych w firmie i szybki proces decyzyjny. Jest to możliwe dzięki ograniczeniu formalności i wymaganych dokumentów do minimum, co jest spowodowane faktem, iż w całym okresie trwania umowy to finansujący jest właścicielem przedmiotu. Istotne jest to szczególnie dla małych i średnich podmiotów gospodarczych, oraz firm nowo powstałych. Borykają się one często ze słabszą kondycją finansową, a co za tym idzie są zmuszone do absorpcji kapitału obcego, co jest często jedyną możliwością dalszego rozwoju.

Często banki stawiają zbyt wygórowane wymagania wobec takich klientów, a także przedstawienia wysokich zabezpieczeń, co może skłaniać do skorzystania z alternatywy jaką właśnie jest leasing. Mimo, że niekoniecznie będzie to tańszy wybór to może okazać się jedynym sposobem na zrealizowanie planowanych, i niezbędnych do dalszego funkcjonowania inwestycji.

Na atrakcyjność leasingu mają szczególny wpływ mają regulacje podatkowe. Dzięki możliwości zaliczenia całego czynszu leasingowego w koszty, lecz tylko w przypadku leasingu operacyjnego.

Przedsiębiorstwo, które korzysta z leasingu, generuje większą tarcze podatkową, co obniża podstawę opodatkowania. Należy jednak pamiętać, że aby w pełni wykorzystać możliwości podatkowe jakie daje leasing, jednostka gospodarcza musi generować odpowiednio duże zyski.