

LEASING JAKO DODATKOWE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Patrycja Biernat, Ewa Groniek¹

Streszczenie

W niniejszym artykule omówiono dodatkowe, zewnętrzne źródło finansowania działalności i rozwoju sektora przedsiębiorstw w Polsce, jakie stanowi leasing. Praca koncentruje się wokół istoty tego źródła finansowania oraz podstawowych założeń i zasad, na jakich opiera się leasing. Artykuł zawiera przegląd najistotniejszych wad i zalet, korzystania z tej formy finansowania inwestycji i działalności gospodarczej dla każdej ze stron stosunku cywilnoprawnego, czyli zarówno dla finansującego, jak i korzystającego z leasingu. Ponadto felieton zawiera także analizę danych statystycznych opublikowanych przez Związek Polskiego Leasingu dotyczących rynku leasingowego w Polsce na przestrzeni ostatnich lat. Celem artykułu była ocena zalet i wad, a także struktury oraz dynamiki rozwoju źródła finansowania, jakie stanowi leasing.

Słowa kluczowe: leasing, dodatkowe źródło finansowania, inwestycje, działalność gospodarcza, przedsiębiorstwa.

1. Wprowadzenie

Wszystkie przedsiębiorstwa w toku swej działalności muszą posiadać lub pozyskiwać kapitał na zaspokajanie potrzeb bieżących firmy oraz na aktywność rozwojowo-inwestycyjną. Kapitał jest więc niezbędny w każdej jednostce gospodarczej niezależnie od jej typu czy wielkości. Decyzje finansowe stanowią jedne z najważniejszych podejmowanych w procesie zarządzania organizacją. Przedsiębiorstwa, aby budować swoją pozycję konkurencyjną są niejako zmuszone do wprowadzania

¹ Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych/ University of Technology and Humanities Kazimierz Pulaski in Radom, Faculty of Economic and Legal Sciences.

unowocześnień, a co za tym idzie inwestowania w rozwój firmy. Podmioty gospodarcze muszą, więc stale szukać źródeł, które pozwolą sfinansować określone działania.

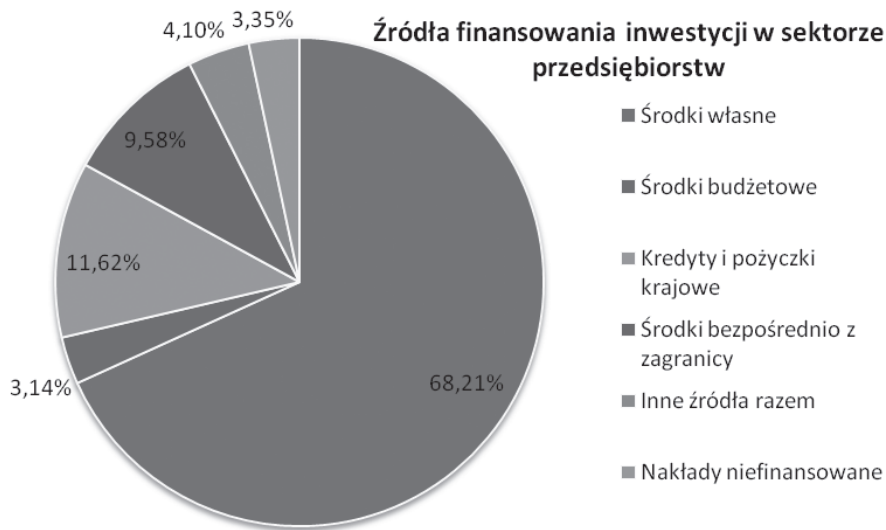
Jednym z dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania jest leasing. Pojęcie „leasing” wywodzi się z języka angielskiego, oznacza czynsz lub dzierżawę, kiedy właściciel dzierżawi zasób użytkownikowi na mocy umowy otrzymując w zamian wynagrodzenie, tj. okresowe płatności czynszowe. Pierwsza legalna definicja leasingu przybyła do Europy z Francji. Leasing polega na tym, że leasingodawca dostarczający składnik materialny określony w umowie, w zamian za zapłatę określonego wynagrodzenia. Raty leasingowe są zwykle miesięczne, ale płatności mogą być rzadsze. Wszystko zależy od postanowień zawartych w konkretnej umowie leasingu. Istota umowy leasingu została uregulowana i nakreślona przez obowiązujące przepisy prawne (Lesáková, Wolak-Tuzimek, Maráková, Lament, 2016, s. 215).

2. Źródła finansowania i ich rodzaje

Jak wcześniej wspomniano każda działalność wymaga nakładów finansowych. z tego względu wszystkie przedsiębiorstwa niezależnie od formy prawnej, rozmiarów, czy też branży są zmuszone poszukiwać źródeł finansowania zarówno działalności bieżącej, jak i inwestycyjnej. Źródło finansowania można najprościej zdefiniować, jako zasób bądź pulę środków, które finansują określony rodzaj działalności, bądź inwestycję. Inaczej można je określić, jako źródło pochodzenia całego zasobu majątkowego firmy obejmującego zarówno środki trwałe jak i obrotowe (Barburski, 2014, s. 118–125). Źródła finansowania działalności można rozróżnić na podstawie wielu kryteriów. Najczęściej stosowany podział jest następujący:

- I. ze względu na kryterium pochodzenia kapitału:
 - źródła wewnętrzne i zewnętrzne;
- II. ze względu na kryterium prawa własności:
 - kapitał własny i obcy;
- III. ze względu na kryterium czasu, na jaki zostały oddane środki:
 - długoterminowe i krótkoterminowe (Matejun, Szymańska, 2012, s. 209–2012).

Inwestycje konieczne uzależnione są od poziomu i struktury kapitału firmy, w której wyróżniamy kapitały własne i obce. Najistotniejsza różnica pomiędzy nimi polega na tym, że kapitał obcy w odróżnieniu od własnego jest oddany przedsiębiorstwu na określony czas i stanowi dla niego koszt. Najczęściej polskie firmy w ramach funkcjonowania i dokonywania inwestycji korzystają z kapitału własnego, aż w 68,21%. Niekiedy kapitał własny okazuje się być niewystarczający. Firma stara się, więc pozyskać go z zewnątrz. Na rynku istnieje wiele różnorodnych form finansowania, które są dostępne dla firm. Graficzną formę danych dotyczących najczęściej wybieranych źródeł finansowania inwestycji w sektorze przedsiębiorstw przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Źródła finansowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach polskich.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: PARP, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Warszawa 2017, s. 32.

Brak wystarczających źródeł finansowania stanowi barierę dla działalności gospodarczej zarówno przedsiębiorstw istniejących na rynku jak i dla nowych przedsiębiorców, którzy dopiero wkraczają na rynek ze swoimi pomysłami. Z tego względu przedsiębiorcy decydują się na skorzystanie z różnych źródeł. Decyzja o wyborze określonej formy nie należy do łatwych, podmioty gospodarcze kierują się wieloma kryteriami. Do najważniejszych należą m.in. koszt określonego źródła oraz czas, który jest niezbędny na jego pozyskanie.

3. Istota umowy i rodzaje leasingu

Leasing stanowi popularne, zewnętrzne źródło finansowania działalności gospodarczej. Jest umownym stosunkiem cywilnoprawnym uregulowanym w kodeksie cywilnym w art. 709¹ i kolejnych (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 2015 poz. 1311). Zgodnie z przepisami ustawy w ramach umowy nazwanej, jaką jest leasing finansujący, czyli jedna ze stron zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na określonych warunkach i oddać tę rzecz korzystającemu do używania, bądź używania oraz pobierania pożytków przez oznaczony czas. Natomiast korzystający, czyli druga strona stosunku zobowiązuje się zapłacić finansującemu w ustalonych ratach wynagrodzenie w formie pieniężnej równe przynajmniej cenie lub wynagrodzeniu przysługującemu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (zob. art. 709¹ cytowa-

nej ustawy kodeks cywilny). Kolejne przepisy regulują zakres praw i obowiązków stron umowy, czyli leasingodawcy i leasingobiorcy, a także inne podstawowe kwestie dotyczące tego stosunku prawnego. Umowa leasingu powinna zostać zawarta na piśmie, wymóg ten musi zostać spełniony, aby czynność prawna była ważna, tzn. wywoływała określone skutki prawne (zob. art. 709² cytowanej ustawy kodeks cywilny).

Jak wynika z powyższej charakterystyki leasingu, jego istota polega na możliwości korzystania przez przedsiębiorstwo z określonych rzeczy, czyli przedmiotów materialnych bez konieczności wydania środków odpowiadających wartości całego zakupu, opłaty są uiszczane w ratach. Można zatem uznać, że leasing stanowi formę kredytowania, jednakże przedsiębiorstwo nie otrzymuje środków finansowych, a składniki majątkowe do użytkowania. Przywołuje więc na myśl umowę sprzedaży na raty. Skojarzenie jest mylne, ponieważ umowa sprzedaży ratalnej w przeciwieństwie do leasingu wywiera skutek przeniesienia prawa własności do rzeczy na jej nabywcę (Wolak-Tuzimek, 2013, s. 245).

Przedmiot umowy leasingu stanowią rzeczy w rozumieniu art. 45 kodeksu cywilnego, zgodnie z którym rzeczami są tylko przedmioty materialne. Najczęściej ze względu na potrzeby, w szczególności sektora MŚP przedmiotami umowy leasingu są:

- samochody i inne środki transportu;
- komputery i sprzęt pochodny;
- urządzenia i maszyny np. budowlane;
- sprzęt i akcesoria biurowe;
- nieruchomości, np. hale magazynowe, zakłady produkcyjne, biura.

Podmiotami tego stosunku są natomiast:

- leasingodawca (finansujący) – np. producent określonej rzeczy bądź wyspecjalizowane w tym zakresie przedsiębiorstwo leasingowe, bank;
- leasingobiorca (korzystający) – przedsiębiorca;
- dostawcy – sprzedający przedmiot leasingu;
- banki – mogą finansować leasing np. udzielając kredytu przedsiębiorstwu leasingowemu;
- ubezpieczalnie – specjalizujące się ubezpieczaniem przedmiotu umowy;
- poręczyciel – odpowiadający solidarnie w przypadku, gdy finansujący okaże się niewypłacalny (Grzywacz, 2006, s. 193).

W obrocie gospodarczym występuje kilka rodzajów tej umowy. Najpopularniejszymi rodzajami leasingu są leasing operacyjny i finansowy, wyszczególniony na podstawie kryterium prawnego charakteru stosunku oraz leasing bezpośredni i pośredni, wyróżniany ze względu na liczbę stron.

Leasing operacyjny stanowi popularny typ tej formy finansowania działalności gospodarczej, zwany także usługowym, eksploatacyjnym lub bieżącym. Polega on na oddaniu w użytkowanie środków trwałych, na oznaczony czas stosunkowo dużo krótszy niż okres pełnej amortyzacji wartości danego przedmiotu. Może on

być używany przez kilku użytkowników, czyli oddawany kilkakrotnie w leasing. W trakcie obowiązywania umowy obowiązkiem korzystającego jest uiszczanie rat, na wysokość, których składają się dwa elementy. Po pierwsze rata wartości przedmiotu oddanego w użytkowanie, po drugie oprocentowanie tej wartości. Oprócz tych kosztów leasingobiorca na własny koszt ubezpiecza oddany mu w użytkowanie przedmiot oraz ponosi wszelkie koszty niezbędne do utrzymania rzeczy w należytych stanie tzn. konserwacja i ewentualne naprawy. Z kolei finansujący, będący właścicielem środka trwałego, wykazuje go w swoim bilansie oraz dokonuje odpisów amortyzacyjnych (Skowronek-Mielczarek, 2007, s. 82).

W przypadku leasingu finansowego zwanego także kapitałowym lub inwestycyjnym czas trwania długoterminowej umowy jest zbliżony do okresu pełnej amortyzacji określonej rzeczy. Przedmiot leasingu zaliczany do składników majątkowych korzystającego, czyli przedsiębiorcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Stanowi on zazwyczaj dobro inwestycyjne o szacunkowo wysokiej wartości. Opłata leasingowa składa się z dwóch części kapitałowej, odpowiadającej wartości przedmiotu leasingu i odsetkowej, stanowiącej dla korzystającego dodatkowy koszt uzyskania przychodu. W tej odmianie leasingu zazwyczaj kosztami amortyzacji oraz utrzymania przedmiotu leasingu np. serwisu, konserwacji jest obciążony biorca, przy czym finansujący może je pokryć za dodatkową zapłatą (Instytut Nauk Społeczno-Ekonomicznych, 2014, s. 46).

Mimo tego, iż zarówno w leasingu operacyjnym i finansowym, przedmiot, charakter, a także cel umowy jest tożsamy umowy te różnią się między sobą. Krótka charakterystyka najważniejszych różnic podanych typów leasingu, ze względu na różne kryteria, została ujęta w tabeli 1.

W przypadku leasingu pośredniego i bezpośredniego kryterium wyszczególnienia stanowią strony umowy, ich liczba i zależności pomiędzy nimi. Leasing pośredni opiera się na działalności tzw. przedsiębiorstw leasingowych, które w tej sytuacji występują w roli pośrednika pomiędzy producentem przedmiotu leasingu, a użytkownikiem, czyli przedsiębiorcą. Firma leasingowa nabywa na własność od producenta oferowane przez niego produkty, a następnie nawiązuje umowy na podstawie, których użycza te przedmioty leasingobiorcy. W tej transakcji może uczestniczyć niekiedy bank, który np. udziela przedsiębiorstwu leasingowemu kredytu na zakup produktów, które będą mogły stać się przedmiotem umowy leasingu. Jak łatwo zauważyć, leasing bezpośredni będzie dotyczył transakcji pomiędzy finansującym, czyli np. producentem określonego przedmiotu, a korzystającym, który na podstawie umowy leasingu będzie mógł go użytkować w zamian za wypłatę określonego wynagrodzenia (Grzywacz, 2006, s. 194).

Oprócz powyżej omówionych typów leasingu można wyróżnić jeszcze inne rodzaje tej umowy charakterystycznej dla obrotu gospodarczego. Są one wyodrębiane na podstawie kryteriów takich jak np. czas obowiązywania umowy, pakiet dodatkowych usług obok podstawowej formy leasingu, przedmiot umowy itd.

Tabela 1. Podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym i finansowym

Kryterium	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres umowy	Krótszy od okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu	Przybliżony do okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu
Koszty amortyzacji i związane z użytkowaniem (np. serwisem)	Ponosi finansujący	Ponosi korzystający (leasingodawca może je pokrywać za odpłatnością)
Przedmiot leasingu	Nie stanowi składnika aktywów korzystającego	Stanowi składnik aktywów korzystającego
Opłaty leasingowe	W skład których wchodzi część kapitałowa i odsetkowa; są włączane w całości do kosztów operacyjnych korzystającego	Kapitałowa część opłaty jest pokrywana z zysku netto korzystającego, z kolei część odsetkowa jest zaliczana w poczet kosztów operacyjnych leasingobiorcy
Opłaty leasingowe	Nie pokrywają wartości całkowitej przedmiotu umowy	Pokrywają całkowitą wartość przedmiotu umowy
Odstąpienie od warunków umowy przed jej wygaśnięciem	Możliwe bez konsekwencji	Możliwe, ale pociąga za sobą konieczność wypłaty odszkodowania leasingodawcy
Podatek od towarów i usług naliczany	Z każdą ratą	Jednorazowo od wartości przedmiotu leasingu

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 83

4. Korzyści i niedogodności wynikające z leasingu

Leasing z pewnością stanowi alternatywne źródło pozyskiwania kapitału w szczególności w stosunku np. do najpopularniejszego zewnętrznego źródła, jakim jest kredyt bankowy. Analiza wad i zalet tej formy finansowania działalności powinna uwzględniać zarówno stanowisko i pozycję prawną finansującego, jak i korzystającego. Dla każdej ze stron umowy korzyści i defekty wynikające z tego stosunku prawnego będą się zdecydowanie różniły. Podstawowe wady i zalety, które powinny zostać przeanalizowane przez strony przed zawarciem leasingu zawiera tabela 2.

Tabela 2. Wady i zalety leasingu rozpatrywane po stronie korzystającego i finansującego

Korzyści płynące z leasingu dla korzystającego	Niedogodności wynikające z leasingu dla korzystającego
<ul style="list-style-type: none"> – Brak konieczności angażowania znacznej części posiadanych środków. Istnieje możliwość całkowitego sfinansowania inwestycji; – Możliwość użytkowania określonego składnika majątkowego w dogodnym okresie; – Opłaty rozłożone w czasie i uzależnione od realnych możliwości finansowych firmy; – Zawarcie umowy leasingu jest procesem stosunkowo prostym i szybkim, daje możliwość niemal natychmiastowej realizacji określonych potrzeb przedsiębiorstwa; – Możliwość kształtowania treści stosunku, a co za tym idzie praw i obowiązków wynikających z umowy; – Korzyści podatkowe; – Leasing nie wpływa na zdolność kredytową przedsiębiorstwa, nie utrudnia, więc starań o przyznanie kredytu; – Stosunkowo łatwiejsza dostępność leasingu dla firm niż np. kredytu. 	<ul style="list-style-type: none"> – Składniki majątkowe, będące przedmiotem umowy leasingu stanowią własność leasingodawcy; – Leasing jest nieco droższy od zakupu konkretnego przedmiotu lub urządzenia; – Skutki finansowe w przypadku nie wywiązywania się z obowiązków wynikających z leasingu; – Mniejsze uprawnienia w stosunku do leasingodawcy; – Duża odpowiedzialność za przedmiot leasingu tzw. ryzyko rzeczowe i cenowe; – Obowiązek zapłaty rat leasingowych nawet w przypadku braku możliwości korzystania z niego, a w razie utraty lub zepsucia konieczność naprawy lub przywrócenia stanu poprzedniego; – Leasing, jako umowa zobowiązująca stanowi ryzyko zadłużenia firmy.
Zalety leasingu dla finansującego	Wady leasingu dla finansującego
<ul style="list-style-type: none"> – Stanowi rozszerzenie klasycznej oferty banków; – Możliwość uzyskiwania zysków np. w postaci korzyści podatkowych; – Szansa zbytu dla dóbr inwestycyjnych; – Możliwość odzyskania przedmiotu umowy w przypadku, gdy nie przewiduje ona opcji wykupu; – W przypadku naruszeń postanowień leasingu finansujący, może odebrać przedmiot korzystającemu; – Większy zakres praw w stosunku do korzystającego. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ryzyko pozyskiwania przedmiotu umowy przez fikcyjne przedsiębiorstwa; – Starzenie się gospodarcze przedmiotu leasingu, co powoduje obniżenie jego wartości; – Szybkie starzenie przedmiotu, może spowodować brak możliwości wielokrotnego oddawania w leasing; – Niebezpieczeństwo feralnej kwalifikacji umowy leasingu przez urząd skarbowy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Grzywacz, Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, Difin, Warszawa 2006, s. 198–199.

Powyższe wady i zalety korzystania z leasingu, jako dodatkowego źródła finansowania przybierają na sile w przypadku konkretnej umowy. Przedsiębiorca oprócz tego, że ma obowiązek zapoznania się ze szczegółowymi warunkami i zasadami, na jakich będzie opierał się leasing, może także negocjować postanowienia umowne z finansującym. Rachunek ekonomiczny leasingu, jako sposobu pozyskiwania dóbr niezbędnych do wykonywania działalności lub inwestycyjnych może okazać się korzystniejszy niż kredyt bankowy, w szczególności dla sektora małych i średnich lub dopiero wkraczających na rynek firm. Głównie z tego powodu, iż przedsiębiorstwa tego typu charakteryzują się zazwyczaj ograniczonymi kapitałami własnymi oraz mogą napotkać na trudności w pozyskiwaniu kredytu, ponieważ banki wymagają wykazania stosownych zabezpieczeń. Podstawą zaletą leasingu są korzyści podatkowe, łatwość nawiązywania transakcji oraz wyższe prawdopodobieństwo pozyskania źródła finansowania w porównaniu do kredytu.

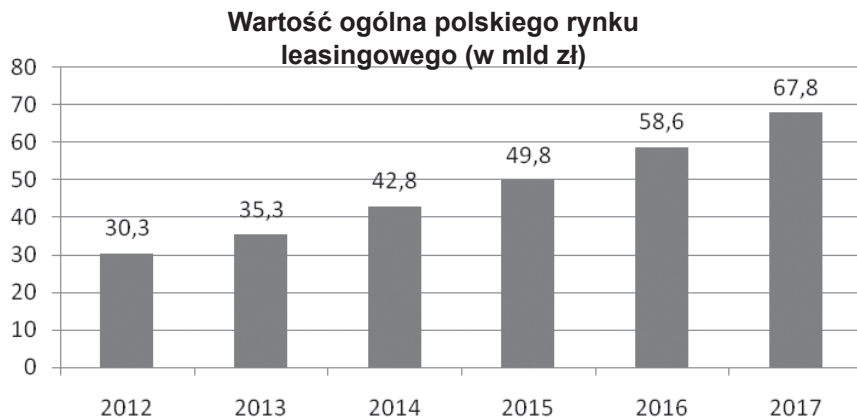
Największą wadę, jaką jest obciążony leasing, stanowi przede wszystkim koszt kapitału pozyskanego w ten sposób. Zazwyczaj przedmioty pozyskiwane w ten sposób są nieco droższe niż ich kupno na rynku.

5. Struktura i dynamika rozwoju rynku leasingowego w Polsce w latach 2011–2017

Leasing, jako alternatywne dla kredytu źródło zgodnie z danymi zamieszczonymi na stronie internetowej Związku Polskiego Leasingu stał się obecnie jednym z głównych obok kredytu bankowego, form finansowania działalności i inwestycji. Ze środków pozyskanych poprzez zawarcie umów z przedsiębiorstwami leasingowymi, finansowana jest, aż co trzecia inwestycja dokonywana w przedsiębiorstwach (Szafarowska, <http://www.leasing.org.pl>). Ogólną wartość polskiego rynku leasingowego oraz jego dynamikę w latach 2012–2017 przedstawia rys. 2.

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na wykresie wartość inwestycji, dokonanych z środków pozyskanych w ramach umowy leasingu w polskich firmach na przestrzeni lat 2012–2017 systematycznie wzrasta (zob. szerzej <http://www.leasing.org.pl>). Ponadto pod koniec 2017 r. wartość inwestycji sfinansowanych przez polską branżę leasingową wynosiła 67,8 mld zł. Średnioroczna dynamika branży leasingowej w Polsce w latach 2012–2017 wynosi 16,8%. Trend wzrostowy wskazuje na fakt, że leasing w Polsce, jako źródło finansowania inwestycji i działalności gospodarczej zyskuje na znaczeniu gospodarczym, coraz więcej przedsiębiorstw decyduje się na jego wykorzystanie.

Wysoki udział leasingu w strukturze finansowania działalności przedsiębiorstw potwierdza także badanie przeprowadzone przez Lesáková, Wolak-Tuzimek, Maráková, Lament (2016), opublikowane w powyżej cytowanej publikacji. Wyniki dotyczące tego źródła zostały wskazane w tabeli 3.



Rys. 2. Wartość ogólna inwestycji sfinansowanych przez branżę leasingową w Polsce w latach 2012–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych na stronie internetowej Związku Polskiego Leasingu- <http://www.leasing.org.pl> [dostęp 18.04.2018]

Tabela 3. Udział leasingu w strukturze finansowania badanych przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce w latach 2011–2014 (%)

Rodzaj podmiotu	2011	2012	2013	2014
Mikroprzedsiębiorstwa	21,0	23,7	26,3	26,3
Małe przedsiębiorstwa	31,0	31,0	34,5	37,9
Średnie przedsiębiorstwa	24,0	20,0	28,0	32,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie L. Lesáková, A. Wolak-Tuzimek, V. Maráková, M. Lament, *New trends in management of enterprise*, Sciecee Publishing London, Londyn 2016, s. 255–256.

Leasing wśród objętych badaniem firm, również charakteryzuje się trendem wzrostowym. Jego udział w strukturze finansowania, jako obcego źródła jest stosunkowo wysoki, biorąc pod uwagę mnogość innych dostępnych form finansowania. Leasing po kredycie bankowym stanowi drugą najpopularniejszą formę pozyskiwania środków na działalność bieżącą i inwestycyjną sektora przedsiębiorstw (zob. szerzej Lesáková, Wolak-Tuzimek, Maráková, Lament, 2016, s. 255–257).

6. Podsumowanie

Leasing jest źródłem cieszącym się rosnącą popularnością i często wybieranym przez przedsiębiorców, mimo wysokich kosztów pozyskania. Stanowi on dosyć prostą umowę, która nie wymaga żadnych zabezpieczeń. Ponadto procedura jej na-

wiązania przebiega sprawnie, co pozwala przedsiębiorcom na podejmowanie szybkich decyzji uzależnionych od panującej na rynku sytuacji (Skowronek-Mielczarek, 2007, s. 30).

Leasing jako źródło finansowania posiada zarówno wady jak i zalety dla każdej ze stron stosunku. Powinny być one rozpatrywane indywidualnie w kontekście konkretnej umowy leasingowej.

Zgodnie ze statystykami opublikowanymi przez Związek Polskiego Leasingu, źródło to w ciągu ostatnich kilku lat zyskuje na znaczeniu w strukturze finansowania inwestycji przedsiębiorstw. W latach 2012–2017 wartość ogólna inwestycji sfinansowanych przez branżę leasingową wzrosła z 30,3 mld zł do 67,8 mld zł. Łatwo, więc zaobserwować dynamiczny rozwój tej branży. Ponadto pod koniec 2017 r. wartość inwestycji sfinansowanych dzięki leasingowi wynosiła 67,8 mld zł, co daje wzrost o 9,2 mld zł w stosunku do roku 2016. Średnioroczna dynamika branży leasingowej w Polsce w latach 2012–2017 wynosi 16,8%. (Zob. szerzej strona internetowa Związku Polskiego Leasingu <http://www.leasing.org.pl>).

Bibliografia

Literatura i czasopisma

1. Barbarski J., *Kapitały własne jako podstawa bezpieczeństwa działalności gospodarczej na przykładzie przedsiębiorstw WIG20*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 67, 2014.
2. Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006.
3. Lesáková L., Wolak-Tuzimek A., Maráková V., Lament M., *New trends in management of enterprise*, Sciece Publishing London, Londyn 2016.
4. Matejun M., Szymańska K., *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach*, red. M. Matejun, Difin, Warszawa 2012.
5. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
6. Wolak-Tuzimek A., *Analiza porównawcza zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae” 2013, nr 1.

Źródła internetowe

1. Dane zamieszczone na stronie internetowej Związku Polskiego Leasingu: <http://www.leasing.org.pl> [dostęp: 18.04.2018].
2. Szafarowska M., *O leasingu*, <http://www.leasing.org.pl> [dostęp: 18.04.2018].

Akty normatywne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 2015 poz. 1311.

Inne źródła

Instytut Nauk Społeczno-Ekonomicznych, *MMŚ – aspekty prawne i źródła finansowania działalności: materiały szkoleniowe dla studentów do realizacji szkoleń*, Łódź 2014.

LEASING AS AN ADDITIONAL SOURCE OF FINANCING BUSINESS OPERATIONS OF ENTERPRISES IN POLAND

Abstract

This article discusses the additional external source of financing operations and development of the enterprise sector in Poland, which is leasing. The work focuses on the essence of this source of financing and the basic assumptions and principles on which leasing is based. The article contains an overview of the most important advantages and disadvantages, using this form of investment and business financing for each of the parties in the civil-law relationship, that is for the financing party and the lessee. In addition, the column also contains an analysis of statistical data published by the Polish Leasing Association regarding the leasing market in Poland over the last years. The aim of the article was to assess the advantages and disadvantages, as well as the structure and dynamics of the source of financing, which is leasing.

Keywords: leasing, additional source of financing, investments, business activity, enterprises.