

Leasing i kredyt jako źródła finansowania działalności gospodarczej – analiza porównawcza kosztów, korzyści i wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstwa

Izabela Bagan

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 92143@student.pb.edu.pl

Kinga Dobosz

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 92138@student.pb.edu.pl

Krystyna Zimnoch 

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: k.zimnoch@pb.edu.pl

DOI: 10.65731/az-2026-0087

Streszczenie

Celem artykułu jest porównanie leasingu i kredytu pod względem ich charakterystyki, kosztów, wymagań formalnych oraz konsekwencji podatkowych. W opracowaniu wykorzystano analizę literatury przedmiotu oraz zastosowano metodę porównawczą, co pozwoliło na wskazanie najważniejszych podobieństw i różnic między omawianymi instrumentami finansowymi. Przeprowadzona analiza wykazała, że leasing charakteryzuje się większą dostępnością i prostszymi procedurami, natomiast kredyt zapewnia przedsiębiorcy pełne prawo własności do finansowanego środka trwałego od momentu zakupu. Wyniki badań wskazują, że wybór odpowiedniej formy finansowania powinien być uzależniony od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, rodzaju inwestycji oraz indywidualnych potrzeb podmiotu gospodarczego.

Słowa kluczowe

leasing, kredyt, źródła finansowania, inwestycje, koszty

Wstęp

Współczesna gospodarka stanowi dla przedsiębiorstw wyzwanie. Funkcjonują one w otoczeniu charakteryzującym się wysoką zmiennością, rosnącą konkurencją oraz koniecznością ciągłego dostosowywania posiadanych zasobów do wymagań rynku. Realizacja celów operacyjnych i rozwojowych wymaga odpowiedniego zaplecza finansowego, które umożliwia zarówno finansowanie bieżącej działalności, jak i podejmowanie przedsięwzięć inwestycyjnych. Szczególnego znaczenia nabiera zatem wybór źródeł finansowania, ponieważ wpływa on nie tylko na poziom kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo, lecz także na jego płynność finansową, strukturę kapitałową oraz możliwości dalszego rozwoju. Najczęściej źródła finansowania dzieli się ze względu na [Matejun i in., 2012, s. 209–2012]:

1. Kryterium pochodzenia kapitału: źródła wewnętrzne i zewnętrzne;
2. Kryterium prawa własności: kapitał własny i kapitał obcy;
3. Kryterium czasu: długoterminowe i krótkoterminowe.

W ramach wymienionych kategorii przedsiębiorstwa mogą korzystać z wielu źródeł finansowania. Do najczęściej wykorzystywanych źródeł wewnętrznych zalicza się zysk zatrzymany oraz odpisy amortyzacyjne, natomiast do źródeł zewnętrznych należą między innymi kredyty bankowe, pożyczki, leasing, emisja akcji i obligacji, a także dotacje unijne. Wybór odpowiedniego źródła finansowania uzależniony jest od wielkości przedsiębiorstwa, celu pozyskania kapitału, kosztu finansowania oraz dostępności poszczególnych instrumentów finansowych. Przedsiębiorstwa najczęściej wykorzystują jednocześnie kilka źródeł finansowania, tworząc strukturę kapitałową dostosowaną do swoich potrzeb rozwojowych i bieżącej działalności gospodarczej [Matejun i Szymańska, 2012, s. 213-214].

Wśród zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej istotną rolę odgrywają kredyt bankowy oraz leasing. Oba instrumenty umożliwiają pozyskanie środków niezbędnych do realizacji inwestycji bez konieczności angażowania znacznych zasobów kapitału własnego. Różnią się jednak pod względem konstrukcji prawnej, kosztów, konsekwencji podatkowych oraz wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstwa. Kredyt bankowy od wielu lat pozostaje jednym z najczęściej wykorzystywanych źródeł kapitału obcego, natomiast leasing zyskał znaczącą pozycję jako alternatywna forma finansowania, szczególnie atrakcyjna dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to między innymi z uproszczonych procedur, większej dostępności oraz możliwości uzyskania określonych korzyści podatkowych [Biernat i in., 2018, s.147-156].

Obecnie leasing jest jednym z wielu narzędzi pozwalających przedsiębiorstwom funkcjonować w zmieniającym się otoczeniu biznesowym, szczególnie w Europie

[Bocok i in., 2023, s. 2]. Rosnąca popularność leasingu sprawia, że przedsiębiorcy coraz częściej stają przed wyborem pomiędzy finansowaniem inwestycji za pomocą kredytu a możliwością zawarcia umowy leasingowej. Decyzja ta jest nieoczywista, gdyż każda z form finansowania generuje odmienne skutki ekonomiczne i finansowe. Analiza kosztów związanych z obsługą zobowiązań, wpływu na zdolność kredytową, strukturę bilansu czy poziom ryzyka finansowego stanowi istotny element procesu decyzyjnego w przedsiębiorstwie.

Celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie analizy porównawczej leasingu i kredytu jako źródeł finansowania działalności gospodarczej. W opracowaniu dokonano oceny kosztów związanych z wykorzystaniem obu instrumentów, wskazano ich najważniejsze korzyści i ograniczenia oraz przeanalizowano wpływ tych form finansowania na sytuację finansową przedsiębiorstwa. Przedstawione porównania i wyniki badań mają na celu określenie, w jakich warunkach leasing lub kredyt mogą stanowić bardziej efektywne rozwiązanie z punktu widzenia realizacji celów przedsiębiorstwa.

1. Rodzaje leasingu i ich zastosowanie w finansowaniu przedsiębiorstw

Leasing stanowi formę finansowania działalności przedsiębiorstwa, polegającą na przekazaniu przez finansującego określonego składnika majątku do użytkowania korzystającemu na ustalony okres, w zamian za regularnie opłacane raty. Dzięki takiemu rozwiązaniu przedsiębiorstwo może wykorzystywać środki trwale niezbędne do prowadzenia działalności bez konieczności angażowania znacznych środków własnych na ich zakup [Dębska- Rup i in. 2017, s.41-44; Leaseurope, 2024, s. 3; Szydło i in., 2022, s. 12–13].

Rozwój rynku leasingowego w Europie był szczególnie widoczny w latach dziewięćdziesiątych i na początku XXI wieku. Wartość zawieranych umów leasingowych systematycznie rosła, a największe znaczenie tego instrumentu obserwowano w najbardziej rozwiniętych gospodarkach europejskich, takich jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy. Państwa te koncentrowały znaczną część europejskiego rynku leasingowego, co potwierdza silny związek pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego a skalą wykorzystania leasingu jako źródła finansowania inwestycji [Vizjak i in., 2005, s. 137-139]. Rozwój leasingu w Polsce był zaś ściśle powiązany z przemianami gospodarczymi po 1989 roku. Wcześniej umowy leasingowe występowały sporadycznie, natomiast pierwsze spółki leasingowe zaczęły pojawiać się na początku lat 90. XX wieku. Rozwój rynku leasingowego wynikał między innymi z powstawania gospodarki rynkowej oraz potrzeby poszukiwania przez przedsiębiorstwa alternatywnych źródeł finansowania inwestycji. Leasing zaczął więc pełnić

ważną rolę jako forma pozyskiwania środków trwałych bez konieczności ich bezpośredniego zakupu [Nesterowicz, 2020, s. 251-252].

Przedmiotem umowy leasingu w rozumieniu art. 45 kodeksu cywilnego są rzeczy, gdzie jako rzeczy rozumie się tylko przedmioty materialne. Ze względu na potrzeby, w szczególności sektora MŚP jako najczęstsze obiekty leasingu można wymienić:

- 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 [Biernat i in, 2018, s.150].

Podmiotami leasingu mogą być zaś:

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

W praktyce gospodarczej występuje wiele odmian leasingu, które można klasyfikować według różnych kryteriów, takich jak charakter prawno-podatkowy umowy, liczba stron uczestniczących w transakcji, okres trwania umowy, sposób finansowania czy zakres usług dodatkowych. Przykładową podział klasyfikację przedstawiono w tabeli 1 poniżej.

Tab. 1. Rodzaje leasingu według wybranych kryteriów

Kryterium	Rodzaj
Charakter prawno-podatkowy umowy	- finansowy - operacyjny
Liczba stron umowy	- bezpośredni - pośredni - wspierany (lewarowany)
Czas trwania umowy	- krótkoterminowy (do 3 lat) - średnioterminowy (3-10 lat) - długoterminowy (powyżej 10 lat)

Kryterium	Rodzaj
Stopień pokrycia kosztów	- z pełnym zwrotem kosztów - z częściowym zwrotem kosztów
Sposób finansowania	- środki własne - środki obce
Przedmiot leasingu	- ruchomości - nieruchomości - dóbr konsumpcyjnych - dóbr unikatowych
Usługi towarzyszące	- suchy - mokry
Możliwości kontynuowania umowy	- odnawialny (rewolwingowy) - terminowy
Charakter stopy procentowej	- wg zmiennej stopy procentowej - wg stałej stopy procentowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Grzywacz, Burżacka-Majcher, 2007, s. 25].

W publikacjach i raportach można zauważyć, że największe znaczenie praktyczne mają jednak leasing operacyjny i leasing finansowy [Kozanecka, 2017, s.43-44].

Leasing operacyjny jest formą finansowania środków trwałych, w której przedsiębiorca uzyskuje prawo do korzystania z danego składnika majątku w zamian za opłacanie rat leasingowych, natomiast własność przedmiotu przez cały okres trwania umowy pozostaje po stronie finansującego. Przez wiele lat rozwiązanie to było szczególnie atrakcyjne podatkowo, ponieważ umożliwiało zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów pełnej wartości opłat leasingowych. Zmiany przepisów obowiązujące od 2019 r. wprowadziły limity dotyczące rozliczania wydatków związanych z leasingiem samochodów osobowych. Ograniczyło to skalę dotychczasowych korzyści podatkowych, jednak leasing operacyjny pozostaje popularnym instrumentem finansowania działalności gospodarczej, zapewniając przedsiębiorcom elastyczny dostęp do środków transportu bez konieczności ich natychmiastowego zakupu [Kalinowski, 2019, s. 160-162].

Leasing finansowy stanowi jedną z kluczowych form finansowania inwestycji przedsiębiorstw, szczególnie w sytuacji ograniczonego dostępu do kapitału własnego lub kredytów bankowych. Jego istota polega na tym, że finansujący (leasingodawca) przekazuje korzystającemu (leasingobiorcy) określony składnik majątku do użytkowania na ustalony czas i za określonym. Przedmiot leasingu może zostać nabyty przez leasingodawcę specjalnie na potrzeby leasingobiorcy, zgodnie z jego wymaganiami technicznymi i użytkowymi. W okresie obowiązywania umowy lea-

singobiorca korzysta z danego środka trwałego, ponosząc regularne opłaty leasingowe, natomiast własność przedmiotu pozostaje po stronie leasingodawcy aż do momentu spełnienia warunków przewidzianych w umowie. Według danych Komisji Europejskiej leasing finansowy jest ważnym źródłem finansowania dla 48% małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej [Vnukova i in., 2022, s.2-3].

Wśród pozostałych form leasingu wyróżnia się leasing bezpośredni, w którym producent sam pełni funkcję leasingodawcy, oraz leasing pośredni, realizowany za pośrednictwem wyspecjalizowanej firmy leasingowej. Szczególną odmianą jest leasing zwrotny, polegający na sprzedaży własnego środka trwałego firmie leasingowej i jego jednoczesnym ponownym leasingowaniu przez dotychczasowego właściciela. Rozwiązanie to umożliwia uwolnienie zamrożonego kapitału i poprawę płynności finansowej przedsiębiorstwa [Kozanecka, 2017 s.36-47]. Poszczególne rodzaje leasingu, ich główne cechy i zastosowanie przedstawia tabela 2 poniżej.

Tab. 2. Charakterystyka i zastosowanie poszczególnych form leasingu

Wyszczególnienie	Cechy	Zastosowanie
Leasing operacyjny	Umowa krótsza od ekonomicznego okresu użytkowania przedmiotu; amortyzacji dokonuje leasingodawca; koszty utrzymania i napraw zwykle ponosi leasingodawca.	Zaspokojenie przejściowego popytu na dany przedmiot wynikającego ze zmian koniunktury, sporadycznej produkcji lub chęci przetestowania nowych rozwiązań technologicznych.
Leasing finansowy	Umowa długoterminowa, zbliżona do ekonomicznego okresu użytkowania; przedmiot ujmowany w aktywach leasingobiorcy; amortyzacji dokonuje leasingobiorca; możliwość wykupu przedmiotu po zakończeniu umowy.	Umożliwia korzystanie z przedmiotu przez większość okresu jego użytkowania oraz jego nabycie po zakończeniu umowy.
Leasing bezpośredni	Leasingodawcą jest producent przedmiotu; brak pośredników; niższe koszty transakcyjne.	Wykorzystywany przez producentów do finansowania sprzedaży własnych urządzeń i maszyn oraz zwiększania obrotów przedsiębiorstwa.
Leasing pośredni	W transakcji uczestniczy firma leasingowa; możliwy udział banku; wyższe koszty obsługi.	Stosowany w sytuacji, gdy między dostawcą a korzystającym występuje firma leasingowa finansująca zakup przedmiotu.

Wyszczególnienie	Cechy	Zastosowanie
Leasing zwrotny	Firma leasingowa nabywa składnik majątku od przyszłego leasingobiorcy, a następnie oddaje mu go do użytkowania w leasingu.	Uwolnienie zamrożonych środków pieniężnych i poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa przy zachowaniu możliwości dalszego korzystania z przedmiotu.
Leasing mokry	Leasingodawca świadczy dodatkowe usługi związane z eksploatacją przedmiotu leasingu.	Wykorzystywany m.in. przy flotach samochodowych, statkach powietrznych i morskich, gdzie oprócz przedmiotu zapewniane są usługi dodatkowe.
Leasing suchy	Udostępniany jest wyłącznie przedmiot leasingu, bez usług dodatkowych.	Korzystający samodzielnie organizuje eksploatację i obsługę przedmiotu leasingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kozanecka, 2017, s. 36-47].

Istnieje wiele korzyści oraz ograniczeń związanych z wykorzystaniem leasingu jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstw. Można stwierdzić, że do jego najważniejszych zalet należą korzyści podatkowe wynikające z możliwości zaliczania rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów oraz obniżenia podstawy opodatkowania. Ponadto leasing wpływa pozytywnie na płynność finansową przedsiębiorstwa, ponieważ finansowanie inwestycji odbywa się stopniowo, bez konieczności jednorazowego angażowania znacznych środków własnych. Kolejną istotną zaletą jest także elastyczność umów leasingowych, które mogą być dostosowywane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa, a także możliwość szybkiego dostępu do nowoczesnych technologii i środków trwałych. Leasing umożliwia regularne odnawianie wykorzystywanych środków trwałych, dzięki czemu przedsiębiorstwo może korzystać z nowoczesnych technologii bez konieczności ponoszenia wysokich jednorazowych nakładów inwestycyjnych. Korzystne jest to więc ze względu na ograniczenie ryzyka związanego z utrzymaniem, serwisowaniem oraz późniejszą utylizacją lub odsprzedażą sprzętu, co pozwala obniżyć koszty eksploatacyjne [Wang i in., 2020, s.1-2]. Dodatkowo leasing charakteryzuje się uproszczonymi procedurami formalnymi oraz mniejszymi wymaganiami dotyczącymi zabezpieczeń niż w przypadku kredytu bankowego [Potrykus, 2010, s. 416-417; Piękoś, 2017, s. 587-589]. Korzystający mogą również liczyć na dodatkowe usługi oferowane przez leasingodawcę, takie jak ubezpieczenie, serwis czy pomoc w wykorzystaniu środków pochodzących z funduszy unijnych.

Jednocześnie można wskazać szereg wad leasingu jak np. wysokie koszty całkowite związane z finansowaniem przedmiotu leasingu, które mogą przewyższać

koszt jego zakupu za gotówkę. Problemem mogą być również dodatkowe wyższe opłaty związane z ubezpieczeniem, obsługą czy serwisowaniem przedmiotu umowy. Ponadto leasingobiorca ma ograniczone prawa wobec użytkowanego składnika majątku oraz ponosi konsekwencje wynikające z nieterminowego regulowania rat, które mogą prowadzić nawet do rozwiązania umowy przez leasingodawcę. Wśród wad wymieniane są także niejasności interpretacyjne przepisów prawnych i podatkowych, ryzyko związane z upadłością leasingodawcy oraz trudności wynikające z braku możliwości swobodnego wypowiedzenia umowy przed upływem okresu jej obowiązywania [Wiśniewska, 2012, s. 30-32; Rus i Stec, 2020, s. 21]. Warto podkreślić również fakt, że korzystanie z leasingu nie ogranicza możliwości ubiegania się przez przedsiębiorstwo o inne źródła finansowania, w tym kredyty bankowe. Przy jego wykorzystaniu możliwe jest finansowanie całej wartości inwestycji, co jest szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw dysponujących ograniczonym kapitałem własnym. Istotne jest też to, że jest stosunkowo łatwo dostępną formą finansowania, niewymagającą angażowania znacznych zabezpieczeń majątkowych. Wśród dodatkowych wad leasingu można wymienić brak możliwości wykorzystania przedmiotu leasingu jako zabezpieczenia kredytu, ponieważ leasingobiorca nie jest jego właścicielem. Należy też zwrócić uwagę na ryzyko związane z nieprawidłową kwalifikacją umów leasingowych przez organy podatkowe oraz na problem szybkiego starzenia się technicznego niektórych przedmiotów leasingu, co może ograniczać korzyści osiągane przez przedsiębiorstwo [Baran, 2017, s. 40-42].

Umowa leasingu została wprowadzona do polskiego Kodeksu cywilnego w 2000 r. Zgodnie z art. 709¹ k.c. finansujący kupuje rzecz i oddaje ją korzystającemu do używania na określony czas, a korzystający płaci za to ustalone raty. Przedmiotem leasingu mogą być rzeczy ruchome i nieruchomości, natomiast nie mogą nim być prawa majątkowe, dobra niematerialne ani przedsiębiorstwo jako całość [Tuzimek i in., 2021, s. 78]. Definicja zawarta w art. 709¹ k.c. wskazuje, że korzystający zobowiązuje się do zapłaty finansującemu wynagrodzenia w ratach, których wartość odpowiada co najmniej cenie nabycia przedmiotu leasingu przez finansującego [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm., tekst jednolity: Dz.U. 2025 poz. 1071]. Konstrukcja ta odzwierciedla cel gospodarczy leasingu, którym jest nie tylko oddanie rzeczy do używania, ale również zapewnienie leasingodawcy zwrotu środków zaangażowanych w jej zakup. Najbardziej widocznym przykładem ochrony interesów leasingodawcy jest sytuacja przedterminowego rozwiązania umowy wskutek zaległości leasingobiorcy. Zgodnie z art. 709¹⁵ k.c., w przypadku wypowiedzenia umowy z przyczyn leżących

po stronie korzystającego finansujący może żądać natychmiastowej zapłaty wszystkich przewidzianych w umowie, a niezapłaconych rat, pomniejszonych jedynie o korzyści uzyskane wskutek ich wcześniejszej zapłaty. W praktyce oznacza to, że zwrot przedmiotu leasingu nie zwalnia leasingobiorcy z obowiązku rozliczenia znacznej części zobowiązań wynikających z umowy. Rozwiązanie to stanowi wyjątek od ogólnych zasad prawa zobowiązań i wyraźnie wzmacnia pozycję finansującego.

Znaczenie tych regulacji jest szczególnie widoczne w leasingu samochodów. Jak wskazano w opracowaniu opublikowanym na portalu „Poradnik Przedsiębiorcy”, przez cały okres obowiązywania leasingu operacyjnego własność pojazdu pozostaje po stronie leasingodawcy, natomiast korzystający uzyskuje jedynie prawo jego używania w zamian za uiszczanie rat leasingowych. Taka konstrukcja prawna pozwala finansującemu nie tylko zachować tytuł własności do przedmiotu leasingu, ale również skuteczniej dochodzić roszczeń w przypadku niewywiązywania się leasingobiorcy z warunków umowy. W efekcie ryzyko ekonomiczne związane z realizacją umowy w znacznej mierze obciąża korzystającego, co potwierdza, że przepisy dotyczące leasingu zostały ukształtowane przede wszystkim z myślą o zabezpieczeniu interesów finansującego [Zespół wFirma.pl, (2026), data dostępu: 19.06.2026].

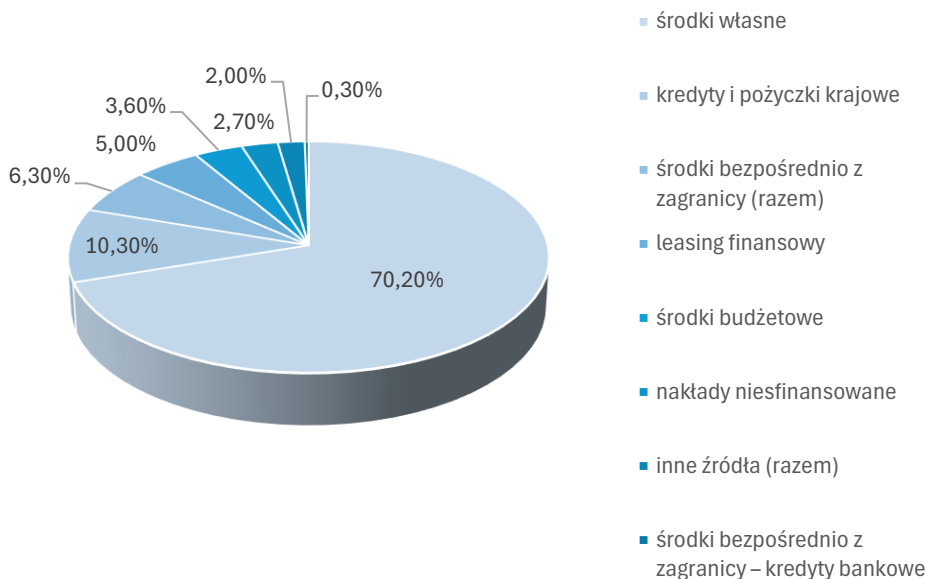
2. Kredyt jako źródło finansowania działalności gospodarczej

Kredyt stanowi istotne źródło finansowania działalności przedsiębiorstw, umożliwiając realizację inwestycji oraz utrzymanie płynności finansowej bez konieczności angażowania własnego kapitału. Rozwój technologii finansowych przyczynia się do zwiększenia dostępności kredytów, skrócenia procesu oceny wniosków oraz obniżenia kosztów finansowania, co przekłada się na wyższą efektywność funkcjonowania podmiotów gospodarczych [Bao i in., 2024, s.3-4].

Zgodnie z definicją opracowaną przez Komisję Nadzoru Finansowego, kredyt jest formą udostępnienia przez bank środków pieniężnych kredytobiorcy na określony czas oraz na konkretnie wskazany cel [Radziszewski, 2015, s.10-15]. Polega na oddaniu przez bank do dyspozycji kredytobiorcy określonej kwoty środków finansowych na warunkach ustalonych w umowie. Kredytobiorca zobowiązuje się natomiast do zwrotu otrzymanych środków wraz z odsetkami i innymi opłatami w określonym terminie. Dzięki możliwości pozyskania dodatkowego kapitału przedsiębiorstwa mogą realizować przedsięwzięcia, które często nie byłyby możliwe wyłącznie przy wykorzystaniu własnych środków finansowych. Jednocześnie korzystanie z kredytu wiąże się z koniecznością ponoszenia kosztów jego obsługi oraz terminowej spłaty zobowiązania [Wilczyńska, 2016, s. 39-40].

Geneza kredytu sięga początków rozwoju handlu i wymiany gospodarczej. Wraz ze wzrostem znaczenia działalności kupieckiej pojawiła się potrzeba czasowego udostępniania kapitału podmiotom, które nie dysponowały wystarczającymi środkami własnymi. Rozwój kredytu był ściśle związany z powstawaniem pierwszych instytucji bankowych, które przyjmowały depozyty i udzielały pożyczek. [Morawski, 2002, s. 8-9]. Jednym z najwcześniejszych przykładów zorganizowanej działalności kredytowej była Wenecja, gdzie już w XII wieku funkcjonowały instytucje finansowe wspierające rozwój handlu. Z biegiem czasu kredyt stał się jednym z podstawowych instrumentów finansowania działalności gospodarczej, odgrywając istotną rolę w rozwoju przedsiębiorstw i całych gospodarek [Denis, 2012, s. 405-407]. Jak wskazują badania, wraz ze wzrostem skali działalności przedsiębiorstw zwiększa się również skłonność do korzystania z finansowania dłużnego. Zjawisko to wynika między innymi z większej zdolności kredytowej podmiotów oraz możliwości pozyskania kapitału na korzystniejszych warunkach. Rosnące znaczenie kredytu w strukturze finansowania przedsiębiorstw jest także efektem dążenia do optymalizacji kosztu kapitału oraz zwiększenia elastyczności finansowej, szczególnie w okresach wzmożonego zapotrzebowania na środki obrotowe [Zawadzka, 2011, s.514-523].

W 2025 roku Polska Akademia Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w swoim Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce przedstawiła wyniki badań za 2022 rok, dotyczące głównych źródeł finansowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach w Polsce (za wyłączeniem mikrofirm). Wyniki badań przedstawiono na rysunku 1.

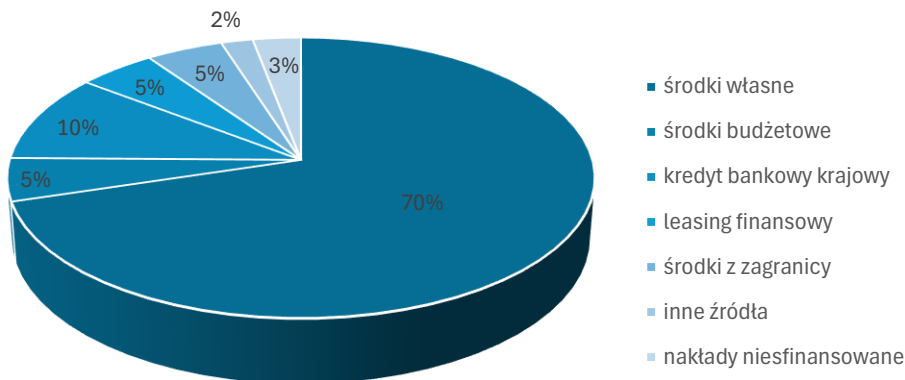


Rys. 1. Źródła finansowania działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach polskich (2022 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [PARP, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2025, Warszawa 2025, s. 7].

Głównym źródłem finansowania w 2022 roku były środki własne, które stanowiły 70,2%. Na drugim miejscu zaś znalazły się kredyty i pożyczki krajowe (10,3%). Leasing finansowy znalazł się na czwartym miejscu z wynikiem 5%, a więc dwukrotnie mniejszym niż kredyty i pożyczki.

Dla porównania przedstawione zostały dane z Głównego Urzędu Statystycznego z 2024 roku, dotyczące finansowania nakładów na środki trwałe w podmiotach gospodarczych z liczbą pracujących przekraczającą 49 osób w 2024 r. Wyniki badań przedstawiono poniżej (rys. 2).



Rys. 2. Finansowanie nakładów na środki trwałe w podmiotach gospodarczych z liczbą pracujących przekraczającą 49 osób w 2024 r

Źródło: opracowanie własne na podstawie [GUS, Inwestycje i środki trwałe w gospodarce narodowej w latach 2021-2024, data dostępu: 19.06.2026].

Głównym źródłem finansowania w 2024 roku były środki własne, które stanowiły 70%. Na drugim miejscu znalazł się kredyt bankowy krajowy (10%). Leasing finansowy znalazł się na trzecim miejscu z wynikiem 5%, tak samo jak środki budżetowe i środki z zagranicy. Widać więc, że również w ostatnich latach struktura finansowania kształtuje się podobnie.

W literaturze i w ofertach bankowych wyróżnia się wiele rodzajów kredytów przeznaczonych dla przedsiębiorstw. Do najistotniejszych typów kredytów należą [Składowska M., 2017, s. 44]:

- 1) kredyt obrotowy
- 2) kredyt inwestycyjny
- 3) kredyt w rachunku bieżącym

Wyróżnić można także kredyt pomostowy, kredyt technologiczny oraz kredyt hipoteczny. Poszczególne rodzaje kredytów różnią się przeznaczeniem, okresem finansowania oraz warunkami ich udzielania. Kredyt inwestycyjny służy finansowaniu przedsięwzięć rozwojowych przedsiębiorstwa, takich jak zakup maszyn, urządzeń, środków transportu czy nieruchomości. Zazwyczaj jest udzielany na dłuższy

okres i pozwala przedsiębiorstwu realizować inwestycje wymagające znacznych nakładów finansowych. Kredyt obrotowy przeznaczony jest na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Może być wykorzystywany m.in. do zakupu materiałów, towarów handlowych, regulowania zobowiązań czy utrzymania płynności finansowej. Kredyt w rachunku bieżącym umożliwia przedsiębiorcy korzystanie z dodatkowych środków finansowych do wysokości ustalonego limitu [Bednarczyk i in., 2019, s. 29-30]. Rozwiązanie to pozwala pokrywać przejściowe niedobory środków pieniężnych i zapewnia większą elastyczność zarządzania finansami. Kredyt pomostowy jest formą krótkoterminowego finansowania stosowaną najczęściej do czasu uzyskania środków z innych źródeł, np. funduszy unijnych lub sprzedaży majątku. Jego celem jest zapewnienie ciągłości realizacji inwestycji. Kredyt technologiczny wspiera wdrażanie nowych technologii oraz innowacyjnych rozwiązań w przedsiębiorstwie. Jest przeznaczony głównie dla firm planujących rozwój oparty na nowoczesnych procesach produkcyjnych lub usługowych. Kredyt hipoteczny przeznaczony jest przede wszystkim na zakup, budowę lub modernizację nieruchomości. Jego charakterystyczną cechą jest zabezpieczenie w postaci hipoteki ustanowionej na finansowanej nieruchomości. Spośród wymienionych rodzajów kredytów największe znaczenie w porównaniu z leasingiem mają kredyt inwestycyjny oraz kredyt obrotowy. Szczególnie kredyt inwestycyjny jest uznawany za bezpośrednią alternatywę dla leasingu, ponieważ obie formy finansowania umożliwiają pozyskanie środków trwałych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej [Czapski, 2014, s. 300-308].

Do najważniejszych zalet kredytu zalicza się możliwość finansowania bardzo skomplikowanych i kapitałochłonnych inwestycji, które często nie mogłyby zostać zrealizowane wyłącznie przy wykorzystaniu środków własnych przedsiębiorstwa. Jest ważnym środkiem ułatwiającym rozwój i tworzenie nowych firm [Czajkowska, 2013, s. 172-173]. Kredyt umożliwia również utrzymanie płynności finansowej, co pozwala na terminowe regulowanie zobowiązań oraz zapewnienie ciągłości prowadzonej działalności [Parvi, 2010, s. 230-231]. Dodatkową korzyścią jest możliwość skorzystania z doradztwa kredytowego oferowanego przez bank, które może pomóc przedsiębiorcy w wyborze odpowiedniego rozwiązania finansowego. Należy również zwrócić uwagę na to, że proces ubiegania się o kredyt pozwala uzyskać niezależną opinię banku na temat planowanej inwestycji, co może stanowić cenne źródło informacji przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Jednakże trzeba pamiętać, że ta forma finansowania działalności nie jest pozbawiona wad. Do najważniejszych ograniczeń zalicza czasochłonny proces rozpatrywania wniosku kredytowego, konieczność zgromadzenia obszernej dokumentacji, pogorszenie zdolności kredytowej

przedsiębiorstwa oraz możliwość zmian wysokości prowizji i opłat w trakcie obowiązywania umowy kredytowej [Janiszewski, 2022, s. 62].

Kredyt bankowy stanowi tradycyjne źródło uzupełniania własnych zasobów finansowych przedsiębiorstwa, umożliwiające pozyskanie środków niezbędnych do prowadzenia i rozwoju działalności gospodarczej. Jednocześnie istnieje szereg wymagań związanych z uzyskaniem takiego finansowania. Przedsiębiorstwo musi ponosić koszty związane z obsługą kredytu, a także zapewnić odpowiednie zabezpieczenie spłaty zobowiązania, dlatego też firmy w sektorze MŚP są zainteresowane zaciąganiem kredytów krótkoterminowych natomiast duże przedsiębiorstwa chętniej zaciągają kredyty długoterminowe, wynika to między innymi z większej zdolności kredytowej czy też z możliwości uzyskania lepszych warunków cenowych [Korzeniewska, 2015, s. 166-167]. Uzyskanie kredytu wymaga przejścia procedury kredytowej obejmującej ocenę zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Oznacza to, że dostęp do tego źródła finansowania jest uzależniony od sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy oraz spełnienia warunków określonych przez bank [Galbarczyk, 2010, s. 90]. Część przedsiębiorstw rezygnuje z ubiegania się o kredyt pomimo zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania. Przyczyną takiej sytuacji mogą być obawy związane z możliwością otrzymania negatywnej decyzji kredytowej, przekonanie o niewystarczającej zdolności kredytowej, niejasne sposób przyznawania kredytów lub niechęć do zaciągania dodatkowych zobowiązań finansowych. Oznacza to, że barierę w korzystaniu z kredytu mogą stanowić nie tylko wymagania formalne i koszty finansowania, ale również subiektywna ocena przedsiębiorców dotycząca dostępności tego źródła kapitału [Sawicka i Tymoczko, 2014, s. 10-11; Kata, 2010, s. 153-158]. Przedstawione w literaturze zalety i wady kredytu wskazują, że ocena tej formy finansowania nie jest jednoznaczna i powinna uwzględniać zarówno koszty pozyskania kapitału, jak i możliwości organizacyjne przedsiębiorstwa. Wybór źródła finansowania powinien być dostosowany do sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa oraz etapu jego rozwoju. Pomimo rozwoju alternatywnych form finansowania, takich jak leasing, kredyt bankowy nadal pozostaje jednym z podstawowych źródeł pozyskiwania kapitału zewnętrznego przez przedsiębiorstwa [Postuła, 2017, s. 33-34].

3. Metodyka badań

W badaniu zastosowano metodę analizy porównawczej. Jej celem było porównanie leasingu operacyjnego i kredytu jako źródeł finansowania zakupu samochodu osobowego przez przedsiębiorstwo. Analizę przeprowadzono na podstawie rzeczywistych ofert finansowania dostępnych na portalu NowyOsobowy.pl. Do badania

wybrano trzy pojazdy reprezentujące różne segmenty rynku motoryzacyjnego. Pierwszym analizowanym pojazdem była Toyota Yaris Style 1.5 Hybrid reprezentująca segment samochodów miejskich. Drugim pojazdem była Dacia Bigster Journey 1.8 Full Hybrid reprezentująca segment SUV klasy średniej. Trzecim pojazdem był Mercedes GLE AMG 53 4-Matic+, reprezentujący segment samochodów klasy premium. Dobór pojazdów miał na celu sprawdzenie, czy wraz ze wzrostem wartości samochodu zmienia się opłacalność leasingu względem kredytu. W celu zapewnienia porównywalności wyników przyjęto jednakowy okres finansowania wynoszący 60 miesięcy.

Analizie poddano wysokość miesięcznych rat, wartość wykupu w leasingu, całkowity koszt finansowania oraz potencjalne konsekwencje podatkowe związane z wyborem leasingu lub kredytu. Badanie miało charakter praktyczny i stanowiło uzupełnienie rozważań teoretycznych dotyczących zalet i wad obu form finansowania. Przeprowadzone badanie posiada pewne ograniczenia. Analiza została oparta na ofertach jednego dostawcy finansowania oraz obejmuje wyłącznie trzy wybrane modele samochodów. Ponadto przedstawione wartości mają charakter ofertowy i mogą różnić się od rzeczywistych warunków uzyskanych przez przedsiębiorcę w zależności od jego zdolności kredytowej, historii współpracy z instytucją finansową oraz indywidualnych warunków umowy. Należy również zauważyć, że badanie nie uwzględnia zmian stóp procentowych, inflacji, zmian wartości pojazdu w czasie ani kosztów eksploatacyjnych samochodów. Wyniki należy więc interpretować jako porównanie konkretnych ofert finansowania dostępnych w momencie przeprowadzania analizy.

4. Wyniki badań

W niniejszym artykule przedstawiono wyniki badań dotyczących porównania ofert trzech modeli aut pod względem opłacalności zawarcia umowy leasingowej bądź zaciągnięcia kredytu. Uwzględniono różne marki aut oraz ich przedziały cenowe. Przeanalizowano wysokości rat oraz inne dodatkowe koszty, co umożliwiło ukazanie różnic bądź podobieństw w wynikach badań na poziomie analizowanych ofert (tab. 3 i tab. 4).

Tab. 3. Porównanie ofert leasingu i kredytu

Parametr	Toyota Yaris	Dacia Bigster	Mercedes GLE AMG 53
Cena pojazdu (zł)	109 000,00	128 300,00	600 700,00
Wpłata własna (zł)	20 000,00	23 000,00	108 000,00
Leasing – rata miesięczna (zł)	1 846,00	2 168,00	10 154,00

Parametr	Toyota Yaris	Dacia Bigster	Mercedes GLE AMG 53
Wykup – leasing (zł)	11 000,00	13 000,00	60 000,00
Kredyt – rata miesięczna (zł)	2 208,00	2 607,00	12 198,00
RRSO kredytu	18,18%	18,18%	18,18%
Okres finansowania	60 miesięcy	60 miesięcy	60 miesięcy

Źródło: opracowanie własne na podstawie ofert na portalu NowyOsobowy.pl z dnia 16.06.2026.

Na podstawie powyższych danych podsumowano całkowity koszt finansowania i otrzymano kwoty przedstawione poniżej w tabeli 4.

Tab. 4. Całkowity koszt finansowania

Model	Leasing	Kredyt	Różnica
Toyota Yaris	141 760,00 zł	152 480,00 zł	10 720,00 zł
Dacia Bigster	166 080,00 zł	179 420,00 zł	13 340,00 zł
Mercedes GLE AMG 53	777 240,00 zł	839 880,00 zł	62 640,00 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie ofert na portalu NowyOsobowy.pl z dnia 16.06.2026.

Przeprowadzona analiza wykazała, że we wszystkich badanych przypadkach leasing był korzystniejszą kosztowo formą finansowania niż kredyt. Zarówno wysokość miesięcznych rat, jak i całkowity koszt finansowania były niższe w przypadku leasingu. W przypadku Toyoty Yaris całkowity koszt leasingu wyniósł 141 760 zł, natomiast całkowity koszt kredytu 152 480 zł. Oznacza to oszczędność na poziomie 10 720 zł. Dla Dacii Bigster różnica pomiędzy leasingiem a kredytem wzrosła do 13 340 zł. Największą przewagę leasingu zaobserwowano dla Mercedesa GLE AMG 53, gdzie całkowity koszt leasingu był niższy od kosztu kredytu o 62 640 zł. Analiza rat miesięcznych prowadzi do podobnych wniosków. W przypadku Toyoty Yaris leasing obniżał miesięczne obciążenie przedsiębiorstwa o 362 zł, dla Dacii Bigster o 439 zł, natomiast dla Mercedesa GLE AMG 53 aż o 2 044 zł miesięcznie. Oznacza to, że wraz ze wzrostem wartości pojazdu zwiększa się znaczenie leasingu dla zachowania płynności finansowej przedsiębiorstwa. Mniejsze miesięczne raty pozwalają ograniczyć bieżące obciążenie budżetu firmy i pozostawiają większe środki na finansowanie działalności operacyjnej. Istotne znaczenie mają również aspekty podatkowe. W przypadku leasingu operacyjnego przedsiębiorca może zaliczać do kosztów uzyskania przychodów opłatę wstępną oraz raty leasingowe. Oznacza to możliwość bieżącego rozliczania kosztów związanych z finansowaniem pojazdu. Dzięki temu leasing pozwala szybciej osiągać korzyści podatkowe i obniżać podstawę opodatkowania.

Sposób rozliczania podatku od towarów i usług zależy od rodzaju zawartej umowy leasingowej. W leasingu operacyjnym podatek VAT jest doliczany do każdej raty leasingowej, co oznacza, że przedsiębiorca rozlicza go sukcesywnie wraz z kolejnymi płatnościami. Rozwiązanie to ogranicza jednorazowe obciążenie finansowe związane z koniecznością zapłaty całej kwoty podatku na początku umowy. Z kolei w leasingu finansowym VAT naliczany jest jednorazowo od pełnej wartości przedmiotu leasingu już na etapie zawarcia umowy. Możliwość odliczania podatku VAT z faktur dokumentujących opłaty leasingowe stanowi jedną z istotnych korzyści tego sposobu finansowania. Wpływa ona na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstwa oraz pozwala na bardziej efektywne zarządzanie bieżącymi wydatkami [Płodzień G. i in., 2025, s.60-61]. Z tego względu leasing operacyjny jest wybierany często przez małe i średnie przedsiębiorstwa, dla których rozłożenie ciężaru podatkowego w czasie ma szczególne znaczenie. Korzyści podatkowe związane z leasingiem, obejmujące zarówno możliwość ujmowania opłat leasingowych w kosztach uzyskania przychodów, jak i odliczania podatku VAT z otrzymywanych faktur, sprawiają, że forma ta pozostaje jednym z najpopularniejszych sposobów finansowania środków transportu wykorzystywanych w działalności gospodarczej.

Sytuacja wygląda odmiennie w przypadku kredytu. Sama rata kapitałowa nie stanowi kosztu uzyskania przychodu. Do kosztów podatkowych przedsiębiorca może zaliczyć jedynie odsetki od kredytu, prowizje oraz odpisy amortyzacyjne dokonywane od wartości pojazdu. W praktyce oznacza to, że korzyści podatkowe związane z kredytem są mniejsze i rozłożone w czasie. Warto również zwrócić uwagę na limity podatkowe obowiązujące dla samochodów osobowych. Toyota Yaris oraz Dacia Bigster nie przekraczają limitu 150 000 zł, dlatego przedsiębiorca może w pełni korzystać z możliwości zaliczania wydatków związanych z pojazdem do kosztów uzyskania przychodów. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku Mercedesa GLE AMG 53, którego wartość wynosi ponad 600 tys. zł. Znaczne przekroczenie limitu powoduje ograniczenie możliwości rozliczania wydatków podatkowych, co zmniejsza korzyści podatkowe zarówno leasingu, jak i amortyzacji pojazdu finansowanego kredytem. Na podstawie przeprowadzonej analizy można zauważyć, że przewaga leasingu nad kredytem rośnie wraz ze wzrostem wartości pojazdu. Dla samochodów tańszych różnice pomiędzy obiema formami finansowania są stosunkowo niewielkie. W przypadku samochodów klasy premium różnice stają się bardzo wyraźne, zarówno pod względem wysokości rat, jak i całkowitego kosztu finansowania.

Przeprowadzone badanie potwierdziło, że leasing operacyjny jest bardziej korzystną formą finansowania zakupu samochodu osobowego dla przedsiębiorstwa

niż kredyt bankowy. We wszystkich analizowanych przypadkach leasing charakteryzował się niższym całkowitym kosztem finansowania oraz niższymi ratami miesięcznymi. Dodatkową przewagą leasingu jest możliwość bieżącego zaliczania opłaty wstępnej i rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów. Rozwiązanie to pozwala przedsiębiorcy szybciej osiągać korzyści podatkowe oraz skuteczniej zarządzać płynnością finansową. Kredyt pozostaje natomiast rozwiązaniem korzystnym dla przedsiębiorców, którzy chcą od początku posiadać pełne prawo własności do pojazdu i planują jego wieloletnie użytkowanie po zakończeniu finansowania. Jednak z punktu widzenia kosztów finansowania oraz bieżących korzyści podatkowych kredyt okazał się mniej korzystny od leasingu. Uzyskane wyniki wskazują, że leasing operacyjny stanowi szczególnie atrakcyjną formę finansowania dla przedsiębiorstw nabywających samochody o wyższej wartości. Wraz ze wzrostem ceny pojazdu zwiększa się bowiem zarówno różnica w całkowitym koszcie finansowania, jak i korzyści wynikające z niższych rat miesięcznych. W konsekwencji leasing może być uznany za bardziej efektywne narzędzie finansowania zakupu samochodów wykorzystywanych w działalności gospodarczej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza potwierdziła, że leasing i kredyt należą do głównych zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, jednak różnią się pod względem kosztów, konsekwencji podatkowych oraz wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstwa. Przegląd literatury wykazał, że leasing jest rozwiązaniem charakteryzującym się większą dostępnością, uproszczonymi procedurami oraz możliwością uzyskania korzyści podatkowych, natomiast kredyt zapewnia przedsiębiorcy pełne prawo własności do finansowanego składnika majątku od momentu jego nabycia.

Wyniki przeprowadzonych badań empirycznych wskazują, że we wszystkich analizowanych przypadkach leasing operacyjny okazał się korzystniejszą formą finansowania niż kredyt bankowy. W przypadku Toyoty Yaris całkowity koszt leasingu wyniósł 141 760 zł, podczas gdy koszt kredytu osiągnął poziom 152 480 zł, co oznacza różnicę 10 720 zł na korzyść leasingu. Podobną zależność zaobserwowano dla Dacii Bigster, gdzie przewaga leasingu wyniosła 13 340 zł. Największą różnicę odnotowano natomiast w przypadku Mercedesa GLE AMG 53, dla którego całkowity koszt leasingu był niższy od kosztu kredytu o 62 640 zł. Na podstawie uzyskanych wyników można zauważyć zależność, że wraz ze wzrostem wartości finansowanego pojazdu zwiększa się przewaga leasingu nad kredytem.

Analiza wysokości rat miesięcznych prowadzi do analogicznych wniosków. Leasing pozwalał na obniżenie miesięcznych obciążeń przedsiębiorstwa o 362 zł w przypadku Toyoty Yaris, o 439 zł dla Dacii Bigster oraz aż o 2 044 zł dla Mercedesa GLE AMG 53. Oznacza to, że leasing może skuteczniej wspierać utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa, pozostawiając większą część środków do wykorzystania w bieżącej działalności operacyjnej. Dodatkową korzyścią są rozwiązania podatkowe umożliwiające zaliczanie opłaty wstępnej oraz rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów, co pozwala szybciej osiągać efekty podatkowe niż w przypadku kredytu.

Jak każda praca naukowa, również niniejszy artykuł posiada pewne ograniczenia badawcze. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie ofert jednego dostawcy finansowania i obejmowało wyłącznie trzy modele samochodów, co może ograniczać możliwość pełnego uogólnienia uzyskanych wniosków.

Uzyskane wyniki sugerują, że leasing operacyjny może być szczególnie korzystnym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw finansujących zakup samochodów o wyższej wartości, dla których istotne znaczenie mają zarówno koszty finansowania, jak i zachowanie płynności finansowej. Kredyt pozostaje natomiast atrakcyjną alternatywą dla podmiotów, które preferują uzyskanie pełnego prawa własności do środka trwałego od początku okresu finansowania.

ORCID iD

Krystyna Zimnoch: <https://orcid.org/0000-0002-1900-9895>

Literatura

1. Bao W., Xiao J., Deng T., Bi S., Wang J. (2024), *The Challenges and Opportunities of Financial Technology Innovation to Bank Financing Business and Risk Management*, Clausius Scientific Press, Canada, s.3-4.
2. Baran M. (2017), *Leasing jako zewnętrzna forma finansowania działalności przedsiębiorstwa*, *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne* 3, s. 33-46.
3. Bednarczyk P., Zapartowicz E. (2019), *Finansowanie kredytem bankowym działalności przedsiębiorstw*, *Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznych i Prawnych Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne* 2, s. 27-39.

4. Biernat P, Gronek E., (2018), *Leasing jako dodatkowe źródło finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw w Polsce*, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych, Radom, s. 147-157.
5. Bocok V., Hinke J., Abrham J. (2023), *Leasing from the perspective of environmental management and its influence on business performance*, Department of Trade and Finance, University of Life Sciences, Prague, Czechia, s. 1-14.
6. Czajkowska A. (2013), *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych. Specyfika, procesy, polityka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 1-383.
7. Czapski G. (2014), *Kredyty dla firm*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach - Administracja i Zarządzanie 101, s. 297–310.
8. Denis D. (2012), *Pieniądz i instytucje finansowe a rozwój cywilizacji*, *Studia Gdańskie*, *Wizje i Rzeczywistość* 9, s. 402-412.
9. Dębska-Rup A., Rup P. (2017), *Leasing jako źródło finansowania przedsiębiorstwa i jego ujęcie w księgach rachunkowych*, *Państwo i Społeczeństwo* (XVII)/ 2, s.35-54.
10. Galbarczyk T. (2010), *Kredyty bankowe dla przedsiębiorstw na tle innych form finansowania zewnętrznego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 98, s. 89-97.
11. Grzywacz J. (2006), *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa, s.193.
12. Grzywacz J., Burżacka-Majcher M. (2007), *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH, Warszawa.
13. *Inwestycje i środki trwałe w gospodarce narodowej w latach 2021-2024*, Główny Urząd Statystyczny, data publikacji: 31.01.2026, data dostępu: 19.06.2026
14. Janiszewski D. (2022), *Kredyt bankowy jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Technologiczno- Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne* 2, s. 59-69.
15. Kalinowski M., (2019), *Leasing operacyjny osobowych środków transportu w kontekście zmian podatkowych*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, s.160-167.
16. Kata R. (2010), *Korzystanie przez rolników i przedsiębiorców wiejskich z usług bankowych – analiza preferencji i ograniczeń*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 2010/1, s. 143-162.
17. Korzeniewska B. (2015), *Kredyt w przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne, t XXII, s. 165-171.
18. Kozanecka M. (2017), *Leasing jako nowoczesny instrument finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Politechnika Warszawska, s.36-47.

19. Leaseurope (2024), *The Role of Leasing in Contributing to a Sustainable Growth for Europe*, s. 1-6.
20. Matejun M, Szymańska K. (2012), *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach*, red. M. Matejun, Difin, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Warszawa, s. 207-240
21. Morawski W. (2002), *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Wydawnictwo TRIO Warszawa, s. 1-315.
22. Nesterowicz R., Nesterowicz A. (2020), *Znaczenie leasingu jako źródła finansowania działalności i rozwoju przedsiębiorstw*, *Przedsiębiorczość – Edukacja* 16(2), s. 251-260.
23. *Ograniczenia dla aut w leasingu w 2026 roku. Dotknie to także stare umowy leasingu*, *Poradnik Przedsiębiorcy*, 24.11.2025, dostęp online: *Poradnik Przedsiębiorcy – artykuł* (dostęp: 19.06.2026).
24. Parvi R. (2010), *Wpływ kredytowania na sytuację finansową wybranych podmiotów gospodarczych*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* nr 98, s. 224-232.
25. Piękoś A. (2017), *Leasing w działalności gospodarczej. Zagadnienia wybrane*, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji Rzeszowska Szkoła Wyższa, Rzeszów 2017, s. 580-590.
26. Płodzień G., Orzechowska J., (2025), *Ocena opłacalności inwestycji na przykładzie zakupu nowego pojazdu do użytku firmowego*, Uniwersytet Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2025, s. 57-64.
27. Postuła M. (2017), *Kapitał zewnętrzny szansą i niebezpieczeństwem dla działalności przedsiębiorstw*, *Problemy Zarządzania* 15/1 (1), s. 33-49.
28. Potrykus M. (2010), *Polski rynek leasingu – stan i perspektywy*, *Zeszyty Naukowe*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu nr 142, s. 412-422.
29. Radziszewski E., (2015), *Departament Licencji Bankowych, Instytucji Płatniczych i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo- Kredytowych. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Banki i system bankowy. Kredyt- cel i znaczenie w gospodarce i społeczeństwie z uwzględnieniem aspektów praktycznych (umowy)*, CEDUR, Warszawa 2015.
30. Rus P, Stec K. (2020), *Firmy leasingowe i ich miejsce w systemie pośrednictwa finansowego w Polsce*, *Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Technologiczno- Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu*, *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, Numer Specjalny, s. 18-30.
31. Sawicka A., Tymoczko I.D. (2014), *Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu? Zjawisko zniechęconego kredyto(nie)biorcy*, *Materiały i Studia* 310, Narodowy Bank Polski, Warszawa, s. 1-54.
32. Składowska M. (2017), *Kredyt bankowy jako forma finansowania przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2017*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, s.43-54.

33. Szydło J., Szpilko D., Glińska E., Kobylińska U., Rollnik-Sadowska E., Ryciuk U. (2022), *Theoretical and practical aspects of business activity. Starting a business*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok.
34. Tuzimek W., Ziółek S., (2021), *Uregulowania prawne umowy leasingu*, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Radom 2021, s. 77-88].
35. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm., tekst jednolity: Dz.U. 2025 poz. 1071.
36. Vizjak A., Alkier Radnić R. (2005), *The Role of Leasing in EU Economy*, Tourism and Hospitality Management 11(2), University of Rijeka, Croatia 2005, s. 135–146.
37. Vnukova N., Tokhtamysh T., Hranko K., Sokol S. (2022), *Financial leasing for the extractive industry: status and trends*, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Ukraine.
38. Wang Y., Richardson D., (2020), *To buy or to lease: The advantages and costs of leasing versus buying scientific instruments for academic core facilities*, Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, Harvard Center for Biological Imaging, Harvard University, Cambridge, MA, USA, s. 1-5.
39. Wilczyńska M. (2016), *Kredyt bankowy jako zewnętrzne źródło finansowania dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą*, Przedsiębiorstwo i Region 8, s.33-46.
40. Wiśniewska K. (2012), *Zalety i wady leasingu*, Współczesna Gospodarka 3(4), s.27-34.
41. Zakrzewski R., Tarnawa A., Orłowska J., Nieć M., Skowrońska A., Chaber P., Zadura P., (2025), *PARP, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2025*, Warszawa,
42. Zawadzka D. (2011), *Ocena znaczenia źródeł finansowania aktywów obrotowych w przedsiębiorstwach handlowych w Polsce*, Politechnika Koszalińska, Wrocław, s. 510-524.

Leasing and Credit as a Source of Business Activity – A Comparative Analysis of Costs, Benefits and Impact on Enterprise Financing

Abstract

The aim of this article is to compare leasing and loans in terms of their characteristics, costs, formal requirements, and tax consequences. The study utilizes a literature review and a comparative approach, which allows for the identification of key similarities and differences between the financial instruments discussed. The analysis revealed that leasing is

characterized by greater availability and simpler procedures, while loans provide the entrepreneur with full ownership of the financed fixed asset from the moment of purchase. The study results indicate that the selection of the appropriate form of financing should depend on the company's financial situation, the type of investment, and the individual needs of the business entity.

Key words

leasing, leasing and credit, sources of financing