

Przewodnik po finansowaniu dla firm

Leasing, pożyczka, faktoring i kredyt firmowy wytłumaczone prosto. Jak wybrać, ile to kosztuje i jak nie przepłacić.

Dla kogo jest ten przewodnik

Prowadzisz firmę i zastanawiasz się, jak sfinansować auto, sprzęt, maszynę albo poprawić płynność. Ten przewodnik tłumaczy dostępne rozwiązania prostym językiem, żebyś wchodził w rozmowę z finansującym świadomie i wiedział, o co pytać. Nie jest to oferta ani porada finansowa, tylko rzetelne wprowadzenie.

Najważniejsza zasada na start: nie patrz tylko na miesięczną ratę. Liczy się całkowity koszt, warunki na końcu umowy i to, czy dane rozwiązanie pasuje do Twojej firmy.

Rodzaje finansowania dla firm

Leasing operacyjny

Finansujący kupuje przedmiot i oddaje Ci go do używania za miesięczne raty. Cała rata trafia zwykle w koszty, wkład własny bywa niski, a na końcu wykupujesz przedmiot po ustalonej cenie. Najczęstszy wybór przy autach i sprzęcie, który wymieniasz co kilka lat.

Leasing finansowy

Przedmiot od początku jest po Twojej stronie i to Ty go amortyzujesz, a VAT zwykle płacisz z góry. Bliżej zakupu na raty. Sensowny, gdy sprzęt ma służyć długo.

Pożyczka leasingowa

Finansuje zakup, ale przedmiot od razu jest Twój. Odpisujesz amortyzację i odsetki. Wygodna tam, gdzie leasing nie pasuje, na przykład przy części maszyn, dotacjach czy nietypowych przedmiotach.

Faktoring

Zamiast czekać 30, 60 czy 90 dni na przelew od kontrahenta, dostajesz gotówkę z faktury od ręki, a firma faktoringowa czeka za Ciebie. Rozwiązuje zatory płatnicze i pozwala rosnąć bez zamrażania kapitału w fakturach.

Kredyt firmowy (obrotowy i inwestycyjny)

Obrotowy zasila bieżącą działalność i płynność. Inwestycyjny finansuje większy zakup lub rozwój. Dostępny dla firm z odpowiednim stażem i wynikiem finansowym.

Finansowanie inwestycji

Połączenie powyższych narzędzi pod konkretny projekt: nowa linia, rozbudowa, zakup maszyn. Chodzi o to, żeby inwestycja zaczęła zarabiać, zanim ją spłacisz.

Leasing, pożyczka czy gotówka: jak wybrać

Wymieniasz sprzęt co kilka lat i chcesz niskich rat w kosztach: zwykle leasing operacyjny.

Sprzęt ma służyć długo i chcesz mieć go od początku na stanie: leasing finansowy lub pożyczka.

Nietypowy przedmiot, dotacja albo sytuacja, w której leasing się nie spina: często pożyczka leasingowa.

Masz gotówkę, ale zależy Ci na płynności: rozłożenie płatności bywa bezpieczniejsze niż zamrożenie kapitału w jednym zakupie.

Problem nie w zakupie, tylko w długich terminach płatności od klientów: faktoring.

Co wpływa na koszt i jak nie przepłacić

Patrz na całkowity koszt, nie na samą ratę. Niska rata potrafi ukrywać wysoki wykup lub dodatkowe opłaty.

Sprawdź wysokość wykupu i wkładu własnego oraz to, co dzieje się na końcu umowy.

Pytaj o ubezpieczenie w racie i o dodatkowe opłaty z tabeli opłat i prowizji.

Oprocentowanie zwykle jest zmienne: stopa referencyjna plus marża. Zapytaj, jak rata zachowa się przy zmianie stóp.

Porównuj oferty kilku instytucji. Różnice w marży i warunkach potrafią być spore.

Jak wygląda proces krok po kroku

1. Rozmowa i analiza potrzeb. Mówisz, co chcesz sfinansować i jaka jest sytuacja firmy.
2. Dobór i porównanie ofert. Sprawdzam, które instytucje sfinansują dany przedmiot i na jakich warunkach.
3. Wniosek i dokumenty. Przygotowuję zgłoszenie tak, żeby miało jak największą szansę na pozytywną decyzję.
4. Decyzja finansującego. Dostajesz warunki do akceptacji.
5. Umowa i uruchomienie. Podpisujesz umowę, a przedmiot zostaje wydany lub środki uruchomione.

Na pierwszym etapie wystarczą podstawowe informacje. O dokumenty proszę dopiero, gdy są realnie potrzebne.

Jakie dokumenty zwykle są potrzebne

Zakres zależy od produktu i instytucji, ale najczęściej pojawiają się:

Dane firmy: NIP, forma prawna, staż działalności.

Dokumenty finansowe: zależnie od księgowości PIT, KPiR, ewidencja przychodów albo bilans i rachunek wyników.

Wyciąg z konta firmowego za kilka ostatnich miesięcy.

Dokumenty przedmiotu: faktura proforma, specyfikacja, oferta lub ogłoszenie z ceną.

Przy prostszych produktach i niższych kwotach część formalności bywa ograniczona do oświadczenia.

Dlaczego lepiej przez pośrednika niż samemu

Nie psujesz sobie scoringu w BIK. Każde samodzielne zapytanie o finansowanie potrafi obniżyć Twój scoring. Ja składam wniosek raz, do właściwej instytucji.

Dostajesz porównanie, a nie jedną ofertę swojego banku.

Wiem, która instytucja finansuje dany sprzęt i jak przygotować wniosek, żeby przeszedł. Ty zajmujesz się firmą.

Dla Ciebie usługa jest bezpłatna. Wynagrodzenie otrzymuję od instytucji finansującej, gdy finansowanie dojdzie do skutku.

Najczęstsze pytania

Czy analiza jest płatna?

Nie. Dla Ciebie cała usługa jest bezpłatna. Wynagrodzenie otrzymuję od instytucji finansującej.

Czy obsługujesz jednoosobowe działalności?

Tak, zarówno JDG, jak i spółki. Dostępność rozwiązań zależy od sytuacji firmy i kryteriów finansującego.

Czy dostanę finansowanie przy krótkim stażu firmy?

Bywa to możliwe, choć krótki staż zawęża opcje. Część partnerów finansuje nawet od pierwszego dnia działalności.

Czy można finansować używany sprzęt lub auto?

Zwykle tak, w zależności od wieku, stanu i kryteriów finansującego.

Ile trwa proces?

Kontakt zwrotny zwykle w ciągu jednego dnia roboczego. Dalej zależy od produktu, dokumentów i decyzji instytucji.

Czy wysłanie zgłoszenia to już zobowiązanie?

Nie. Zgłoszenie służy wyłącznie wstępnej analizie i kontaktowi. Nie jest wnioskiem ani umową.

Mały słowniczek pojęć

Wkład własny: Kwota, którą wpłacasz na start. Im wyższy, tym niższe raty.

Wartość wykupu: Cena, za którą wykupujesz przedmiot na końcu leasingu.

RRSO: Rzeczywista roczna stopa oprocentowania, czyli koszt finansowania ujęty jako procent w skali roku, razem z opłatami.

Marża: Część oprocentowania, którą dolicza finansujący ponad stopę referencyjną.

Leasing zwrotny: Sprzedajesz finansującemu sprzęt, który już masz, i bierzesz go w leasing, uwalniając gotówkę.

Faktoring: Zamiana faktury z odroczonym terminem na gotówkę od ręki.

Następny krok

Chcesz, żebym policzył to na Twoim przykładzie i porównał oferty? Wstępna analiza jest bezpłatna i bez zobowiązań. Prowadzę Cię od analizy aż do podpisania umowy, jako jeden kontakt.

Dominik Gruchalski, GR Consulting · tel. 518 606 009 · kontakt@grconsulting.pl · grconsulting.pl

Materiał ma charakter ogólny i informacyjny. Nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów, porady finansowej ani zapewnienia o przyznaniu finansowania. Ostateczne warunki i decyzje zależą od instytucji finansujących.