

Uniwersytet Warszawski

Wydział Zarządzania

Anna Gołębiowska

247465

**Ewidencja leasingu w świetle prawa bilansowego
i podatkowego oraz na podstawie firmy
Volkswagen Leasing Polska S.A.**

Praca magisterska na kierunku:

Zarządzanie i Marketing w zakresie Rachunkowości i Finansów.

Praca wykonana pod kierunkiem
prof. dr hab. Jana Turyny
Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski
Katedra Finansów i Rachunkowości

Warszawa, wrzesień 2008

Oświadczenie kierującego pracą

Oświadczam, że niniejsza praca została przygotowana pod moim kierunkiem i stwierdzam, że spełnia ona warunki do przedstawienia jej w postępowaniu o nadanie tytułu zawodowego.

Data

Podpis kierującego pracą

Oświadczenie autora pracy

Świadom odpowiedzialności prawnej oświadczam, że niniejsza praca dyplomowa została napisana przez mnie samodzielnie i nie zawiera treści uzyskanych w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami.

Oświadczam również, że przedstawiona praca nie była wcześniej przedmiotem procedur związanych z uzyskaniem tytułu zawodowego w wyższej uczelni.

Oświadczam ponadto, że niniejsza wersja pracy jest identyczna z załączoną wersją elektroniczną.

Data

Podpis autora pracy

Streszczenie

W mojej pracy skoncentrowałam się na opisaniu leasingu, rodzajach leasingu oraz uczestnikach biorących udział w transakcjach leasingowych. Przedstawiłam warunki zawarcia umowy leasingu m.in. sporządzenie umowy, obowiązki korzystającego i finansującego, skutki naruszenia umowy oraz sposoby zakończenia lub dokonywania w niej zmian. Opisałam zalety i wady leasingu, zarówno ze strony korzystającego, jak i udostępniającego. Leasing został także omówiony według aktów prawnych tj. według Kodeksu cywilnego, ustawy o rachunkowości, ustawy o podatku dochodowym, ustawy o podatku od towarów i usług oraz z punktu widzenia Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. W ostatniej części opisałam leasing na podstawie firmy Volkswagen Leasing Polska.

Słowa kluczowe

Leasing, leasing finansowy, leasing operacyjny, korzystający, finansujący, umowa leasingu, Volkswagen Leasing Polska

Dziedzina pracy

04.300 Księgowość, zarządzanie finansami

Wstęp.....	6
Rozdział pierwszy Ogólna charakterystyka leasingu	
1.1. Rozwój leasingu.....	8
1.2. Definicja leasingu w Kodeksie cywilnym.....	9
1.3. Uczestnicy transakcji leasingowych.....	12
1.4. Rodzaje leasingu.....	16
1.4.1. Leasing finansowy.....	17
1.4.2. Leasing operacyjny.....	20
1.4.3 Leasing bezpośredni i pośredni.....	22
1.4.4. Leasing dóbr inwestycyjnych, konsumpcyjnych i unikatowych.....	23
1.4.5. Leasing krótko-, średnio- i długoterminowy.....	24
1.4.6. Leasing czysty i pełny.....	24
1.5. Leasing a amortyzacja.....	25
Rozdział drugi Warunki umów leasingowych oraz zalety i wady leasingu	
2.1. Sporządzanie umowy leasingowej.....	27
2.2. Realizacja umowy, obowiązki finansującego i korzystającego.....	29
2.3. Weksel i deklaracja wekslowa.....	31
2.4. Formy zabezpieczenia transakcji leasingowych.....	32
2.4.1. Gwarancja bankowa.....	33
2.4.2. Zastaw.....	34
2.4.3. Blokada środków na rachunku bankowym.....	35
2.4.4. Kaucja.....	35
2.4.5. Hipoteka.....	36
2.5. Zmiany w czasie trwania umowy.....	37
2.6. Skutki naruszania umowy.....	38
2.7. Zakończenie umowy leasingowej.....	39
2.8. Zalety i wady leasingu.....	40
2.8.1. Zalety dla korzystającego.....	41
2.8.2. Zalety dla przedsiębiorstwa leasingowego.....	44
2.8.3. Wady leasingu	45

Rozdział trzeci **Bilansowa i podatkowa klasyfikacja umów leasingu**

3.1. Leasing w ustawie o rachunkowości	46
3.1.1. Umowy leasingu w ustawie o rachunkowości.....	46
3.1.2. Przedmiot leasingu według ustawy o rachunkowości.....	48
3.2. Leasing w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości Nr 17.....	51
3.3. Leasing w ustawach o podatku dochodowych.....	54
3.3.1. Umowy leasingu z opcją amortyzacji u finansującego.....	56
3.3.2. Umowy leasingu z opcją amortyzacji u korzystającego.....	57
3.3.3. Przedmiot leasingu według ustaw podatkowych.....	59
3.4. Leasing z punktu widzenia ustawy VAT.....	60
3.5. Ewidencja księgowa leasingu.....	62
3.5.1. Leasing finansowy w księgach korzystającego.....	62
3.5.2. Leasing finansowy w księgach finansującego.....	64
3.5.3. Leasing operacyjny w księgach korzystającego.....	66
3.5.4. Leasing operacyjny w księgach finansującego.....	67

Rozdział czwarty **Leasing na podstawie firmy Volkswagen Leasing Polska**

4.1. Przedsiębiorstwa leasingowe.....	70
4.2. Podstawowe dane o działalności firmy Volkswagen Leasing Polska	72
4.3. Oferta Spółki.....	72
4.4. Rynek leasingu pojazdów.....	74
4.5. Wyniki finansowe.....	75
4.6. Warunki umowy w firmie Volkswagen Leasing Polska	78

Zakończenie.....	83
------------------	----

Bibliografia.....	84
-------------------	----

Wstęp

Leasing już od wielu lat stanowi w rozwiniętych państwach o gospodarce rynkowej powszechnie stosowaną formę obrotu gospodarczego oraz metodę finansowania i kredytowania inwestycji. Umożliwia on inwestorom dostęp do dóbr inwestycyjnych bez konieczności angażowania dużych środków na ich zakup. W gospodarce polskiej leasing zdobywa sobie coraz większą popularność stając się znaczącą formą finansowania procesów rozwojowych przedsiębiorstwa.

Celem pracy jest ukazanie roli leasingu jaką odgrywa on jako źródło pozyskania kapitału oraz przedstawienie ewidencji leasingu w obowiązujących przepisach prawa tj. według Kodeksu cywilnego, ustawy o rachunkowości, ustawy o podatku dochodowym, ustawy o podatku od towarów i usług oraz z punktu widzenia Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

W pierwszym rozdziale omówiono istotę leasingu, scharakteryzowano uczestników transakcji leasingowej oraz rodzaje leasingu, które można klasyfikować w oparciu o wiele kryteriów.

W drugim rozdziale opisano specyfikę umowy leasingowej regulującej wzajemne stosunki pomiędzy uczestnikami transakcji. Opisano m.in. dokumenty niezbędne do zawarcia umowy leasingowej, obowiązki korzystającego i finansującego wynikające z podpisania umowy oraz formy zabezpieczenia transakcji leasingowej. Istotną kwestią przedstawioną w tym rozdziale jest również możliwość wprowadzania zmian w umowie leasingu, skutki naruszenia umowy, zakończenie umowy leasingu. oraz zalety i wady leasingu, zarówno ze strony korzystającego, jak i udostępniającego.

Natomiast w trzecim rozdziale przedstawiono leasing w świetle prawa bilansowego i podatkowego. Przedstawiono leasing w świetle ustawy o rachunkowości, w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, ustawy o podatku dochodowym, ustawy o podatku od towarów i usług oraz w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości. Zwrócono także uwagę na istotne zasady księgowania w świetle aktualnych przepisów prawa.

Rozdział czwarty stanowi ogólną charakterystykę firmy Volkswagen Leasing Polska , a więc podstawowe dane o działalności firmy, ofertę, wyniki finansowe oraz warunki podpisania umowy.

Rozdział pierwszy

1. Ogólna charakterystyka leasingu

1.1. Rozwój leasingu

O powszechnym zastosowaniu leasingu w Polsce można mówić dopiero od 1989 r. Wcześniej zawierano je bardzo sporadycznie. Zainteresowanie tą formą kredytowania i wspierania obrotu dobrami inwestycyjnymi nastąpiło po wejściu w życie ustaw z 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej oraz o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Zmiany ustrojowe, jakie się wtedy dokonały, przyczyniły się do rozwoju leasingu. W bardzo szybkim tempie zaczęły powstawać nowe przedsiębiorstwa, które potrzebowały kapitału i dóbr inwestycyjnych. Leasing, ze względu na mniejsze ryzyko finansującego, w porównaniu z kredytodawcą, nadawał się do tego znakomicie. Jednocześnie strony transakcji leasingowych korzystały z szeregu korzystnych regulacji podatkowych, co dodatkowo podnosiło atrakcyjność tej formy wspierania działalności gospodarczej. Od samego początku pojawiły się jednak tendencje do naginania przepisów i osiągnięcia niczym nie uzasadnionych preferencji podatkowych. Zaczęto to robić na taką skalę, iż wymusiło to negatywne nastawienie fiskusa do tego instrumentu wspierania przedsiębiorczości.

Rozbieżność w interpretacji przepisów była przyczyną wielu sporów rozpatrywanych w drodze sądowej, głównie przez Naczelny Sąd Administracyjny. Często również wydawano orzeczenia wzajemnie sprzeczne lub niejednoznaczne pogłębiające i tak panującą dezinformację w tej kwestii. Fakt ten był następstwem niejednolitych przepisów będących przyczyną niekonsekwencji w treści wydawanych orzeczeń.

Najbardziej sporną kwestią było ustalenie faktycznego stanowiska stron umowy (finansującego i korzystającego) oraz wynikające z tego charakteru prawnego łączącego obie strony. Problemy związane z interpretowaniem przepisów oraz niepewność wobec stanowiska NSA wpływały hamująco na rozwój leasingu w Polsce zwłaszcza, że utarty przez praktykę schemat (w

leasingu operacyjnym amortyzacja następuje u finansującego, zaś raty leasingowe są kosztem uzyskania przychodu u korzystającego, natomiast w leasingu finansowym amortyzacja leży w gestii korzystającego) był kwestionowany przez organy podatkowe.

Duże problemy stwarzało również rozróżnienie poprzez organy podatkowe umowy leasingu od innych umów cywilnoprawnych, tj. dzierżawy, najmu czy sprzedaży. Poza tym, przedmiotem częstych sporów były konsekwencje wynikające z tzw. opcji zakupu. Według organów podatkowych miała ona stanowić dowód zawarcia umowy leasingu finansowego zamiast operacyjnego.¹

W efekcie, dopiero 9 grudnia 2000 r., pod wpływem nacisków m.in. Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych, zostały wprowadzone pierwsze rozwiązania cywilnoprawne dotyczące leasingu. Od tego czasu umowa leasingu jest umową nazwaną.² Dużym krokiem w unormowaniu leasingu były także regulacje wprowadzone w przepisach podatkowych oraz w znowelizowanej ustawie o rachunkowości.

1.2. Definicja leasingu w Kodeksie cywilnym

Historia rozwoju gospodarczego niejednokrotnie dowiodła, że podstawowym czynnikiem gwarantującym stały rozwój gospodarczy są stabilne i jednoznaczne uregulowania prawne normujące relacje gospodarcze.³

Przez 10 lat funkcjonowania leasingu do 2000 roku w Polsce nie było szczegółowych regulacji w odniesieniu do tej umowy w prawie cywilnym, podatkowym, ubezpieczeniowym, administracyjnym itp. Leasing należał do kategorii umów nienazwanych. Sytuacja ta stwarzała często poważne komplikacje dla podmiotów gospodarczych oferujących usługi leasingowe i chcących skorzystać z leasingu jako formy finansowania inwestycji. Z jednej strony przyczyniała się do istnienia zagrożenia nieświadomego naruszania prawa, a z drugiej strony zachęcała do wykorzystywania istniejącego braku

¹ Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, „Leasing w przedsiębiorstwie”, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007

² Michał Gołda, Leasing, Difin, Warszawa 2003

³ <http://www.nbp.pl>

dostatecznych uregulowań prawnych, zgodnie z interesem przedsiębiorcy, co z kolei w praktyce narażało Skarb Państwa na straty.⁴

Dotychczasowa definicja leasingu określała leasing jako formę najmu lub dzierżawy ruchomych środków trwałych lub nieruchomości, stwarzająca przedsiębiorstwu, które ją wykorzystuje, możliwość użytkowania określonych dóbr bez konieczności ich nabycia. Natomiast w przepisach Kodeksu cywilnego, obowiązujących od 9 grudnia 2000 roku przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony. Korzystający natomiast zobowiązany jest zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

Z punktu widzenia Kodeksu cywilnego, umowa leasingu może zostać zawarta na czas oznaczony, dowolnie uzgodniony przez strony. Jednocześnie, konstrukcja umowy leasingu w Kodeksie cywilnym określa skutki przeniesienia własności przedmiotu leasingu przez finansującego na rzecz korzystającego po zakończeniu okresu trwania umowy - przepisy te dotyczą jednak wyłącznie nieodpłatnego przeniesienia własności. Przepisy jednak w żaden sposób nie wymagają by taka sprzedaż miała miejsce. Z prawnego punktu widzenia możliwe i spotykane w praktyce jest zawarcie umowy leasingu, która w ogóle nie będzie przewidywała przeniesienia prawa własności przedmiotu leasingu na korzystającego. Takie podejście do sprzedaży przedmiotu umowy leasingu potwierdza, iż sprzedaż taka stanowi całkowicie odrębną, od samego leasingu, transakcję.⁵

Przyjęte w Kodeksie cywilnym zasady unormowania umowy leasingu są wynikiem dostosowywania polskiego prawa do wymogów ustawodawstwa Unii Europejskiej. W zapisach Kodeksu cywilnego zastosowano jednak polskie nazewnictwo stron umowy czyli finansujący i korzystający, zamiast funkcjonujących już potocznie leasingodawca i leasingobiorca.

⁴ Agnieszka Bukowska-Piestrzyńska, Leasing – Istota, uwarunkowania, funkcjonowanie, Wyższa Szkoła Finansów i Informatyki prof. Janusza Chechlińskiego, Łódź 2003

⁵ <http://www.leasing.org.pl>

Przedmiotem umowy leasingu uregulowanej w Kodeksie cywilnym mogą być wyłącznie:

- rzeczy ruchome, jak: urządzenia, maszyny, środki transportu, komputery itp.;
- nieruchomości, jak: budynki, grunty, lokale, budowle.

Umową leasingu nie można więc objąć praw majątkowych (udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, papierów wartościowych, majątkowych praw autorskich) i przedsiębiorstwa w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego.

Korzystający w zamian za korzystanie z przedmiotu leasingu winien płacić finansującemu czynsz leasingowy. Czynsz ten z góry określony w umowie może być stały przez cały okres trwania leasingu, ale może być także w formie malejących czyli wyższych w początkowym okresie i malejących ku końcowi umowy.

Wysokość miesięcznych rat czynszów leasingowych uzależniona jest od czterech elementów:

- wartości przedmiotu leasingu,
- długości okresu na jaki została zawarta umowa,
- wysokości stopy procentowej kredytu bankowego, którym finansujący finansuje leasing,
- oszacowanej wartości przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy.⁶

Umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Zastrzeżenie formy pisemnej zostało przewidziane ze względu na zabezpieczenie pewności obrotu oraz jawności umowy leasingu w stosunku do osób trzecich i ochrony ich interesów.⁷

Z perspektywy prawa cywilnego, umowa leasingu odznacza się istotną przewagą nad umowami najmu czy dzierżawy. Wynika to stąd, że umowa najmu zawarta na czas dłuższy niż 10 lat uznawana jest po upływie tego terminu za zawartą na czas nie oznaczony. Odpowiednio, za umowę zawartą na czas nie oznaczony uznaje się umowę dzierżawy zawartą na czas dłuższy niż trzydzieści

⁶ Robert Rozwałka, Mirosław Ankiewicz „Leasing w praktyce czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu” Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2000

⁷ Mikołaj Turzyński, „Rachunkowość na tle regulacji prawa cywilnego i podatkowego”, Alpha Pro

lat. Korzyść związana z umową leasingu polega na tym, że jest to zobowiązanie dające korzystającemu uprawnienia zbliżone do najmu albo dzierżawy, ale nie ograniczone 10- lub 30-letnim terminem, co jest szczególnie istotne w przypadku leasingu nieruchomości, jeśli korzystający zainteresowany jest zawarciem umowy o charakterze długookresowym.⁸

1.3. Uczestnicy transakcji leasingowych

Umowa leasingu jest zawierana przez przynajmniej dwa podmioty gospodarcze: finansującego, który jest właścicielem przedmiotu leasingu i oddaje ten przedmiot do użytkowania oraz korzystającego, który użytkuje dany przedmiot.

W praktyce przy zawieraniu umowy leasingu uczestniczy pośrednio lub bezpośrednio kilka współpracujących podmiotów gospodarczych. Są nimi w szczególności:

1. finansujący,
2. korzystający,
3. poręczyciele korzystającego - z instytucji poręczenia korzysta się w wyjątkowych przypadkach, kiedy sytuacja finansowa korzystającego nie daje gwarancji na spłatę należności leasingowych, co w znacznym stopniu zwiększyłoby ryzyko finansującego,
4. dostawca sprzętu,
5. bank,
6. towarzystwo ubezpieczeniowe.

Ad.1 Finansujący

Finansującym jest najczęściej wyspecjalizowana firma świadcząca usługi finansowe lub podmiot powołany przez bank. Forma prawna finansującego może być dowolna, ale najczęściej są to spółki prawa handlowego, tj. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna. Z punktu widzenia korzystającego forma prawna finansującego nie jest bez znaczenia, gdyż w

⁸ <http://www.leasing.org.pl>

przypadku firm posiadających osobowość prawną ma on możliwość uzyskania wiarygodnych informacji na temat swego partnera, jego działalności i historii. Istnieją, bowiem rejestry handlowe, prowadzone przez Rejonowe Sądy Gospodarcze, gdzie gromadzone są informacje na temat działalności firmy. Ponadto każda spółka prawa handlowego ma obowiązek przedstawiania co roku bilansu i sprawozdania finansowego. Każdy zainteresowany ma prawo wglądu w te dokumenty.⁹

Do najważniejszych funkcji spełnianych przez firmy leasingowe należy zaliczyć:

- finansowanie – jest ono związane z wydatkami ponoszonymi przez przedsiębiorstwo leasingowe przy nabywaniu dóbr będących przedmiotem leasingu oraz z innymi nakładami związanymi ze świadczeniem usług;
- ograniczenie ryzyka – firma leasingowa ponosi ryzyko kredytowe i inwestycyjne, które przejmuje z korzystającego (chodzi przede wszystkim o ryzyko techniczne i ekonomiczne zużywania się przedmiotu);
- świadczenie usług – może mieć charakter finansowo-kredytowy, doradztwo podatkowe i kredytowe, różnego rodzaju ekspertyzy ekonomiczne oraz techniczne;
- pośrednictwo - firma leasingowa występuje jako pośrednik między producentem towaru a jego użytkownikiem.¹⁰

Finansującym może być:

- producent określonego dobra - ma to miejsce w przypadku leasingu bezpośredniego, dlatego leasing jest określany mianem formy dystrybucji towarów (ponieważ głównym celem działania tych podmiotów jest dążenie do zwiększenia sprzedaży produktów)¹¹
- wyspecjalizowane przedsiębiorstwo leasingowe – są to w sensie prawnym i ekonomicznym przedsiębiorstwa (z reguły spółki) samodzielne, których przedmiot działalności związany jest nie tylko z transakcjami leasingowymi w ścisłym tego słowa znaczeniu, ale także świadczeniem usług z tym związanych np. wszelkiego rodzaju doradztwo.

⁹ Dariusz Załupka, Maciej Żyniewicz „Leasing ABC oraz D wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu”; Unimex, Wrocław 1999

¹⁰ Kazimierz Kruczałak, „Leasing” Wydawnictwo Prawnicze Lex, Sopot 1999

¹¹ T. Wyszomirski, Nowe regulacje leasingu, „Vademecum przedsiębiorcy i podatnika”. 2000 r

- firmy finalne banków – tego rodzaju firmy leasingowe są tworzone bądź przez same banki lub przez banki wspólnie z innymi instytucjami finansowymi. Banki prowadząc swoją normalną działalność zaczęły odtąd tworzyć finalne przedsiębiorstwa leasingowe lub przejmować udziały w innych przedsiębiorstwach leasingowych. Tego rodzaju przedsiębiorstwa leasingowe są też tworzone przez różne instytucje kredytowe, które w tym celu współdziałają ze sobą.¹²

Ad.2 Korzystający

Zgodnie z Kodeksem cywilnym korzystającym może być w zasadzie każdy, zarówno podmioty prowadzące działalność gospodarczą osoby prawne i prawa publicznego, a także osoby fizyczne, jak i osoby fizyczne pod warunkiem, że posiadają zdolność prawną.¹³

Istotne jest, aby korzystający posiadał zdolność do zaciągania i regulowania zobowiązań oraz był reprezentowany przez osobę, której podpis jest wystarczający dla ważności umowy. W spółkach prawa cywilnego są to wszyscy wspólnicy, a w przypadku spółek prawa handlowego są to członkowie zarządów i prokurenci - osoby te powinny być ujawnione w rejestrze handlowym.

Dla finansującego jest w zasadzie obojętne, czy ma do czynienia z dużą spółką akcyjną czy z osobą fizyczną prowadzącą drobną działalność na własny rachunek, jeśli tylko posiada odpowiednią zdolność kredytową. Istotne natomiast jest kto występuje w imieniu firmy, czy osoba reprezentująca ma prawo do podpisania umowy i czy jej podpis jest wystarczający, aby umowa nabrała mocy.

Finansujący bardzo skrupulatnie badają uprawnienia osób występujących jako reprezentanci, gdyż umowa podpisana przez osoby do tego nieuprawnione jest nieważna.

Ad.3 Poręczyciel

Poręczyciel występuje w sytuacji, gdy korzystający nie spełnia warunków stawianych przez finansującego, co do swojej zdolności kredytowej, tzn. nie może udokumentować odpowiednich obrotów i dochodów. W takim przypadku

¹² Kazimierz Kruczałak, op. cit. str.41

¹³ Agnieszka Bukowska-Piestrzyńska, op.cit. 149

transakcja może dojść do skutku pod warunkiem, że przedstawi on poręczyciela, który te warunki spełni. Poręczycielem może być zaprzyjaźniona firma, która zgodzi się przyjąć na siebie ciężar długu korzystającego w przypadku niewypłacalności. Osoby reprezentujące poręczyciela, podobnie jak reprezentanci korzystającego, muszą być do tego uprawnione.

Ad. 4 Dostawca (dealer)

Jest to najczęściej producent lub firma handlowa, od której finansujący kupuje przedmiot leasingu. Wyboru dostawcy i sprzętu najczęściej dokonuje korzystający. Większość firm leasingowych pozostawia swym klientom w tym względzie pełną swobodę.

W przypadku wadliwego działania sprzętu, kłopotów z serwisem itp. korzystający dochodzi swych praw wtedy bezpośrednio u dostawcy, a nie u finansującego, chociaż to on jest faktycznie właścicielem sprzętu. Sytuacja, w której klient wybiera dostawcę uwalnia finansującego od odpowiedzialności za ewentualną niesolidność dealera. W szczególnym przypadku, gdy z winy dostawcy transakcja nie dojdzie do skutku, nie obciąża to w żaden sposób finansującego. Dlatego należy starannie wybrać leasingowany sprzęt i dostawcę oraz zapoznać się z warunkami ewentualnej obsługi serwisowej i gwarancyjnej.

Choć firmy leasingowe nie polecają dostawców, bardzo często jednak ściśle współpracują z firmami oferującymi typowe najczęściej leasingowane środki trwałe (samochody, komputery itd.) i są związani z nimi umowami o współpracy. Często klienci firm leasingowych dowiadują się o ich istnieniu i warunkach finansowych właśnie u dostawców sprzętu.

Ad. 5. Bank

Bank najczęściej jest faktycznym podmiotem finansującym transakcję leasingu. Odbywa się to na zasadzie wykupu przez bank przyszłych należności w oparciu o np. umowy faktoringowe. Finansujący tak kalkuluje i opracowuje ofertę, aby odpowiadała ona warunkom banku oraz zapewniała odpowiednią marżę zysku. Bank również decyduje o sposobach zabezpieczania płatności i na

finansującym spoczywa obowiązek ich egzekwowania, inaczej bank może odmówić finansowania transakcji.¹⁴

Ad. 6. Towarzystwo ubezpieczeniowe

Jest ważnym uczestnikiem transakcji leasingowych, gdyż zabezpiecza od niespodziewanych sytuacji utraty lub zniszczenia przedmiotu leasingu przez korzystającego, który mimo tego zobowiązany jest do dalszego uiszczania czynszu dzierżawnego. Dopuszcza się kilka możliwości ubezpieczenia sprzętu. W przypadku gdy korzystający sam ubezpiecza sprzęt ma możliwość wyboru dla siebie najkorzystniejszej oferty ubezpieczeniowej, ale jest to niekorzystne ze względów podatkowych, nie może wtedy zaliczyć wydatków z tego powodu do kosztów uzyskania przychodu. W tym jednak wypadku na korzystającym ciąży konieczność formalnego zawarcia umowy o ubezpieczenie. Jeżeli sprzęt ubezpiecza finansujący to istnieje możliwość wynegocjowania niższych stawek ubezpieczeniowych z uwagi na umowy pakietowe, a koszt takiego ubezpieczenia jest wliczony w czynsz leasingowy.

Pozostali uczestnicy transakcji to najczęściej agenci firm leasingowych, małe firmy do których obowiązków należy zdobywanie klientów w zamian za prowizję oraz przygotowywanie dokumentacji koniecznej do zawarcia umowy w postaci analizy zdolności do zaciągania zobowiązań, ogólnych informacji na temat klienta i przeprowadzanej transakcji.

1.4. Rodzaje leasingu

W literaturze przedmiotu wymienia się mniej lub bardziej zróżnicowaną i obszerną klasyfikację leasingu, przy czym zakwalifikowanie transakcji według jednego kryterium nie wyklucza zakwalifikowania jej do innej grupy zdefiniowanej według innych kryteriów.

Za kryteria dyferencjacji umów leasingowych można przyjąć:

- czas trwania umowy leasingowej,
- przedmiot umowy,

¹⁴ Dariusz Załupka, Maciej Żyniewicz, op.cit. str. 17

- obciążenie jednej ze stron kosztami związanymi z przedmiotem leasingu,
- amortyzację wydatków związanych z zakupem przedmiotu leasingu i obsługą umowy,
- korzyści osiągane w sferze publicznoprawnej,
- kierunek ruchu towarów, będących przedmiotem leasingu,
- liczbę stron występujących w transakcji,
- możliwość zaliczania przedmiotu umowy do składników majątkowych stron umowy i inne.

W praktyce międzynarodowej wykształciły się dwa podstawowe rodzaje umów leasingowych:¹⁵

- leasing finansowy oraz
- leasing operacyjny.

1.4.1. Leasing finansowy

W leasingu finansowym korzystający otrzymuje rzecz do używania i ewentualnie pobierania pożytków na czas oznaczony, zbliżony do okresu jego gospodarczej używalności. Okresem gospodarczej używalności jest dany czas, w którym według wszelkiego prawdopodobieństwa będzie istniała techniczna możliwość korzystania z niego w celu osiągnięcia zysku.

Korzystający może dokonać wykupu rzeczy oddanej mu do użytkowania. Jednak nie może sprzedać przedmiotu leasingu innej osobie.

Strony umowy leasingu w zasadzie nie mogą wypowiedzieć umowy przed upływem czasu, na jaki została zawarta. Wynika to z jej istoty, bowiem została zawarta na okres gospodarczej używalności rzeczy i jest to element gwarantujący trwałość nawiązywanego między korzystającym i finansującym stosunku prawnego. Ze względu na to, że w okresie trwania umowy przedmiot leasingu powinien ulec całkowitej amortyzacji, umowy zawierane w celu realizacji tego przedsięwzięcia mają charakter średnioterminowy i długoterminowy. Umowy

¹⁵ Małgorzata Wieczorek-Fronia, Małgorzata Grzybowska, Janusz Zubrzycki, „Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne” Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2004

leasingu finansowego trwają zwykle od 3 do 10 lat, a niekiedy dłużej. Przedmiotem ich są nowe specjalistyczne maszyny i urządzenia, bądź wyposażenie, choć w Polsce przez pewien okres w głównej mierze dotyczył pojazdów mechanicznych, głównie samochodów osobowych.

Wysokość opłat leasingowych zależy od czterech elementów:

- długość trwania okresu leasingu,
- stopy procentowej,
- bieżącej wartości przedmiotu umowy,
- oszacowanej przyszłej wartości przedmiotu umowy.

W leasingu finansowym koszty utrzymania przedmiotu leasingu (np. koszty konserwacji, napraw, remontów, ubezpieczenia, podatku) ponosi z reguły korzystający. Koszty te nie są wtedy wliczone do opłat leasingowych.¹⁶

W czasie trwania transakcji prawo korzystającego do przedmiotu leasingu ma pierwszeństwo przed prawem własności finansującego.

Transakcja stanowi leasing z pełnym zwrotem kosztów, jeżeli suma przewidzianych do uiszczenia opłat za korzystanie pokrywa lub przewyższa wszelkie poniesione przez finansującego nakłady na przedmiot leasingu, koszty kredytowania oraz jego zysk. Finansujący realizuje wtedy swą inwestycję kapitałową w ramach jednej transakcji, niezależnie od różnych możliwości korzystania z dobra przez korzystającego po upływie uzgodnionego terminu zakończenia transakcji oraz od wartości dobra w tym terminie.

Jeżeli przedmiotem leasingu finansowego jest dobro inwestycyjne dużej wartości, transakcja przybiera najczęściej formę leasingu „refinansowego”. Poza dostawcą dobra uczestniczą w nim co najmniej trzy strony: finansujący, korzystający i kredytodawca (refinansujący). Kredytodawca refinansuje przynajmniej częściowo finansującego, udzielając mu kredytu pieniężnego. Zwrot kredytu jest z reguły zabezpieczony przyznaniem kredytodawcy prawem rzeczowym na przedmiocie leasingu. Finansujący przenosi na niego również większą część swej wierzytelności z umowy leasingu.

¹⁶ Małgorzata Paulina Żyrek, op.cit. str. 62

Leasing refinansowy umożliwia refinansującemu osiągnięcie korzyści podatkowych, które są związane z własnością dobra inwestycyjnego. Transakcje leasingu refinansowego mają największe znaczenie w handlu międzynarodowym.

Szczególną odmianą transakcji leasingu finansowego stanowi leasing „zwrotny”, w którym finansujący kupuje dobro inwestycyjne (np. grunt, budynki lub wyposażenie od mającego zwykle trudności z płynnością płatniczą) przyszłego korzystającego, a następnie oddaje mu je do używania i ewentualnie pobierania pożytków. W ten sposób korzystający osiąga podwójną korzyść, ponieważ zatrzymuje dobro inwestycyjne, z którego zamierza nadal korzystać oraz przekształca kapitał stały w kapitał płynny. Leasing zwrotny jest w wielu sytuacjach korzystny dla pierwszego właściciela sprzętu. Nie mając odpowiedniego kapitału dla utrzymania majątku, pozbywa się on części lub nawet całości tego majątku jednocześnie zachowując prawo dalszego użytkowania wyposażenia bez potrzeby ponoszenia dodatkowych kosztów inwestycyjnych. Dzieje się to także bez konieczności transportu sprzętu od dostawcy do korzystającego, gdyż cały czas pozostaje on u dostawcy – korzystającego. Dzięki tej transakcji dawny właściciel uzyskuje ze sprzedaży rzeczy środki pieniężne, które może przeznaczyć na inne cele, nie tracąc przy tym faktycznego (ekonomicznego) władztwa nad rzeczą.

Leasing „zwrotny” rozpowszechniony jest szczególnie w USA i Europie Zachodniej. W Polsce ten typ leasingu zdobywa także coraz więcej zwolenników, gdyż pozwala na stosunkowo łatwe i tanie zdobycie środków pieniężnych. Coraz więcej firm leasingowych przymierza się do wejścia dzięki tej metodzie, m.in. w rynek nieruchomości: hal fabrycznych i magazynów, biurowców, budynków gospodarczych i mieszkań. Właściciele nieruchomości myślący o inwestowaniu zainteresowani są finansowaniem nowych projektów, a z drugiej strony zwrotem nakładów z projektów już zakończonych. Zwrot poniesionych nakładów inwestycyjnych powiększony o zysk ze sprzedaży, realizowanie stałej marży w trakcie obowiązywania umowy wyłącznie z korzyściami podatkowymi oraz gwarancja zwrotu nieruchomości korzystającemu to wielkie zalety tego typu umów. Jednak i tutaj występują problemy, jak choćby przyjęcie istniejących umów najmu przez nowego właściciela – finansującego. W leasingu zwrotnym

finansujący kupuje od przyszłego korzystającego budynek z funkcjonującymi już umowami najmu. Inne trudne kwestie mogą dotyczyć opłaty skarbowej, podatku od towarów i usług przy zakupie budynku zmodernizowanego, a nie zabudowanego od podstaw, formy umowy leasingowej (pisemna czy notarialna), czy właściwej reprezentacji sprzedającego .

Podsumowując leasing finansowy odznacza się następującymi cechami:

- wybór wyposażenia i dostawcy obciąża korzystającego;
- finansujący dokonuje zakupu wyposażenia na podstawie umowy leasingu przewidującej korzystanie z wyposażenia, która została lub ma być zawarta między finansującym a korzystającym;
- finansujący i korzystający zawierają umowę leasingu na czas oznaczony przy uwzględnieniu okresu amortyzacji wyposażenia;
- korzystający używa i ewentualnie pobiera pożytki z wyposażenia;
- finansujący jest właścicielem wyposażenia przeznaczonego do korzystania przez kontrahenta;
- w czasie obowiązywania lub na zakończenie umowy leasingu stronom mogą przysługiwać różne opcje jej kontynuacji lub zakończenia;
- stwarza prawo do przejęcia danego przedmiotu po zakończeniu umowy leasingowej.¹⁷

1.4.2. Leasing operacyjny

W leasingu operacyjnym korzystający otrzymuje rzecz do użytkowania i ewentualnie pobierania pożytków na czas znacznie krótszy od okresu jej gospodarczej, w praktyce najczęściej od 2 do 5 lat. Udostępniający ponosi zwykle pełne ryzyko dotyczące rzeczy, koszty jej utrzymania, napraw i ubezpieczenia oraz płaci związane z nią podatki. W ramach jednej transakcji realizuje on tylko część swej inwestycji polegającej na nabyciu dobra inwestycyjnego. Pozostała jej część jest realizowana przez kontynuację stosunku leasingu z dotychczasowym korzystającym na uprzednich lub zmienionych

¹⁷ Małgorzata Wieczorek-Fronia, Małgorzata Grzybowska, Janusz Zubrzycki, „Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne” Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2004

zasadach, przez zawarcie kolejnych transakcji leasingu operacyjnego z innymi korzystającymi.

Leasing operacyjny jest stosowany w celu zaspokojenia przez korzystającego przejściowego zapotrzebowania na środki pracy, uwarunkowanego np. szczególną organizacją przedsiębiorstwa, sezonowością określonych rodzajów działalności gospodarczej, chęcią wypróbowania nowocześniejszych maszyn i urządzeń lub oczekiwaniem rychłego pojawienia się na rynku nowej generacji potrzebnych środków pracy. W ostatnim wypadku udostępniający pełni funkcję porównywalną do zakładu ubezpieczeń, ponieważ przejmuje dodatkowo ryzyko starzenia się urządzeń technicznych. Suma opłat uiszczanych przez kolejnych korzystających wystarcza mu również na pokrycie strat wynikających z szybkiego starzenia się urządzeń.

Korzystający godzą się na pobieranie przez udostępniającego dodatkowych opłat za przejęcie takiego ryzyka, gdyż unikają w ten sposób ewentualnych większych strat, które mogliby ponieść jako właściciele urządzeń. W roli udostępniających dobra o krótkim okresie gospodarczej używalności na warunkach leasingu operacyjnego występują często ich producenci.

Za szczególny rodzaj transakcji leasingu operacyjnego uznaje się niekiedy leasing „procentowy”, w którym wysokość uiszczanej opłaty za korzystanie z rzeczy ustala się w stosunku procentowym do sumy uzyskanej przez korzystającego ze sprzedaży towarów lub świadczonych usług. Leasing „procentowy” dotyczy z reguły położonych atrakcyjnie, z handlowego punktu widzenia, budynków o różnym przeznaczeniu lub ich części w postaci lokali, które są wykorzystywane na sklepy, zakłady usługowe, biura itp.

Do niedawna, w polskiej praktyce gospodarczej dominował, właśnie leasing operacyjny, chociaż nie dawał on korzystającemu prawa do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Równocześnie, zgodnie z treścią stosowanych umów, znacznie łatwiej niż w przypadku leasingu finansowego, można było rozwiązać umowę leasingu operacyjnego. Wynikało to z faktu, że w leasingu operacyjnym z reguły nie następuje całkowita lecz jedynie częściowa spłata nakładów poniesionych przez finansującego na nabycie lub wytworzenie dobra inwestycyjnego. Cały nakład ma się zwrócić w kilku cyklach, a nie w

ramach jednej transakcji. Popularność leasingu operacyjnego wynikała zatem w głównej mierze z obowiązujących wówczas przepisów prawa podatkowego, w ramach których, z leasingiem operacyjnym wiązały się korzyści podatkowe dla stron transakcji leasingu, znacznie większe niż w przypadku leasingu finansowego.¹⁸

Inną odmianą leasingu operacyjnego stanowi leasing „mokry”, w ramach którego udostępniający świadczy dodatkowo określone usługi. Przedmiotem leasingu „mokrego” są z reguły statki morskie. Udostępniający zapewnia wtedy personel, paliwo i inne składniki zaopatrzenia, niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania statku.

Leasing operacyjny może występować także w formie leasingu „suchego”, gdy korzystający na swój koszt zapewnia prawidłowe funkcjonowanie przedmiotu leasingu, ponosi koszty związane z eksploatacją przedmiotu leasingu.¹⁹

1.4.3. Leasing bezpośredni i pośredni

Ze względu na liczbę podmiotów występujących w transakcji możemy wyróżnić:

- leasing bezpośredni, kiedy producent (dostawca) sprzętu jest jednocześnie finansującym. W naszym kraju ta forma finansowania jest mało popularna, stosują ją tylko nieliczne firmy,
- leasing pośredni, znacznie częściej spotykany, polegający na tym, że między producentem i klientem jest jeszcze firma leasingowa, która kupuje sprzęt od producenta, a następnie oddaje go w leasing klientowi.²⁰

Leasing finansowy jest zwykle leasingiem „pośrednim”, ponieważ w transakcji uczestniczy wyspecjalizowane przedsiębiorstwo leasingowe, które nabywa dobro od przedsiębiorstwa produkcyjnego lub handlowego (dostawcy), aby oddać je następnie do używania i ewentualnie pobierania pożytków korzystającemu. Niekiedy przez leasing pośredni rozumie się wyłącznie

¹⁸ Michał Gołda, Leasing, Difin, Warszawa 2003

¹⁹ Małgorzata Paulina Żyrek, op.cit. str.61

²⁰ Małgorzata Wieczorek-Fronia, Małgorzata Grzybowska, Janusz Zubrzycki, op. cit str..398

transakcje leasingu finansowego, w którym finansujący kredytuje korzystającego jedynie w części z własnych środków, w pozostałej zaś części ze środków obcych, uzyskanych w wyniku zaciągnięcia kredytu od osoby trzeciej, najczęściej banku.

Leasing operacyjny ma zazwyczaj charakter bezpośredni, ponieważ przebiega bez udziału firmy leasingowej. Udostępniającym i zarazem dostawcą rzeczy jest zwykle przedsiębiorstwo produkcyjne lub handlowe, które przekazuje je korzystającemu. Przez leasing bezpośredni rozumie się też niekiedy odmianę leasingu, w której udostępniający kredytuje korzystającego jedynie z własnych środków.²¹

1.4.4. Leasing dóbr inwestycyjnych, konsumpcyjnych i unikatowych

Transakcje leasingowe obejmują swoim zakresem bardzo duży i zróżnicowany asortyment rzeczy. Biorąc pod uwagę kryterium rodzaju dobra stanowiącego przedmiot umowy można wyróżnić leasing ruchomości, nieruchomości oraz dóbr konsumpcyjnych i unikatowych.

Leasing ruchomości (ruchomych dóbr inwestycyjnych) wykorzystywany jest w działalności gospodarczej i dotyczy maszyn, urządzeń, sprzętu biurowego, komputerów, środków transportu itp.

Leasing nieruchomości jest transakcją, w której następuje odpłatne oddanie nieruchomości do czasowego korzystania (np. budynki fabryczne, magazyny, hotele, przedsiębiorstwa, centra handlowe).

Natomiast leasing dóbr konsumpcyjnych jest stosowany przez korzystającego w celu zaspokojenia własnych potrzeb i dotyczy dóbr trwałego użytku, osobistego lub w gospodarstwach domowych (np. samochody osobowe, telewizory, sprzęt AGD itp.)

W leasingu dóbr unikatowych finansujący zamawia przedmiot leasingu u producenta według ścisłych zaleceń przyszłego korzystającego (np. linie technologiczne, systemy informatyczne, szczególne konstrukcje). Przedmioty te zazwyczaj posiadają indywidualne cechy, odpowiadające szczególnym

²¹ Wiesław Sasin; „Nowe zasady leasingu dla przedsiębiorców Aspekt prawny, podatkowy, finansowy po zmianach w Kodeksie cywilnym i innych ustawach” ; Zakład Poligrafii Framax; Skierniewice 2001

potrzebom korzystającego. Z tego względu dobra unikatowe są najczęściej przedmiotem transakcji mających długoterminowy charakter (umów wieloletnich), po zakończeniu których korzystający ma obowiązek nabyć przedmiot leasingu.²²

1.4.5. Leasing krótko-, średnio- i długoterminowy

Transakcje leasingowe są zawierane na różne okresy. Jeżeli przedmiot leasingu stanowi niedrogie dobro inwestycyjne, którego spłata w krótkim okresie czasu nie spowoduje zagrożenia utraty płynności finansowej czy pogorszenia wskaźników finansowych u korzystającego, wówczas transakcje są najczęściej krótkoterminowe. Natomiast, gdy przedmiot leasingu jest rzecz droga, wówczas transakcja leasingowa jest zawierana na okres odpowiednio dłuższy. Istotne znaczenie, przy ustalaniu minimalnego okresu trwania umowy leasingu mają przepisy podatkowe odwołujące się między innymi do regulacji dotyczących amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Ze względu na czas trwania umowy leasing dzieli się na:

- krótkoterminowy,
- średnioterminowy,
- długoterminowy.

W praktyce przyjęło się, że transakcja leasingu ma charakter krótkoterminowy, gdy umowa jest zawarta na okres nie dłuższy niż 3 lata, średnioterminowy – odpowiednio od 3 do 10 lat, a długoterminowy – ponad 10 lat.²³

1.4.6. Leasing czysty i pełny

Strony transakcji leasingowej określają w umowie, którą z nich obciążać będą dodatkowe, jednak niezbędne do poniesienia nakłady, a w szczególności

²² Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit. str. 41

²³ Michał Gołda, op.cit. str. 35

wydatki poniesione na konserwację przedmiotu leasingu, jego naprawy, remonty, podatki, ubezpieczenia, transport itp.

Ze względu na obciążenie jednej ze stron dodatkowymi wydatkami wyróżnia się leasing:

- czysty,
- pełny.

W przypadku, gdy stroną przyjmującą na siebie obowiązek przenoszenia wyżej wymienionych nakładów jest korzystający to mamy do czynienia z leasingiem czystym, natomiast jeżeli obowiązek ponoszenia tych kosztów należy do finansującego to jest to wtedy leasing pełny.²⁴

W naszej krajowej praktyce leasing czysty jest zdecydowanie dominujący. Transakcja leasingu finansowego ma z reguły charakter czysty, bowiem korzystający ponosi pełne ryzyko dotyczące dobra, utrzymuje i ubezpiecza dobro oraz płaci wszelkie związane z nim podatki i inne opłaty. Wspomnianych wydatków korzystającego nie wlicza się zwykle do uiszczanych przez niego opłat za korzystanie z dobra.

1.5. Leasing a amortyzacja

Kategoria odpisów amortyzacyjnych to swoistego rodzaju element kosztów, który wpływa na wielkość uzyskiwanych dochodów będących podstawą opodatkowania podatkiem dochodowym oraz na wynik finansowy jednostki z punktu widzenia prawa bilansowego. Istotny jest fakt, że w momencie zakupu nabywany środek nie stanowi kosztu, natomiast jego wartość zaliczana jest w koszty, w miarę zużywania się.

Regulacje dotyczące odpisów amortyzacyjnych obejmują swoim zakresem przede wszystkim: sprecyzowanie podmiotów, które mają prawo do ich dokonywania, określenie rodzaju składników majątku, a także określenie stawek amortyzacyjnych, ich wielkość oraz możliwości dokonywania ich ewentualnego podwyższania lub obniżania o właściwy współczynnik.

²⁴ Michał Gołda, op.cit. str.36

W zależności od rodzaju leasingu odpisów amortyzacyjnych mogą dokonywać różne strony. W przypadku leasingu operacyjnego przedmiot zaliczany jest do składników majątku finansującego, on zatem dokonuje odpisów amortyzacyjnych w ciężar kosztów uzyskania przychodów. Korzystający może zaliczyć całą wartość raty leasingowej w koszty uzyskania przychodu i traktowane jest to z punktu widzenia prawa podatkowego jako korzyść podatkowa. W przypadku umowy dotyczącej leasingu finansowego uprawnionym do dokonywania właściwych odpisów jest korzystający.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się na zasadach ogólnych. Punktem wyjścia jest wartość początkowa środków trwałych lub wartości niematerialne i prawne, które stanowią równowartość ceny nabycia, kosztu wytworzenia, bądź określone są według wartości rynkowej. Każdy podatnik ma możliwość wyboru metody amortyzacji, nie może jej jednak później zmienić.²⁵

²⁵ Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit. str.101

Rozdział drugi

2. Ogólne warunki umów leasingowych oraz zalety i wady leasingu

2.1. Sporządzanie umowy leasingowej

Zawarcie umowy jest procesem żmudnym i wbrew pozorom pracochłonnym przynajmniej dla tych którzy nie chcą stracić. Wpływa na to m. in. złożony charakter umowy leasingowej, wielość podmiotów występujących, ale również pewna liczba innych umów.

Umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Umowy leasingu są zawierane z reguły na kilka lat. Przedmiot świadczenia finansującego ma często znaczną wartość, a osoby trzecie bywają zainteresowane np. jego nabyciem lub ustanowieniem na nim zabezpieczenia. Dlatego też zastrzeżenie formy pisemnej pod rygorem nieważności zostało przewidziane ze względu na zwiększenie pewności obrotu oraz jawności umowy leasingu w stosunku do osób trzecich i zabezpieczenie ich interesów.²⁶

Przed podpisaniem umowy potencjalny korzystający we wniosku musi uwierzytelnić swoje dane. W tym celu musi dostarczyć wszelkie informacje identyfikujące jego zdolność do zaciągania zobowiązań i terminowego regulowania czynszu leasingowego. W niektórych przypadkach wymagane są dodatkowe zabezpieczenia w postaci poręczenia, gwarancji, ale zwykle jest ich mniej niż w przypadku kredytu bankowego. W trakcie przygotowania samej umowy należy zwrócić uwagę na to, że część jej elementów można negocjować.

Po zgromadzeniu kompletu dokumentów, podpisaniu wniosku o zawarcie umowy leasingowej oraz po zaakceptowaniu tych dokumentów przez finansującego, następuje sporządzenie umowy leasingowej i przedstawienie jej do podpisu korzystającemu.

Zazwyczaj umowa leasingowa składa się z następujących dokumentów:

- strona, w której widnieją wszystkie informacje identyfikujące daną transakcję, zawierająca nazwę, adres i numery REGON, NIP korzystającego i finansującego, imiona i nazwiska osób reprezentujących

²⁶ Jerzy Poczbut .; „Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym”; WN PWN; Warszawa 1996

strony, inne wymagania kodeksowe dotyczące zawieranych umów (np. skład zarządu, wysokość kapitału zakładowego i forma jego opłacenia), dokładny opis przedmiotu leasingu (model, typ i markę sprzętu, wartość ofertową sprzętu, numery identyfikacyjne, dokładne dane dostawcy sprzętu itp.),

- datę i miejsce zawarcia i zakończenia umowy itp.,
- harmonogram finansowy, zawierający dokładną specyfikację kwot i terminów wpłat poszczególnych opłat leasingowych oraz numer rachunku, na który powinny docierać te wpłaty,
- ogólne warunki umowy leasingowej, zawierające wszystkie postanowienia regulujące następujące zagadnienia:
 - realizacja umowy, obowiązki finansującego i korzystającego,
 - gwarancje i zabezpieczenia,
 - zmiany w czasie trwania umowy,
 - skutki naruszenia umowy,
 - szkody i ubezpieczenia,
 - zakończenie umowy i inne postanowienia końcowe,
- deklaracja wekslowa, która określa przypadki, kiedy finansujący może skorzystać z weksla wystawionego przez korzystającego, protokół przekazania przedmiotu leasingu, upoważnienie do użytkowania przedmiotu leasingu przez korzystającego w czasie trwania umowy leasingowej, inne dokumenty indywidualnie wymagane do zawarcia umowy w poszczególnych firmach leasingowych.

Najczęściej korzystający wskazuje dostawcę sprzętu, uzgadnia z nim cenę, termin i miejsce dostawy oraz inne sprawy takie, jak gwarancje, kary za nieodebranie terminowe sprzętu itp. Z reguły korzystający ponosi pełną odpowiedzialność za wybór sprzętu i dostawcy, a finansujący nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek opóźnienie dostawcy oraz inne sytuacje wynikające z niedotrzymania warunków umowy między dostawcą a korzystającym.

W przypadku awarii sprzętu korzystający może dochodzić usunięcia wad i innych roszczeń gwarancyjnych w autoryzowanych punktach napraw zgodnie z

obowiązującymi warunkami gwarancji, ustalonymi przez dostawcę. Korzystający winien informować finansującego o wszelkich tego typu sytuacjach. Jednocześnie za szkody powstałe w wyniku utraty gwarancji odpowiada korzystający. Dochodzenie roszczeń gwarancyjnych, ani inne przerwy w eksploatacji nie zwalniają korzystającego z obowiązku wnoszenia czynszów leasingowych, ani innych zobowiązań wynikających z umowy leasingowej. W przypadku umów leasingowych z podmiotami oferującymi tzw. leasing producenta zapisy te mogą być odmienne, bardziej korzystne dla klienta np. prawo do sprzętu zastępczego na czas przerw w eksploatacji nie wynikających z winy korzystającego.

Po podpisaniu wszystkich dokumentów umowy przez obie strony, nabiera ona mocy prawnej.²⁷

2.2. Realizacja umowy, obowiązki finansującego i korzystającego

W umowie powinien być określony czas na jaki została ona zawarta oraz powinny być określone warunki ewentualnego wypowiedzenia umowy.

Umowa leasingowa zaczyna się w momencie podpisania jej przez obie strony i kończy się zgodnie z terminem na jaki została zawarta. Najczęściej umowy leasingowe zawierane są na okres od jednego roku do lat pięciu.

Wszelkie koszty związane z zachowaniem sprzętu w należytym stanie oraz koszty eksploatacji sprzętu ponosi korzystający we własnym zakresie i w tej kwestii niemal każda firma leasingowa ma podobne podejście (odmiennie może być to uregulowane w umowach leasingu oferowanego przez producentów sprzętu). Sprzęt powinien być eksploatowany przez korzystającego zgodnie z jego przeznaczeniem, w sposób nie powodujący obniżenia jego wartości. Przy jego zwrocie może zostać powołany rzeczoznawca, który oceni zużycie przedmiotu. Jeśli będzie on zużyty ponad normy przewidziane dla tego typu sprzętu, korzystający może zostać obciążony dodatkowymi kosztami związanymi naprawą lub remontem. Oczywiście w przypadku, gdy sprzęt przejdzie na własność korzystającego po okresie umowy leasingu, prawdopodobnie

²⁷ Dariusz Załupka, Maciej Żyniewicz, op.cit. str.68

finansujący nie będzie się interesował w jakim jest on stanie. Należy pamiętać, że niedozwolone jest bez wiedzy i zgody finansującego dokonywanie jakichkolwiek zmian lub przeróbek leasingowanego przedmiotu a zwłaszcza takich, które powodowałyby obniżenie jego wartości. Dotyczy to również wszelkiego rodzaju oznakowania (napisy, tabliczki itp.). Sposób eksploatacji oraz stan sprzętu może być przedmiotem kontroli przez finansującego również w trakcie trwania umowy.

Podstawowym obowiązkiem finansującego jest zakup przedmiotu leasingu na potrzeby korzystającego. Z reguły finansujący nie ponosi odpowiedzialności za wybór przez korzystającego dostawcy i przedmiotu leasingu. Rola finansującego sprowadza się do wyłożenia określonej kwoty na zakup tego przedmiotu. Niektóre firmy leasingowe pomagają korzystającemu w znalezieniu i wybraniu najkorzystniejszej oferty na dany przedmiot z pośród ofert firm handlowych współpracujących z finansującym.

Korzystający zobowiązany jest odebrać sprzęt w terminie wyznaczonym przez dostawcę lub finansującego. Nieodebranie sprzętu w tym terminie może powodować ostre sankcje w postaci kar, aż do rozwiązania umowy włącznie.

Podstawowym obowiązkiem korzystającego jest terminowe wnoszenie opłat leasingowych i innych opłat za korzystanie z przedmiotu leasingu. Zapłata stawki leasingowej jest najczęściej z reguły realizowana w systemie ratalnym z tym, że pierwsza rata płatna jest po przekazaniu korzystającemu przedmiotu leasingu w posiadanie, a pozostałe równe w określonych odstępach czasu. Umożliwia to z jednej strony równomierną spłatę wyłożonego przez finansującego kapitału, z drugiej strony kontrole sytuacji finansowej korzystającego. W przypadku opóźnienia się korzystającego w zapłacie należności ponosi on konsekwencje z tego tytułu zgodnie z postanowieniami umowy łączącej obie strony. Umowa powinna określać sankcje dla korzystającego za niedotrzymanie terminu zapłaty w postaci np. odsetek, odszkodowania lub wypowiedzenia z równoczesnym zwrotem rzeczy.²⁸

Niektóre firmy leasingowe zrzucają obowiązek ubezpieczenia sprzętu na korzystającego. W większości przypadków sprzęt jest ubezpieczany przez

²⁸ Małgorzata Paulina Żyrek, op.cit. str.36

finansującego, a obciążenie finansowe z tego tytułu jest elementem doliczanym do opłat leasingowych. W takich przypadkach finansujący wręcza korzystającemu ogólne warunki ubezpieczenia, które powinien spełnić, aby można było dochodzić wypłaty odszkodowania z firmy ubezpieczeniowej z tytułu zaistnienia szkody. Pamiętać należy, że ubezpieczenie sprzętu jest przede wszystkim zabezpieczeniem dla korzystającego, bowiem w przypadku np. utraty sprzętu, korzystający jest i tak zobowiązany do wnoszenia opłat leasingowych zgodnie z umową lub też wniesienia wszystkich pozostałych do zapłacenia opłat jednorazowo (z odpowiednim dyskontem).

Obowiązkiem korzystającego po zakończeniu umowy leasingowej jest zwrot sprzętu w miejscu i czasie wskazanym przez finansującego. W przypadku, gdy sprzęt po zakończeniu umowy leasingowej przechodzi na własność korzystającego, z reguły przekazanie sprzętu następuje niejako na papierze, za pomocą dwóch protokołów zdawczo-odbiorczych. Pierwszy z nich dotyczy przekazania przedmiotu leasingu finansującemu przez korzystającego, natomiast drugi protokół wskazuje firmę leasingową jako stronę zdającą, a inny podmiot (np. były korzystający) jest podmiotem przyjmującym sprzęt. Zwłoka w zwrocie sprzętu jest również sankcjonowana dużymi karami za bezumowne korzystanie ze sprzętu po zakończeniu umowy.

W przypadku leasingu finansowego przejście sprzętu na własność następuje najczęściej po zapłaceniu ostatniego czynszu leasingowego automatycznie.

2.3. Weksel i deklaracja wekslowa

Podstawowym zabezpieczeniem umowy leasingowej jest weksel gwarancyjny in blanco.

Korzystający wystawia tego rodzaju weksel w momencie zawierania umowy. Do weksla jest najczęściej dołączona deklaracja wekslowa, w której zostają dokładnie określone warunki wypełnienia weksla przez finansującego w przypadku kiedy korzystający nie wywiązuje się z realizacji postanowień umowy np. nieterminowo wnosi opłaty. Na podstawie deklaracji finansujący ma prawo

wpisać sumę odpowiadającą wysokości zadłużenia korzystającego wraz z należnymi odsetkami i kosztami manipulacyjnymi. Na koszty manipulacyjne składają się również koszty ewentualnej windykacji i postępowania egzekucyjnego. Do uprawnień finansującego należy również wpisanie daty płatności weksla i może on również wymagać by weksel był opatrzony klauzulą "bez protestu". Ważność weksla zależy od złożenia na nim podpisów przez osoby uprawnione i ostemplowania znakami firmy korzystającego

Finansujący może również zażądać poręczenia weksla (awal). Szczególnie jest to wymagane w przypadku spółek prawa handlowego o mniejszej wiarygodności. Przy dużej wartości zobowiązań wymagane jest wtedy poręczenie weksla przez członków zarządu odpowiadających w takim wypadku własnym majątkiem.

Wybór rodzaju zabezpieczenia zależy od przedmiotu leasingu i kondycji finansowej korzystającego. Finansujący może czasami zażądać gwarancji bankowej lub dodatkowego poręczenia cywilnego. Te osobiste formy zabezpieczeń są jednak rzadziej stosowane niż rzeczowe ze względu na to, że udzielający zabezpieczenia odpowiada całym majątkiem i trudno uzyskać od niego zgodę na poręczanie lub np. w przypadku gwarancji bankowej jest to zbyt drogie. Dochodzenie roszczeń w przypadku gwarancji bankowej najczęściej polega na możliwości natychmiastowego zgłoszenia roszczenia do banku jeżeli korzystający zaprzestał płacenia opłat wynikających z umowy.

Z założenia leasing ma być formą prostszą i łatwiej dostępną niż kredyt z tego też powodu częściej stosuje się zabezpieczenia rzeczowe, gdzie zabezpieczenie jest ograniczone do wartości składnika majątku udzielającego zabezpieczenia.

2.4. Formy zabezpieczania transakcji leasingowych

Formy zabezpieczenia transakcji leasingowych mogą być podobne do stosowanych form zabezpieczeń kredytu w instytucjach bankowych. Oprócz wymienionych wcześniej zabezpieczeń takich jak praktycznie obligatoryjny weksel in blanco oraz ewentualne poręczenie wekslowe lub cywilne, istnieją inne, czasem stosowane zabezpieczenia. Przy wyborze formy zabezpieczenia,

należy uwzględnić fakt, że finansujący z pewnością z niego skorzysta w przypadku trudności ze ściąganiem należności wynikających z umowy. Okoliczność ta stanowi o celowości analizy form zabezpieczenia także pod kątem ewentualnych konsekwencji zaprzestania płacenia rat leasingowych w umownym terminie. Zabezpieczenia te dzielą się na osobiste i rzeczowe. Do zabezpieczeń osobistych stosowanych czasem w praktyce leasingowej należą (obok weksła własnego in blanco):

- gwarancja bankowa,
- poręczenie cywilne lub weksłowe.

We wszystkich tych przypadkach udzielający zabezpieczenia odpowiada całym majątkiem.

Do zabezpieczeń rzeczowych należą:

- zastaw,
- blokada środków na rachunku bankowym,
- kaucja,
- hipoteka.

W przypadku zabezpieczeń rzeczowych udzielający odpowiada jedynie poszczególnymi składnikami swego majątku.

2.4.1. Gwarancja bankowa

Gwarancja bankowa jest samodzielnym zobowiązaniem banku, podejmowanym na zlecenie klienta. Bank oświadcza, że zgodnie z jej treścią zaspokoi przyjmującego gwarancję finansującego, jeżeli korzystający nie wywiąże się wobec niego z umownych zobowiązań. Gwarancja nie może być odwołana, chyba że przewidziano to w jej treści. Treść gwarancji powinna zawierać nazwę korzystającego i jego banku oraz finansującego gwarancji, wysokość kwoty gwarancyjnej, termin obowiązywania oraz inne uprawnienia wynikające z danej gwarancji. Ponadto do zlecenia udzielenia gwarancji należy dołączyć umowę leasingową podlegającą zabezpieczeniu gwarancją, a także informacje niezbędne dla oceny zdolności kredytowej korzystającego oraz proponowane formy zabezpieczenia ewentualnych wierzytelności banku w przypadku zrealizowania

gwarancji przez finansującego. Gwarancja ma formę oświadczenia banku kierowanego do finansującego, które zawiera zobowiązanie banku do określonego świadczenia na wypadek niewykonania przez korzystającego wyszczególnionych w niej warunków. Wymienione dokumenty powinny być podpisywane przez osoby upoważnione do składania w imieniu banku oświadczeń majątkowych. Treść dokumentu powinna zawierać informację o danej transakcji leasingowej, w związku z którą udziela się gwarancji oraz dokładne określenie przedmiotu gwarancji, wysokości zobowiązania banku gwarantującego, a także terminu ważności gwarancji. Po upływie tego terminu bank nie uwzględnia roszczeń zgłaszanych przez finansującego.

Dochodzenie przez finansującego roszczeń z tytułu gwarancji bankowej polega na tym, że jeśli korzystający nie dotrzyma umownego terminu wpłaty, finansujący musi zgłosić roszczenie o dokonanie wypłaty z tytułu udzielonej gwarancji przez gwaranta. Zwykle gwarancja jako zabezpieczenie umowy leasingowej jest płatna na pierwsze żądanie finansującego stwierdzające, że korzystający zaprzestał płacenia ustalonych opłat.

2.4.2. Zastaw

Zastaw jest ograniczonym prawem rzeczowym i ma na celu zabezpieczenie określonej wierzytelności. Firma leasingowa może dochodzić swoich roszczeń z obciążonej zastawem rzeczy ruchomej bez względu na to czyją stały się własnością i z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami, z wyjątkiem tych, którym przysługuje pierwszeństwo ogólne np. Skarb Państwa.

Zastaw powstaje z chwilą sporządzenia pisemnej umowy, która powinna określać przedmiot zastawu w sposób umożliwiający jego identyfikację. Umowa ta powinna być wpisana do ogólnopolskiego rejestru.²⁹

²⁹ Dariusz Załupka, Maciej Żyniewicz „Leasing ABC oraz D wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu”; Unimex, Wrocław 1999

2.4.3. Blokada środków na rachunku bankowym

Blokada środków w walucie krajowej lub obcej na oprocentowanych rachunkach lokat jest stosunkowo wygodną i często stosowaną formą zabezpieczenia transakcji leasingowych lub też gwarancji bankowych wystawianych jako zabezpieczenie takich transakcji. Korzystający przedstawia u finansującego pisemne potwierdzenie (z określeniem kwoty i terminu) dokonania nieodwołalnej blokady na rachunku lokat. Ponadto dołącza upoważnienie uprawniające finansującego do pobrania z zablokowanego rachunku jego wymagalnej wierzytelności. Przedmiotem blokady mogą być środki pieniężne korzystającego lub osób trzecich poręczających za korzystającego. W przypadku blokady środków pieniężnych osób trzecich konieczna jest pisemna zgoda posiadacza rachunku na dokonanie blokady. W momencie naruszenia umowy przez korzystającego, finansujący pobiera z zablokowanego konta swoją wierzytelność.

2.4.4. Kaucja

Podobną do blokady środków na rachunku bankowym formą zabezpieczenia umowy leasingowej jest przyjęcie przez finansującego kaucji w postaci gotówki w walucie krajowej lub obcej, a także bonów oszczędnościowych na okaziciela. W tym celu niezbędne jest zawarcie pisemnej umowy i złożenie przedmiotu kaucji u finansującego. Równocześnie korzystający pisemnie upoważnia finansującego do wykorzystania złożonej kaucji na pokrycie nie spłaconych opłat i innych kosztów powstałych w związku z realizacją umowy. W przypadku złożenia jako kaucji bonów oszczędnościowych, finansujący dla zaspokojenia roszczeń realizuje te bony, a po potrąceniu należności, ewentualną nadwyżkę zwraca korzystającemu. Decydując się na złożenie jako zabezpieczenia kaucji w postaci środków pieniężnych korzystający powinien pamiętać, że będą one przechowywane prawdopodobnie na koncie nie oprocentowanym.

2.4.5. Hipoteka

Hipoteczne zabezpieczenie umowy leasingowej jest rzadko stosowane. Pozwala ono finansującemu na zaspokojenie roszczeń z nieruchomości także wówczas, gdy zmieni ona właściciela, zapewniając im równocześnie pierwszeństwo przed wierzycielami kolejnych właścicieli nieruchomości. Stosownie do polskiego prawa cywilnego, hipoteka powstaje przez wpis do księgi wieczystej nieruchomości, prowadzonej przez sądy rejonowe. Wniosek do sądu o dokonanie wpisu może być złożony przez właściciela nieruchomości. Wpis musi być dokonany w określonej sumie pieniężnej wyrażonej w polskiej walucie. Przed ustanowieniem zabezpieczenia hipotecznego finansujący powinien zbadać, czy przyszły korzystający jest właścicielem danej nieruchomości, a jej hipoteka nie jest obciążona wcześniejszymi zapisami na rzecz innych wierzycieli. W przypadku transakcji leasingowych może mieć zastosowanie tzw. hipoteka kaucyjna, zabezpieczająca określoną umowę, ale o nie ustalonej wysokości. Granicę odpowiedzialności określa kwota hipoteki kaucyjnej, w której mieści się zwrot wszelkich kosztów wynikających z umowy leasingowej. Realizacja roszczeń finansującego z tytułu hipoteki zabezpieczającej umowę leasingową może nastąpić tylko w drodze egzekucji sądowej. Podstawą prowadzenia egzekucji może być więc wyrok sądu lub akt notarialny z ograniczeniem odpowiedzialności do obciążonej nieruchomości. Nieruchomość może wówczas zostać wystawiona na licytację, ale może być także przejęta przez wierzyciela, którym jest finansujący.

Wymienione wyżej zabezpieczenia mogą być dodatkowo stosowane jako zabezpieczenia transakcji leasingowych najczęściej w przypadku, gdy sytuacja finansowa korzystającego nie jest odpowiednio dobra, albo też gdy zadłużenie korzystającego z tytułu zaciągniętych kredytów lub posiadania innych umów leasingowych jest wysokie.³⁰

³⁰ Michał Gołda, Leasing, Difin, Warszawa 2003

2.5. Zmiany w czasie trwania umowy

Praktyka firm leasingowych w zakresie możliwości zmian w czasie trwania umowy leasingowej jest bardzo różna. Niektóre firmy leasingowe starają się zachować bardzo sztywne stanowisko, wprowadzając klauzule nie zezwalające na jakiegokolwiek zmiany w trakcie trwania umowy leasingowej. Inne firmy z góry zakładają sytuacje, w których może dojść do zmiany warunków umowy. Oto niektóre kwestie, będące przedmiotem takich zmian:

- prawo do wypowiedzenia umowy przysługuje często korzystającemu. W takich sytuacjach jednak i tak musi zapłacić jednorazowo przynajmniej część kwoty wynikającej z sumy pozostałych do spłacenia czynszów,
- prawo do wydłużenia harmonogramu jest możliwe na podstawie osobnego porozumienia pomiędzy finansującym i korzystającym,
- w przypadku zmiany stopy kredytu refinansowego NBP w trakcie trwania umowy, może dojść do proporcjonalnej zmiany nie zapłaconych czynszów, przy czym decyzję w tej sprawie podejmuje zwykle finansujący,
- w przypadku wprowadzenia uregulowań prawnych i podatków lub opłat dotyczących leasingu innych niż te, które obowiązywały w chwili zawierania umowy, finansujący zastrzega sobie dokonanie odpowiednich zmian na drodze aneksu. Z reguły obciążenia z tego tytułu przenoszone są na korzystającego ,
- wymiana podzespołów powinna być zgłoszona i zaakceptowana przez finansującego, jednak nie powinna stanowić o zmniejszeniu wartości danego sprzętu,
- korzystający zobowiązany jest do informowania finansującego o nowym adresie, gdyż w razie niespełnienia tego wymogu korespondencję przesyłaną na podany w umowie adres, finansujący będzie traktował jako doręczoną,
- w przypadku, gdy korzystający znajdzie się w stanie upadłości, likwidacji, albo też zajdą po stronie korzystającego przesłanki do ogłoszenia upadłości, likwidacji, zwykle finansujący zostawia sobie prawo do

rozwiązania umowy bez wypowiedzenia, odbierając sprzęt i żądając zapłaty reszty czynszów,

- możliwe jest wskazanie przez finansującego innego konta, na które winny być dokonywane wpłaty z tytułu umowy leasingowej niż podane w chwili zawarcia tej umowy. Ma to związek z prawem finansującego do swobodnego dysponowania wierzytelnościami wynikającymi z tej umowy.

Wszelkie zmiany, które chciałby wprowadzić korzystający, aby spowodować złagodzenie postanowień umowy, są zazwyczaj trudne do osiągnięcia.

2.6. Skutki naruszenia umowy

W przypadku zerwania umowy przez korzystającego przed otrzymaniem upoważnienia do odbioru sprzętu wniesiona przez niego prowizja najczęściej nie podlega zwrotowi. Jeżeli korzystający nie odbierze sprzętu w terminie wyznaczonym przez dostawcę to po upływie tego terminu finansujący zostawia sobie prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym. Zwraca uiszczone należności związane z umową, z potrąceniem prowizji, kosztów realizacji zamówienia naliczonych przez dostawcę oraz innych kar umownych.

Odmowa dostawy, brak odpowiedzi dostawcy na zamówienie w terminie miesiąca lub opóźnienie dostawy może być uważane za rozwiązanie umowy leasingowej. Jest to związane z prawem korzystającego do swobodnego wyboru zarówno sprzętu jak i jego dostawcy, oraz przyjęciem za ten wybór całkowitej odpowiedzialności. W takim przypadku najczęściej korzystający traci uiszczone prowizję.

W przypadku opóźnienia w zapłacie którejkolwiek z opłat leasingowych w ustalonym terminie finansujący może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym. Najczęściej interwencja finansującego następuje po drugim nie zapłaconym czynszu. Za zwłokę w zapłacie korzystający ponosi karę umowną i musi zapłacić odsetki w ustalonej przez finansującego wysokości, najczęściej ustawowej. W przypadku rozwiązania umowy z przyczyn

wymienionych wyżej finansujący pozostawia sobie prawo do natychmiastowego przejęcia sprzętu i żądania zapłaty wszystkich pozostałych opłat

Umowa leasingowa pozostawia upoważnienie dla finansującego na wypadek jej rozwiązania i nie zwrócenia sprzętu w uzgodnionym terminie, do wejścia do pomieszczeń korzystającego i przejęcia sprzętu, również za pośrednictwem upoważnionych osób trzecich, na koszt korzystającego.

W razie zwłoki w zwrocie sprzętu będącego przedmiotem umowy leasingu korzystający z niego po zakończeniu umowy będzie ponosił opłatę karną.³¹

2.7. Zakończenie umowy leasingowej

Umowa wygasa zgodnie z terminem ustalonym przy jej podpisywaniu, o ile nie zajdą inne okoliczności przewidziane przepisami Kodeksu cywilnego. I tak do zakończenia umowy może dojść:

- wskutek utraty rzeczy przez korzystającego na skutek okoliczności, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności;
- gdy finansujący, na żądanie korzystającego, odstępuje od umowy ze zbywcą rzeczy z powodu jej wad;
- za wypowiedzeniem umowy przez finansującego, gdy:
 - korzystający naruszy swoje obowiązki co do utrzymywania przedmiotu w należytych stanie,
 - korzystający dokonuje zmian w leasingowanym przedmiocie,
 - korzystający dopuszcza się zwłoki z zapłatą, i w terminie wskazanym przez finansującego jej nie ureguje,
- za wypowiedzeniem umowy przez korzystającego, gdy:
 - przedmiot leasingu ma wady ograniczające jego przydatność do umówionego użytku powstałe na skutek okoliczności, za które odpowiedzialny jest finansujący.³²

Sposób końcowego rozliczenia między stronami umowy leasingu powinien być określony w samej umowie lub w załącznikach do umowy. Zasady

³¹ Dariusz Załupka, Maciej Żyniewicz, op.cit. str. 73

³² Agnieszka Bukowska-Piastryńska, op.cit. str.163

rozliczania powinny być tak sprecyzowane i jasne dla każdej ze stron, żeby doprowadziły do wyzerowania wzajemnych należności i zobowiązań oraz zamknęły ostatecznie sprawę przedmiotowego leasingu. Końcowe rozliczenie powinno obejmować:

- spłatę ostatniego czynszu leasingowego i innych opłat przewidzianych w umowie,
- zapłatę ustalonej kwoty za dokonanie zakupu przedmiotu leasingu (z przeniesieniem prawa własności na korzystającego), jeżeli przewiduje to umowa leasingu albo odrębna umowa sprzedaży,
- podsumowanie płatności wymagalnych i uregulowanych dla obu stron umowy leasingu,
- uzgodnienie salda końcowego u obydwu stron na dzień wygaśnięcia umowy leasingu lub jej rozwiązania, a także innej umowy cywilnoprawnej.

Jeżeli saldo końcowe między stronami będzie zerowe, uznaje się zamknięcie rozliczeń związanych z przedmiotem leasingu. Ewentualne rozbieżności nie dające się uzgodnić między stronami stają się roszczeniami spornymi. Jeżeli żadna próba ugody nie dojdzie do skutku, wtedy rozwiązaniem jest droga sądowa.³³

2.8. Zalety i wady leasingu

Charakterystykę transakcji leasingu w znaczeniu szerokim przez określenie zalet i wad w skali mikroekonomicznej utrudnia wielość jej rodzajów. Spełniają one różne funkcje społeczno-gospodarcze, znajdują wyraz w różnych formach prawnych i są odmiennie traktowane w systemach prawa poszczególnych państw. Dlatego większość najczęściej wymienianych zalet i wad odnosi się nie do wszystkich, lecz tylko do niektórych rodzajów szeroko pojmowanego leasingu, w szczególności zaś do leasingu finansowego.

Zalety leasingu zostały przedstawione odrębnie z punktu widzenia korzystającego i udostępniającego, natomiast wady zostały omówione po części

³³ Wiesław Sasin, op.cit. str. 75

w sposób zbiorczy, po części zaś z punktu widzenia korzystającego, ponieważ dotyczą one bądź zarówno jednej jak też drugiej strony, bądź przeważnie korzystającego. W konkretnym przypadku tylko niektóre zalety i wady leasingu będą mieć znaczenie dla decyzji stron o zawarciu transakcji.

2.8.1. Zalety dla korzystającego

1. Możliwość finansowania do 100% inwestycji

Leasing umożliwia sfinansowanie ze środków obcych większej części lub nawet całości kosztów inwestycji korzystającego, stanowiąc względem tradycyjnych źródeł dodatkowe źródło finansowania. Zakres finansowania w ramach leasingu jest z reguły szerszy niż przy sprzedaży na raty lub najmie. Finansowaniem mogą być objęte nawet koszty dostarczania i zainstalowania przedmiotu leasingu. W rezultacie korzystający może zachowaną rezerwę gotówkową przeznaczyć na inne cele, np. na inwestycje, których nie mógłby sfinansować w drodze leasingu, ponieważ koszty korzystania z przedmiotu leasingu zostaną pokryte z bieżących przychodów, jakie ten przedmiot będzie przynosił.

2. Elastyczność finansowania inwestycji

Wielość rodzajów leasingu i brak ograniczeń co do jego przedmiotu pozwalają na elastyczne dostosowanie warunków transakcji do indywidualnych potrzeb i preferencji. Zatem istnieje możliwość dopasowywania umów do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa zwłaszcza, że leasing ewoluuje w kierunku łączenia formy usługi finansowej z pakietem świadczeń dodatkowych, obejmującym wykonywanie niektórych rutynowych czynności z zakresu obsługi i zarządzania pozyskanym środkiem trwałym lub wartościami niematerialnymi i prawnymi.

3. Stosunkowo niskie obciążenie początkowymi nakładami inwestycyjnymi

Korzystający z leasingu nie musi najczęściej płacić zaliczki na poczet przyszłych opłat leasingowych bądź też zabezpieczać określoną sumą

wierzytelności firmy leasingowej. Jest ona bowiem przez cały okres trwania umowy właścicielem leasingowanej rzeczy. Niekiedy zdarza się, że udostępniający żąda zapłaty wyższej początkowej kwoty, jeśli korzystający charakteryzuje się słabą sytuacją ekonomiczną.³⁴

4. Rozszerzenie możliwości kredytowych

Powszechnie uznaje się, że fakt podpisania umowy leasingowej nie powoduje w przedsiębiorstwie wzrostu współczynnika zadłużenia. Nawet w przypadku niższej zdolności kredytowej istnieje możliwość korzystania z leasingu, zaś w odniesieniu do kredytu byłoby to bardziej utrudnione.

5. Zmniejszenie całkowitych kosztów inwestycji

Suma opłat uiszczonych przez korzystającego w transakcji leasingu może niekiedy okazać się niższa od kosztów zakupu tego samego dobra. Jeżeli w chwili zakończenia transakcji przedmiot leasingu zachowa jeszcze znaczną część swej wartości początkowej, udostępniający będzie mógł pokryć część poniesionych kosztów sumą uzyskaną ze sprzedaży i jednocześnie obniżyć sumę opłat ponoszonych przez korzystającego. Może przyznać korzystającemu prawo do zakupu tego przedmiotu na zakończenie transakcji za cenę ustaloną w umowie leasingu i podzielić się z korzystającym oszczędnościami wynikającymi z braku potrzeby ponoszenia kosztów zwrotu rzeczy oraz jej ponownej instalacji w innym miejscu.

6. Korzyści podatkowe

Dzięki umowie leasingowej korzystający ma możliwość pomniejszenia dochodu stanowiącego podstawę naliczania podatku dochodowego. Korzyści o charakterze podatkowym zależą przede wszystkim od rodzaju wykorzystywanego leasingu, przy czym powszechnie uważa się, że szczególne znaczenie, z tego punktu widzenia ma leasing operacyjny. Wtedy bowiem, koszty uzyskania

³⁴ Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit. str. 49

przychodu mogą być powiększone przez korzystającego o raty leasingowe (kapitałowe i odsetkowe), kwotę przedpłaty oraz opłaty manipulacyjne.³⁵

7. Korzyści bilansowe

Leasing jest atrakcyjny w tych państwach dla przedsiębiorstw, które w celu podniesienia swojej reputacji na rynku dążą przez polepszenie bilansu oraz rachunku zysków i strat do wykazania, że wzrosła ich efektywność, ponieważ osiągnięty dochód będzie wtedy większy, a wartość majątku przedsiębiorstwa mniejsza niż w razie zakupu określonego dobra inwestycyjnego.

W państwach rozwijających się leasing jest wykorzystywany przez takie przedsiębiorstwa, które chcą zakupić na kredyt dobra inwestycyjne, do obchodzenia przepisów określających limity zadłużenia. Jeżeli przedsiębiorstwo z powodu przekroczenia takiego limitu nie może dokonać zakupu określonego dobra inwestycyjnego na kredyt, zawiera najpierw transakcję leasingu, która po zmniejszeniu zadłużenia przedsiębiorstwa zostaje przekształcona przez strony w sprzedaż.

8. Dostęp do nowoczesnych technologii

Z uwagi na tzw. szybkie zużycie moralne określonych dóbr inwestycyjnych, przedsiębiorcy często nie są zainteresowani zakupem ich na własność. Leasing stwarza zatem możliwość wymiany sprzętu na nowy, unowocześniony o określone rozwiązania technologiczne. Typowym przykładem jest sprzęt informatyczny, gdzie rozwój techniki nieustannie zaskakuje coraz nowszymi rozwiązaniami.³⁶

9. Możliwość dostosowania finansowania

Możliwość finansowania w złotych lub walutach, a także możliwość zastosowania finansowania opartego o stały oraz o zmienny koszt pieniądza, umożliwienie przewalutowania umowy w jej trakcie. Firmy leasingowe są bardziej elastyczne w powyższym zakresie niż banki.

³⁵ Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit. str. 51

³⁶ Jerzy Poczbut .; „Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym”; WN PWN; Warszawa 1996

Firmy leasingowe umożliwiają również podział korzyści wynikających z różnic kursowych.³⁷

2.8.2. Zalety dla przedsiębiorstwa leasingowego

1. Źródło zysków

Przekazanie do użytkowania w formie leasingu określonych składników majątkowych jest dla firmy leasingowej dobrym źródłem zysków. W szczególnością one wysokie, gdy leasing dotyczy dóbr, których korzystający nie jest w stanie uzyskać w inny sposób.

Istotne jest również, że finansujący prowadzący szeroką działalność leasingową, będąc odbiorcą wielu przedmiotów przeznaczonych do oddania w leasing, uzyskuje od producentów upusty cenowe. Ponadto firma specjalizująca się w leasingu niekiedy uzyskuje dogodniejsze i tańsze źródła pozyskiwania kapitałów, niż jest to możliwe dla szeregu firm samodzielnie występujących o kredyty na zakup obiektów majątku trwałego.³⁸

2. Korzyści podatkowe

Podobnie jak korzystający, firma leasingowa może korzystać z rozwiązań umożliwiających obniżenie podstawy opodatkowania. Rozwiązania te regulowane są obowiązującymi przepisami i dotyczą np. amortyzacji oraz odpisów amortyzacyjnych. Również i w tym przypadku istotne znaczenie ma charakter podpisanej umowy z korzystającym.

3. Wpływ na zmniejszenie ryzyka

W przypadku naruszenia warunków umowy przez korzystającego firma leasingowa będąc właścicielem rzeczy może bez większych trudności odzyskać przedmiot leasingu. Obowiązujące regulacje działają zdecydowanie na jego korzyść.

³⁷ <http://msp.money.pl>

³⁸ W.Bień; „Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa”; Difin; Warszawa 2005

2.8.3. Wady leasingu

1. Wysokie koszty transakcji ponoszone przez korzystającego

Suma opłat ponoszonych w ramach leasingu finansowego przez korzystającego przewyższa często wartość początkową dobra inwestycyjnego, wyrażoną w cenie jego zakupu przez finansującego. Opłaty za korzystanie sięgają w sumie niekiedy nawet 160% ceny zakupu takiego dobra. Mimo uiszczania opłat, przekraczających początkową wartość przedmiotu leasingu, korzystający nie zawsze nabywa w chwili zakończenia transakcji automatycznie prawa własności tego przedmiotu.

2. Dotkliwe skutki zwłoki korzystającego

W razie zwłoki korzystającego zakres uprawnień jest z reguły dosyć wąski. W transakcji leasingu finansowego finansujący bywa uprawniony nie tylko do odebrania przedmiotu leasingu, lecz również do żądania od korzystającego uiszczenia skumulowanych opłat za pozostałą część przewidzianego w umowie okresu korzystania z tego przedmiotu.

3. Ponoszenie ryzyka cenowego i rzeczowego przez korzystającego

W transakcjach leasingu finansowego korzystający ponosi z reguły ryzyko cenowe i rzeczowe, zobowiązując się do uiszczenia opłat także w razie niemożliwości korzystania z dobra inwestycyjnego z powodu jego przypadkowej utraty lub uszkodzenia oraz do przywrócenia wtedy stanu poprzedniego. Przejęcie ryzyka cenowego i rzeczowego powoduje znaczne pogorszenie położenia prawnego korzystającego.³⁹

³⁹ Jerzy Poczbut .; „Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym”; WN PWN; Warszawa 1996

Rozdział trzeci

Bilansowa i podatkowa klasyfikacja umów leasingu

Odrębność definicji leasingu najsilniej zaznacza się w wyniku porównania przepisów prawa cywilnego, podatkowego i ustawy o rachunkowości - każda z tych dziedzin tworzy odmienne kryteria i zasady kwalifikacji leasingu. Dodatkowych komplikacji dostarcza fakt, iż na gruncie przepisów podatkowych leasing może stanowić albo świadczenie usług, albo dostawę towarów dla potrzeb podatku VAT. Jednocześnie, odpisów amortyzacyjnych dla potrzeb podatku dochodowego od przedmiotu leasingu dokonywać może, w zależności od konstrukcji umowy, albo finansujący, albo korzystający. Brak spójności w traktowaniu leasingu w prawie gospodarczym ujawnia się również w podejściu księgowym - niezależnie czy dla potrzeb podatku VAT leasing jest traktowany jako dostawa towarów, czy też świadczenie usług, czy odpisów amortyzacyjnych dla celów podatkowych dokonuje korzystający czy finansujący, z perspektywy ustawy o rachunkowości przedmiot leasingu może stanowić środek trwały, wykazywany albo w bilansie korzystającego, albo finansującego.⁴⁰

3.1 Leasing w ustawie o rachunkowości

3.1.1. Umowy leasingu w ustawie o rachunkowości

Fundamentalna część polskiego prawa bilansowego zawarta jest w ustawie o rachunkowości z 29 września 1994 r.⁴¹ Jednak przepisy obowiązujące od 31 grudnia 2001 r. nie odnoszą się do leasingu w zakresie zasad jego klasyfikacji oraz zasad uznawania przychodów za zrealizowane, kosztów za poniesione, a w konsekwencji nie wypowiadają się co do sposobu zachowania współmierności w tego typu umowach. Samo zobowiązanie było traktowane do końca 2001 roku jako zobowiązanie pozabilansowe.

Brak uregulowań leasingu w polskim prawie bilansowym powodował, że strony umowy leasingowej różnie ujmowały jej skutki w swoich księgach, co z

⁴⁰ <http://www.leasing.org.pl>

⁴¹ Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r. (Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn.zm)

kolei wiązało się z brakiem porównywalności sprawozdań finansowych podmiotów gospodarczych korzystających z tej formy finansowania działalności.

Nowelizacja ustawy o rachunkowości uporządkowała i usystematyzowała zasady, którymi rządzą się transakcje leasingowe.⁴² Ustawodawca wprowadził definicję umowy, zgodnie z którą finansujący oddaje korzystającemu środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego korzystania lub pobierania pożytków na czas oznaczony.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości obejmuje swym zakresem umowy leasingu finansowego, a także operacyjnego, nie wskazując przy tym sposobów ewidencji księgowej transakcji.⁴³ W tej sytuacji możliwe jest odwołanie się do zaleceń zawartych w krajowym standardzie rachunkowości dotyczącym leasingu wydanych przez Komitet Standardów Rachunkowości lub w przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego wykorzystanie Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 17 Leasing.⁴⁴

Duże znaczenie dla księgowania umów leasingowych mają wprowadzone 2002 roku zapisy ustawy dotyczące stosowania nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną. Powinno to w dużej mierze ograniczyć praktyki księgowe oparte na przepisach podatkowych.⁴⁵ Jest to przełom w procesie oddzielenia rachunkowości finansowej od sprawozdawczości podatkowej i ma tym większe znaczenie, że podstawowe zasady prowadzenia rachunkowości mają nadrzędny charakter w stosunku do innych zapisów zawartych w ustawie i w razie sprzeczności lub niejasności należy zdarzenia gospodarcze interpretować zgodnie z nimi. W razie kolizji między wymogiem prawidłowości, a więc zgodności z przepisami ustawy, a wymogiem rzetelności, a więc przedstawienia stanu faktycznego zgodnie z rzeczywistością ekonomiczną, ustawa wyznaje wyższość treści, to jest stanu faktycznego nad przepisami prawa. Stanowi więc, że zdarzenia, w tym operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych i wykazuje w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną.

⁴² Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit str. 147

⁴³ MTurzyński; Inaczej w prawie bilansowym, inaczej w podatkach „Rzeczpospolita”, 11.072002

⁴⁴ Małgorzata Paulina Żyrek , op.cit. str. 251

⁴⁵ Ustawa o rachunkowości, art.2, ust.2: „zdarzenia, w tym operacje gospodarcze, ujmuje się w księgach rachunkowych i wykazuje w sprawozdaniu finansowym zgodnie z treścią ekonomiczną”

3.1.2. Przedmiot leasingu według ustawy o rachunkowości

Duże znaczenie dla klasyfikacji umów leasingowych ma również ustawowe zdefiniowanie pojęcia aktywów, gdzie nacisk został położony na kontrolę, a nie na własność. Przez aktywa należy rozumieć kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.⁴⁶ Przedmiotem leasingu według ustawy o rachunkowości mogą być środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne.

Środkami trwałymi według ustawy są rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności:

- nieruchomości (w tym: grunty i budynki, także lokale będące odrębną własnością),
- maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy,
- ulepszenia w obcych środkach trwałych,
- inwentarz żywy.

Środki trwałe oddane do używania na podstawie umowy leasingu zalicza się do aktywów trwałych z jednej stron umowy, zgodnie z warunkami określonymi w art.3, ust.4 ustawy o rachunkowości.

Wartościami niematerialnymi i prawnymi są z kolei nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do użytkowania na potrzeby jednostki, a w szczególności:

- autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje,
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
- know-how.

⁴⁶ Ustawa o rachunkowości, art. 3, ust. 1, pkt. 12

Wartości niematerialne i prawne, podobnie zresztą jak i przedstawione powyżej środki trwałe, oddane do używania na podstawie umowy leasingu zalicza się do aktywów trwałych z jednej ze stron umowy, zgodnie z warunkami określonymi w art.3, ust.4 ustawy o rachunkowości.

Zawarte w znowelizowanej ustawie warunki kwalifikacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych do majątku trwałego korzystającego zostały oparte na zasadzie przeniesienia całości ryzyka i spodziewanych korzyści związanych z użytkowaniem przedmiotu leasingu.

Nowelizacja ustawy o rachunkowości określiła kryteria klasyfikacji umów do leasingu finansowego. W myśl art. 3, ust. 4 ustawy, jeśli jednostka przyjęła do używania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana dalej finansującym, oddaje drugiej stronie, zwanej dalej korzystającym, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, to środki te i wartości zalicza się do aktywów trwałych korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:

1. przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu umowy, na który została zawarta,
2. zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia,
3. okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być krótszy niż 3/4 tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie , na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego,
4. suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. W sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego

przedmiotu. Do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz korzystającego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie,

5. zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia z korzystającym kolejnej umowy o oddanie w odpłatne użytkowanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie,
6. przewiduje możliwość jej wypowiedzenia z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający,
7. przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.⁴⁷

W przypadku spełnienia jednego z wymienionych warunków umowa ma charakter leasingu finansowego. Przedmiot tej transakcji zalicza się bowiem do aktywów trwałych korzystającego, który ma prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

W czasie trwania umowy leasingu finansowego, kiedy u korzystającego przedmiot transakcji zalicza się do aktywów trwałych jako środek trwały albo wartość niematerialna i prawna, równocześnie u finansującego ten sam przedmiot w wyrażeniu wartościowym wykazuje się w aktywach trwałych jako należności. Ze względu na czas trwania umowy leasingu są to należności długoterminowe.

Niespełnienie żadnego z warunków określonych w art. 3, ust.4 ustawy o rachunkowości wyklucza umowę leasingu finansowego. Każda inna umowa leasingu będzie miała zatem charakter operacyjny. Leasing operacyjny wiąże przedmiot transakcji z majątkiem właściciela, który zalicza się do aktywów trwałych finansującego. Finansujący również posiada prawo do amortyzacji.⁴⁸

Podsumowując wprowadzone rozwiązania spowodowały duże zmiany w sprawozdaniach finansowych firm leasingowych. Umowy leasingu operacyjnego

⁴⁷ Ustawa o rachunkowości art.3, ust.4

⁴⁸ E.Modzelewska-Sasin; „Leasing na nowych zasadach; aspekt prawny, podatkowy i księgowy”; Sigma; Skierniewice 2003

stanowiące dotychczas około 90% wszystkich zawieranych transakcji stały się według nowych zasad umowami leasingu finansowego. Przedmioty leasingu uwzględnione jako środki trwałe w bilansie finansującego i przez niego amortyzowane przeszły jako środki trwałe do ksiąg korzystającego. Wartość środków trwałych została zastąpiona u finansujących przez należności długo bądź krótkoterminowe. W rezultacie nowe standardy rachunkowości przyczyniły się do tego, że dla finansującego przychodem stała się jedynie część odsetkowa raty leasingowej, a nie jak poprzednio całość raty.⁴⁹

3.2. Leasing w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości Nr 17

W marcu 1982 roku Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości po raz pierwszy opublikował Międzynarodowy Standard Rachunkowości Nr 17 poświęcony transakcjom leasingowym. Dokument ten stosował zasadę przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną, identyfikując określone rodzaje umów leasingowych zbliżonych do zwykłego nabycia składnika aktywów przez korzystającego. Umowy o takim charakterze określano jako umowy leasingu finansowego, pozostałe jako umowy leasingu operacyjnego. Klasyfikacja transakcji leasingowych opierała się na kryterium przenoszenia ryzyka (np. nienadążania za postępem technicznym czy wynikające ze zmiany warunków otoczenia ekonomicznego firmy) i korzyści związanych z przedmiotem umowy.

Zgodnie z obowiązującym Międzynarodowym Standardem Rachunkowości Nr 17⁵⁰ leasing stanowi umowę, na podstawie której finansujący przekazuje korzystającemu prawo do użytkowania aktywa w określonym przedziale czasu, w zamian za ustalone płatności lub serie płatności.

Standaryzacja transakcji leasingowych przeprowadzona przez Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wyznacza jedynie ogólne ramy klasyfikacji umów leasingowych, pozostawiając znaczny margines swobody dla

⁴⁹ J.Ostaszewski; „Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej”; Difin, Warszawa 2003

⁵⁰ MSR nr 17 – Leasing, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001, International Accounting Standards Committee, Londyn 2001

szczegółowych rozwiązań. Podkreśla przy tym potrzebę używania zgodnych definicji i klasyfikacji przez obie strony umowy.⁵¹

Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 17 wyróżnia dwa podstawowe rodzaje leasingu:

- leasing operacyjny,
- leasing finansowy.

Klasyfikacja ta opiera się na kryterium ryzyka i korzyści związanych z własnością przedmiotu umowy.

Według MSR nr 17 leasing jest uznawany za finansowy, jeżeli przenosi z finansującego na korzystającego całe możliwe ryzyko i wszystkie korzyści związane z własnością aktywu. Ta forma leasingu zapewnia finansującemu zwrot nakładów na nabycie własności w czasie trwania jednej umowy. Oznacza to, że umowa leasingu finansowego musi być zawarta na okres zbliżony do okresu gospodarczej używalności środka trwałego.

Do leasingu finansowego zalicza się każdą umowę, która spełnia choćby jeden z poniższych warunków:

1. Korzystający nabywa prawo własności do przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Przekazanie tytułu prawnego do sprzętu musi odbywać się automatycznie w ramach umowy.
2. Korzystający ma prawo zakupu środka trwałego, spodziewając się niższej ceny niż wartość godziwa, ustalona na dzień realizacji tego prawa.
3. Czas trwania umowy leasingu stanowi większą część okresu ekonomicznego użytkowania rzeczy, nawet jeśli tytuł własności nie jest przekazywany korzystającemu.
4. Bieżąca wartość przewidywanych opłat leasingowych w całym okresie umowy odpowiada w zasadzie wartości rynkowej przedmiotu leasingu na dzień transakcji.
5. Umowa leasingu została zawarta bez możliwości jej wypowiedzenia. W innym przypadku wszystkie koszty i straty finansującego wynikłe wskutek rozwiązania umowy zostają pokryte przez korzystającego

⁵¹ M.Gmytrasiewicz, K. Szczepański, Leasing w Polsce, Warszawa 1992

6. Przedmiot leasingu ma na tyle specyficzny charakter, że tylko aktualny korzystający może z niego korzystać. Istnieje wówczas prawdopodobieństwo, że przedmiot ten został wytworzony zgodnie ze specyfikacją przygotowaną przez korzystającego. W związku z tym finansujący będzie się starał odzyskać swoją początkową inwestycję w trakcie podstawowego okresu leasingu.
7. Zyski lub straty z tytułu zmian wartości godziwej przypisanej wartości końcowej przypadają korzystającemu (np. w formie obniżki opłaty leasingowej)
8. Korzystający ma możliwość zawarcia umowy na dodatkowy okres a płatności leasingowe z tego tytułu są znacząco niższe niż obowiązujące na rynku.

Spełnienie przynajmniej jednego z wymienionych powyżej warunków klasyfikuje umowę jako leasing finansowy. W rzeczywistości wymienione warunki pokrywają się z sytuacjami, w których wartość ustalonych w umowie opłat odpowiada przynajmniej nakładom na nabycie lub wytworzenie danego składnika majątku.

Leasing operacyjny MSR nr 17 określa jako leasing, z którym nie jest związany transfer ryzyka i korzyści dotyczących własności aktywu. Oznacza to, że pod pojęciem leasingu operacyjnego należy rozumieć oddanie składników majątkowych do używania na czas oznaczony, w zamian za opłaty, które nie pokrywają całości poniesionych nakładów na nabycie lub wytworzenie przedmiotu umowy. Ryzyko i korzyści wynikające z posiadania danego składnika aktywów pozostają po stronie finansującego.

Ustalenie rodzaju umowy leasingu, jako leasingu finansowego lub operacyjnego, odbywa się w momencie rozpoczęcia okresu trwania leasingu. Jeżeli w trakcie obowiązywania umowy strony zmieniają jej warunki w tym zakresie, że zgodnie z przedstawioną powyżej klasyfikacją zmieni się charakter leasingu, taką umowę należy uznać za nowo zawartą. MSR nr 17 zastrzega jednak, że zmiany oszacowań oraz zmiany okoliczności lub warunków działania nie upoważniają do przeprowadzenia nowej klasyfikacji danej umowy leasingu.

Leasing gruntów i budynków klasyfikowany jest według tych samych zasad, które obowiązują przy leasingu innych środków trwałych. Charakterystyczne dla gruntów jest jednak to, że mają one nieograniczony okres życia ekonomicznego i na korzystającego nie jest przenoszone ani ryzyko, ani ewentualne korzyści. Oznacza to, że leasing taki należy klasyfikować jako leasing o charakterze operacyjnym.

MSR nr 17 reguluje również transakcję sprzedaży i leasingu zwrotnego, obejmujące sprzedaż środków trwałych przez zbywcę i równoczesne oddanie mu sprzedanych aktywów do korzystania. Transakcje te mogą odbywać się na zasadach leasingu operacyjnego lub finansowego. Podział taki opiera się, podobnie jak w przypadku typowej umowy leasingu, na przedstawionej klasyfikacji, uwzględniającej transfer korzyści i ryzyka, związanych z prawem własności aktywu.⁵²

3.3. Leasing w ustawach o podatkach dochodowych

W 2001 r. zagadnienie leasingu doczekało się stosownych regulacji w ustawach o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o podatku dochodowym od osób fizycznych. Poprzednie niedopracowane przepisy budziły wiele kontrowersji, a popularność tej umowy spowodowana przede wszystkim ułatwionym dostępem do finansowania wydatków rozwojowych dla polskich przedsiębiorstw, stwarzała dodatkowo sytuację stałego ryzyka podatkowego zarówno dla korzystającego, jak i dla finansującego.⁵³

Opodatkowanie stron umowy leasingu w zakresie podatku dochodowego jest unormowane w przepisach rozdziału 4a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w przepisach rozdziału 4a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Przepisy te w obydwu ustawach mają jednakowe brzmienie. W ustawach o podatku dochodowym za umowę leasingu uznaje się umowę nazwaną w Kodeksie cywilnym, a także każdą inną umowę, na mocy której jedna ze stron, zwana dalej finansującym, oddaje do odpłatnego używania albo

⁵² Mikołaj Turzyński, „Rachunkowość leasingu na tle regulacji prawa cywilnego i podatkowego”, Alpha Pro

⁵³ Waldemar Szewc, Sławomir Zieleń Leasing w świetle prawa cywilnego i podatkowego, Difin, Warszawa 2006

używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej korzystającym, podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty.⁵⁴

Określona dla celów podatkowych definicja umowy leasingu różni się od przyjętej w Kodeksie cywilnym. Z definicji leasingu przyjętej w Kodeksie cywilnym wynika, że przedmiot leasingu może być wyłącznie rzecz, a więc przedmiot materialny – rzecz ruchoma lub nieruchomości. Natomiast przedmiot umowy leasingu w rozumieniu przepisów podatkowych mogą być także wartości niematerialne i prawne.

Regulacje podatkowe wyróżniają dwa rodzaje umów leasingu, w zależności od wywołanych przez nie skutków podatkowych. Ustawodawca jednak nie posłużył się przyjętym w praktyce nazewnictwem i podziałem umów na leasing operacyjny i finansowy. O tym jak zostanie zakwalifikowana dana umowa decyduje to, czy spełnia ona określone w przepisach podatkowych warunki. Gdy treść umowy nie spełnia warunków zakwalifikowania jej do żadnego z tych rodzajów umów leasingowych, wówczas skutki podatkowe takiej umowy są takie same jak w przypadku umów najmu lub dzierżawy, pomimo że została ona nazwana leasingiem.⁵⁵

Przepisy ustaw o pdop i pdof określają różne rozwiązania umów leasingu. Istota tkwi w tym, które opłaty, odpisy i wydatki są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów, a które wartości do przychodów u jednej lub drugiej strony umowy leasingu. Właśnie układ przychodów i kosztów u każdej ze stron umowy decyduje o skutkach podatkowych u tych podatników.

Ważne znaczenie ma podmiot dokonujący odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu. Odpisy te stanowią bowiem koszt uzyskania przychodu u tego podmiotu. Jeżeli przedmiot amortyzuje finansujący to dana umowa ma charakter leasingu operacyjnego. Natomiast, gdy przedmiot amortyzuje korzystający to umowa ta ma charakter leasingu finansowego.

Z przepisów ustaw pdop i pdof można wyodrębnić dwa główne opcje opodatkowania:

⁵⁴ Ustawa o podatkach dochodowym od osób prawnych –art.17a-171 oraz ustawa o podatku od osób fizycznych – art.23a-231

⁵⁵ Małgorzata Paulina Żyrek, op.cit. str. 15

1. opcja leasingu operacyjnego,
2. opcja leasingu finansowego.⁵⁶

3.3.1. Umowa leasingu z opcją amortyzacji u finansującego

Jeżeli finansujący, jako właściciel rzeczy, amortyzuje przedmiot leasingu, a korzystający tylko używa lub używa i pobiera pożytki płacąc za to czynsz leasingowy mamy wtedy do czynienia z umową leasingu operacyjnego, podobną do umowy najmu lub dzierżawy.

Zgodnie z przepisami ustaw opłaty ustalone w umowie leasingowej są ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy z tytułu używania środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Stanowią one przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów korzystającego, jeżeli umowa ta spełnia następujące warunki:

1. została zawarta na czas oznaczony stanowiący co najmniej 40 % normatywnego okresu amortyzacji, jeżeli jej przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne. Natomiast dla nieruchomości czas trwania takiej umowy nie może być krótszy niż 10 lat,
2. suma ustalonych w umowie opłat po pomniejszeniu o należny podatek od towarów i usług odpowiada co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych.⁵⁷

Opłaty ustalone w umowie leasingu ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy, w tym także opłaty wstępne są dla finansującego w pełnej wysokości przychodem podatkowym. Natomiast kosztem uzyskania przychodu będą dla finansującego odpisy amortyzacyjne, których dokonuje przez cały okres trwania umowy od jej przedmiotu.

Jeżeli po upływie czasu, na jaki została zawarta umowa leasingu, finansujący przeniesie własność przedmiotu na korzystającego to przychodem ze

⁵⁶ Aleksander Korczyn „Leasing na nowych zasadach po wprowadzeniu przepisów w Kodeksie cywilnym oraz w ustawach o podatku dochodowym, o VAT i o rachunkowości”; Wydawnictwo Sigma; Skierniewice 2003

⁵⁷ Waldemar Szewc, Sławomir Zieleń Leasing w świetle prawa cywilnego i podatkowego, Difin, Warszawa 2006

sprzedaży tego przedmiotu będzie cena określona w umowie, pod warunkiem jednak, że nie będzie niższa od hipotetycznej wartości netto⁵⁸ przedmiotu leasingu.

Dla korzystającego nabycie przedmiotu leasingu, a więc środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej jest wydatkiem o charakterze inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową tego środka trwałego lub prawa, od której korzystający jako właściciel będzie mógł dokonywać odpisów amortyzacyjnych. Natomiast wszystkie poniesione w podstawowym okresie trwania umowy leasingu opłaty z tytułu używania środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej stanowią w czasie trwania tej umowy w pełnej wysokości koszt uzyskania przychodów. Do wydatków ponoszonych przez korzystającego zalicza się:

- czynsz inicjalny,
- ratę leasingową,
- opłaty manipulacyjne,
- prowizje, koszty użytkowania przedmiotu leasingu np. konserwacja, energia, paliwo, ubezpieczenie itp.

Leasing operacyjny daje jednak większe korzyści podatkowe, gdyż umożliwia zwiększenie podstawy opodatkowania. Nie ma tu jednak możliwości zakupu przedmiotu za cenę niższą od wartości rynkowej, minusem są również regulacje prawne dotyczące np. jego minimalnego okresu. Musi on bowiem trwać co najmniej 40% okresu amortyzacji oddanego w leasing majątku. Z tego powodu ograniczone są możliwości elastycznego konstruowania treści ofert.

3.3.2. Umowa leasingu z opcją amortyzacji u korzystającego

Umowa leasingu z opcją amortyzacji u korzystającego występuje, gdy korzystający jako użytkownik rzeczy amortyzuje przedmiot leasingu.

⁵⁸ Hipotetyczna wartość netto jest wartością ustalaną wyłącznie do celów podatkowych. Jest to wartość początkowa przedmiotu leasingu pomniejszona o odpisy amortyzacyjne.

Zgodnie z przepisem ustaw pdop i pdof do przychodów finansującego i odpowiednio do kosztów uzyskania przychodów korzystającego nie zalicza się opłat.

Prawo do amortyzacji przysługuje korzystającemu, jeżeli umowa leasingu spełnia następujące warunki:

1. została zawarta na czas oznaczony,
2. suma ustalonych w umowie opłat odpowiada co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych,
3. zawiera postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu umowy w podstawowym okresie umowy leasingu dokonuje korzystający.

Suma opłat ustalona w umowie leasingu musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. W sumie opłat uwzględnia się cenę, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot umowy po jej zakończeniu, jeżeli cena taka została określona w umowie leasingu. Jeżeli w poszczególnych opłatach strony nie określiły kwoty przypadającej na spłatę wartości przedmiotu leasingu, to należy ustalić ją proporcjonalnie do okresu trwania umowy.

Do przychodów finansującego zalicza się należne od korzystającego w podstawowym okresie umowy opłaty, ale tylko w wysokości przekraczającej spłatę wartości przedmiotu umowy. Finansujący nie dokonuje odpisów amortyzacyjnych od tego przedmiotu.

Odpowiednio do kosztów uzyskania przychodów korzystającego zalicza się tylko część opłaty przypadającą ponad spłatę wartości przedmiotu umowy.

Wydatek poniesiony na spłatę wartości przedmiotu umowy nie jest kosztem podatkowym dla korzystającego, jednak kosztem uzyskania przychodów będą dla niego odpisy amortyzacyjne, których dokonuje w całym okresie trwania umowy od jej przedmiotu.⁵⁹

Ewentualne odsetki od zainwestowanego kapitału oraz inne opłaty przewidziane w umowie, z wyjątkiem kaucji, stanowią przychód u finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodu u korzystającego.

⁵⁹ Małgorzata Paulina Żyrek, op.cit. str. 96

Jeżeli finansujący w dniu zawarcia umowy leasingu korzysta ze zwolnienia z podatku dochodowego lub ze zwolnienia określonego w przepisach dla spółek z udziałem zagranicznym, bądź prowadzi korzystającą z przywilejów działalność w specjalnych strefach ekonomicznych to może zawierać tylko umowy typu finansowego.

Przepisy te dotyczą spółek z udziałem zagranicznym, jednostek prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych, a także jednostek Skarbu Państwa, Narodowego Banku Polskiego, jednostek budżetowych, funduszy celowych, przedsiębiorstw międzynarodowych i innych jednostek gospodarczych utworzonych przez organ administracji państwowej wspólnie z innymi państwami na podstawie porozumienia lub umowy, a także:

- jednostek samorządu terytorialnego,
- Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- Agencji Budowy i Eksploatacji Autostrad,
- Agencji Rynku Rolnego,
- Funduszy inwestycyjnych
- Funduszy emerytalnych
- Zakładu Ubezpieczeń Społecznych,
- Agencji Własności Rolnej Skrabu Państwa,
- Polskiej Organizacji Turystycznej.

Leasingiem finansowym zgodnie z ustawami pdof i pdop mogą być objęte także grunty, gdy spełniają wyżej wymienione warunki, z tym jednak, że od gruntów nie dokonuje się odpisów amortyzacyjnych.

3.3.3. Przedmiot leasingu według ustaw podatkowych

Szerszy zakres umów, do których stosuje się przepisy o leasingu na gruncie przepisów podatkowych to również efekt znacznie szerszego zakresu przedmiotowego, czyli zakresu tego, co może być uznane za przedmiot umowy leasingu w rozumieniu tych przepisów.⁶⁰

Według przepisów podatkowych przedmiotem leasingu mogą być:

⁶⁰ <http://www.leasing.org.pl>

1. podlegające amortyzacji środki trwałe,
2. podlegające amortyzacji wartości niematerialne i prawne,
3. nie podlegające amortyzacji grunty.

W grupie środków trwałych mogą występować:

- budynki i lokale oraz budowle,
- maszyny, urządzenia i środki transportu,
- zespoły komputerowe,
- inne przedmioty i rzeczy ruchome.

W grupie wartości niematerialnych i prawnych mogą występować:

- prawa do lokalu,
- prawa autorskie i pokrewne prawa majątkowe,
- oprogramowania,
- licencje,
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych i wzorów zdobniczych,
- know-how.⁶¹

3.4. Leasing z punktu widzenia ustawy VAT

Obowiązująca od 1 maja 2004 r. znowelizowana ustawa o podatku od towarów i usług (VAT) wprowadziła duże zmiany w opodatkowaniu leasingu.⁶² Wcześniej obowiązujące przepisy jednakowo traktowały leasing finansowy i operacyjny, kwalifikując oba jako usługi. W obu przypadkach obowiązek podatkowy powstawał z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności. Podatek VAT był naliczany oddzielnie dla każdej raty leasingowej.

Ustawa VAT nie zawiera własnej odrębnej definicji umowy leasingu. Ze względu jednak na skutki w podatku, dzieli umowy leasingowe na dwa rodzaje – jako dostawę towarów, inne jako świadczenie usług. Zgodnie z ustawą umowę leasingu finansowego klasyfikuje się jako dostawę towarów, a zatem obowiązek

⁶¹ Aleksander Korczyn, op.cit. str. 39

⁶² Ustawa z 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z późn.zm.)

podatkowy powstaje w momencie wydania towaru będącego przedmiotem umowy leasingowej. Podstawą naliczania podatku VAT jest cała kwota należna (suma wszystkich rat leasingowych) pomniejszona o kwotę naliczonego podatku, która będzie pobierana przez finansującego w uzgodnionych ratach. Podatek ten płacony jest od całej kwoty z chwilą powstawania obowiązku podatkowego. Faktura VAT również musi być wystawiona z góry, nie później niż 7 dnia od wydania towaru.

Ustawa dotyczy umów leasingowych, w których oprócz innych warunków kwalifikujących je do umów leasingu finansowego, w następstwie normalnych zdarzeń przewidzianych umową lub z chwilą zapłaty ostatniej raty leasingowej, prawo własności przedmiotu leasingu zostaje przeniesione na korzystającego. Obowiązek wykupu zawarty w umowie leasingu finansowego spełnia warunki określone w ustawie o podatku od towarów i usług. Wątpliwości rodzi natomiast opcja wykupu zawarta w umowach leasingu finansowego dająca korzystającemu jedynie prawo, a nie nakładająca na jego obowiązek wykupu przedmiotu leasingu po zakończeniu podstawowego okresu umowy. Przepisy ustawy nie rozstrzygają jednoznacznie tej kwestii, jednak wydaje się, że celem ustawodawcy było zakwalifikowanie takich umów jako dostawę towarów.⁶³ W przypadku, gdy umowa leasingu finansowego nie przewiduje przeniesienia prawa własności, powinna być traktowana jako świadczenie usług, a nie dostawa towaru.

Leasing operacyjny jest natomiast traktowany jako świadczenie usługi. Obowiązek podatkowy w tym wypadku powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności określonego w umowie lub w fakturze, tak więc wydatki związane z podatkiem VAT będą rozłożone w czasie. Podstawą opodatkowania jest w tym wypadku cała kwota należna, pomniejszona o kwotę należnego podatku VAT (czyli wartość netto) z tym, że w związku z powiązaniem momentu powstania obowiązku podatkowego z poszczególnymi ratami (nie później niż z upływem terminu płatności) – podatek jest w praktyce obliczany sukcesywnie od wartości poszczególnych rat, pomniejszonych o kwotę podatku VAT.

⁶³ Trybała P.; „Leasing” Poradnik przedsiębiorcy, PARP, Warszawa 2004

Z kolei minusem leasingu operacyjnego jest to, że każdorazowo, jako świadczenie usług, podlegać on będzie opodatkowaniu podatkiem VAT według stawki 22%.

Należy zauważyć, że zawarcie umowy leasingu finansowego, w myśl przepisów ustawy o VAT wymaga u korzystającego zaangażowania znacząco wyższej kwoty środków pieniężnych niż w przypadku leasingu operacyjnego, kwalifikowanego jako świadczenie usług. Podatek VAT w leasingu finansowym jest naliczany od sumy opłat leasingowych (opłata wstępna plus miesięczne opłaty oraz opłata końcowa – za przeniesienie własności na korzystającego), natomiast w leasingu operacyjnym za każdą poszczególną ratę.

3.5. Ewidencja księgowa leasingu

3.5.1. Leasing finansowy w księgach korzystającego

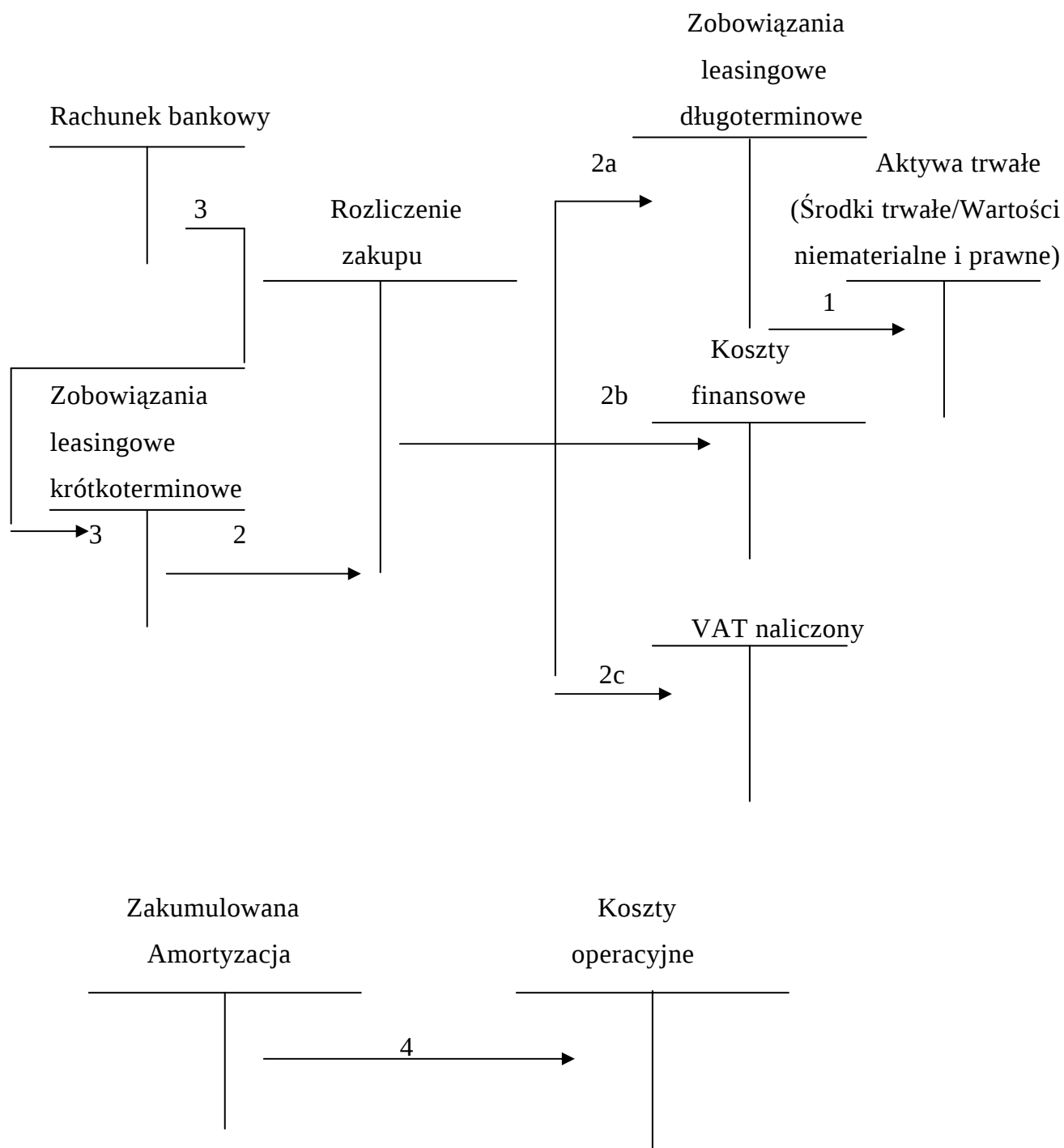
Leasing finansowy jest umową w której następuje przeniesienie całego ryzyka i korzyści wynikających z tytułu posiadania aktywów na korzystającego. Pod pojęciem ryzyka należy rozumieć możliwość poniesienia strat z powodu niewykorzystania zdolności produkcyjnych, utraty przydatności technicznej lub zmian poziomu osiągalnego zwrotu, spowodowanych zmianami warunków ekonomicznych.⁶⁴

Biorąc pod uwagę wymogi bilansowe, korzystający z leasingu finansowego powinien stosować się do następujących zasad:

- wartość przedmiotu leasingu ujmowana jest przez korzystającego w majątku trwałym jako środek trwały lub wartości niematerialne i prawne,
- zapisem równoważącym powyższą operację jest ujęcie zobowiązania wobec finansującego, w podziale na część długo- oraz krótkoterminową (do 12 miesięcy),
- wartość przedmiotu leasingu ustalona w momencie rozpoczęcia umowy jest równa jego wartości rynkowej

⁶⁴ I.Olchowicz, A.Taczała „Sprawozdawczość finansowa”, Difin, Warszawa 2002

- odpisów amortyzacyjnych należy dokonywać według zasad przyjętych dla własnych środków trwałych
- opłaty leasingowe muszą być podzielone na część kapitałową i odsetkową, wykazywane jest to z reguły w harmonogramie rat leasingowych,
- część odsetkową raty leasingowej ujmuje się w kosztach finansowych



Rysunek 1. Ewidencja leasingu finansowego w księgach korzystającego

Źródło: H. Duch, Leasing w księgach rachunkowych, Studia i prace Kolegium Zarządzania Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Zeszyt naukowy nr 45, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, na podstawie: M. Gmytrasiewicz, Leasing „Problemy rachunkowości”, nr 1, Difin, Warszawa 2002

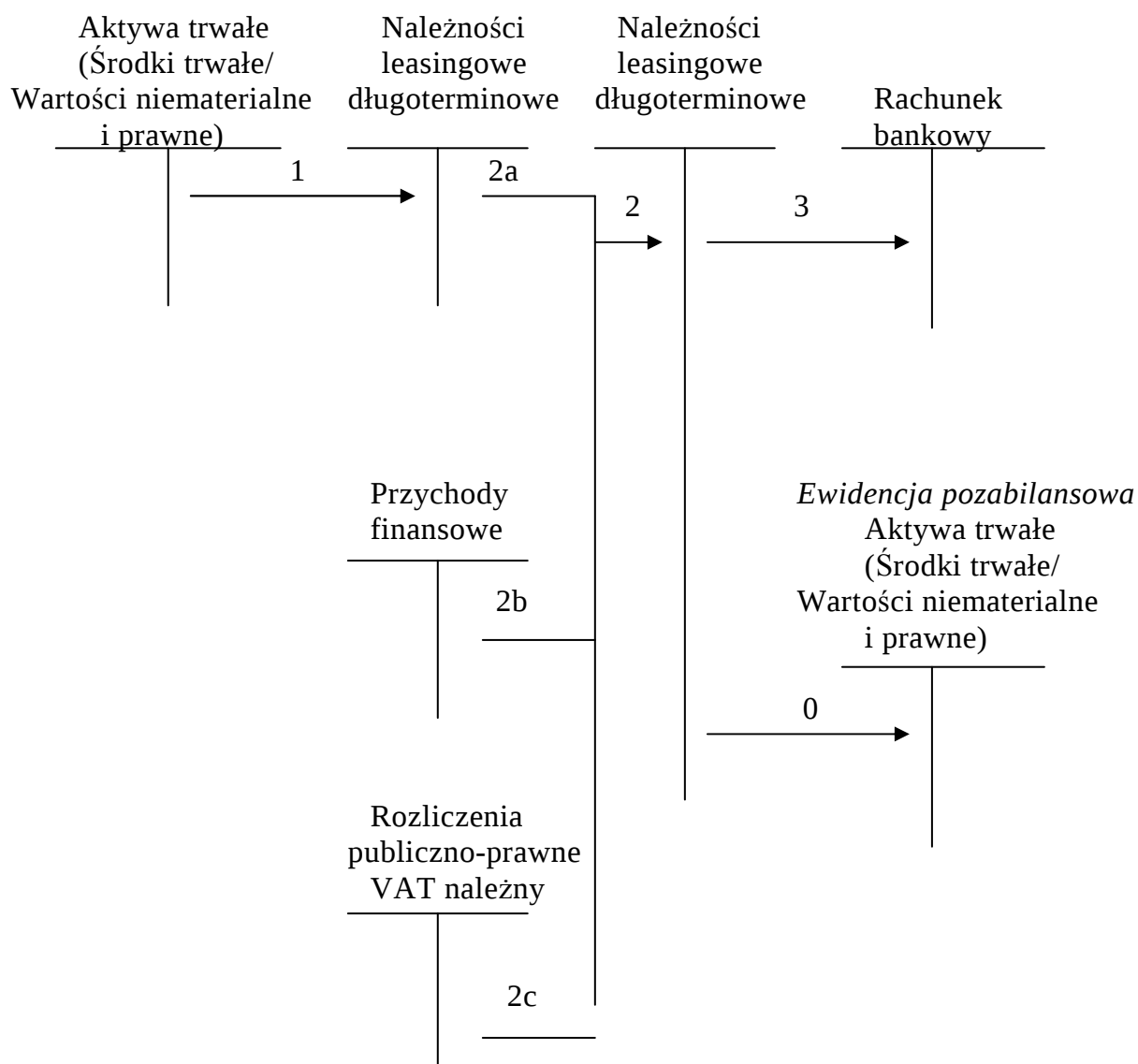
Operacje:

1. Przyjęcie od finansującego w użytkowanie przedmiotu leasingu
2. Otrzymywanie cykliczne w trakcie trwania umowy faktury płatności leasingowych zawierających:
 - a. raty kapitałowe
 - b. część odsetkową
 - c. VAT naliczony
3. Przekazywanie cykliczne bieżącej raty leasingu
4. Amortyzacja przedmiotu leasingu

3.5.2. Leasing finansowy w księgach finansującego

Księgowanie transakcji leasingu przez finansującego odbywa się w następujący sposób:

- finansujący wyksięgowuje środek trwały będący przedmiotem leasingu i ujmuje go w ewidencji pozabilansowej. W aktywach pokazuje on natomiast należności, w kwocie równej sumie rat leasingowych pomniejszonych o zrealizowane przychody finansowe. Należność ta zwana jest inwestycją netto.
- część odsetkowa opłat leasingowych ujmowana jest jako przychody z działalności operacyjnej



Rysunek 2. Ewidencja leasingu finansowego w księgach finansującego

Operacje:

- 0 i 1. Przekazanie przedmiotu leasingu korzystającemu w momencie rozpoczęcia umowy – wartość godziwa przedmiotu leasingu tj. bez oprocentowania
2. Wystawianie cykliczne w trakcie trwania umowy faktury płatności leasingowych zawierających:
 - a. raty kapitałowe

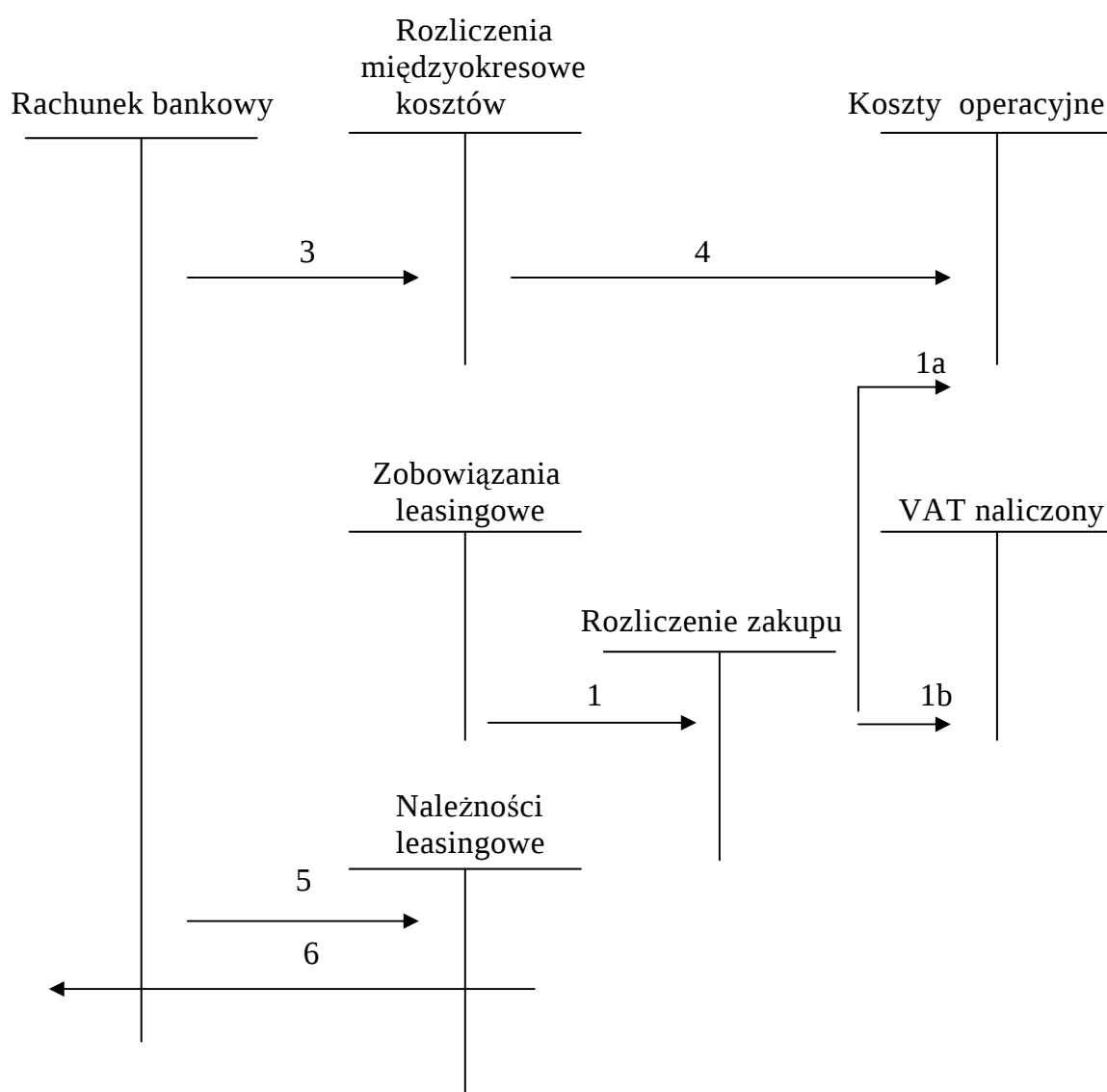
- b. część odsetkową
- c. VAT należny

3. Otrzymywanie cykliczne raty płatności leasingowych

3.5.3. Leasing operacyjny w księgach korzystającego

W przypadku korzystania z leasingu operacyjnego korzystający wykazuje przedmiot leasingu w ewidencji pozabilansowej. Koszty opłat leasingowych z wyłączeniem kosztów usług dodatkowych, takich jak ubezpieczenie i konserwacja rozlicza się równomiernie metodą liniową w okresie obowiązywania umowy.

Opłaty leasingowe są w całości kosztem uzyskania przychodu korzystającego.



Rysunek 3. Ewidencja leasingu operacyjnego w księgach korzystającego

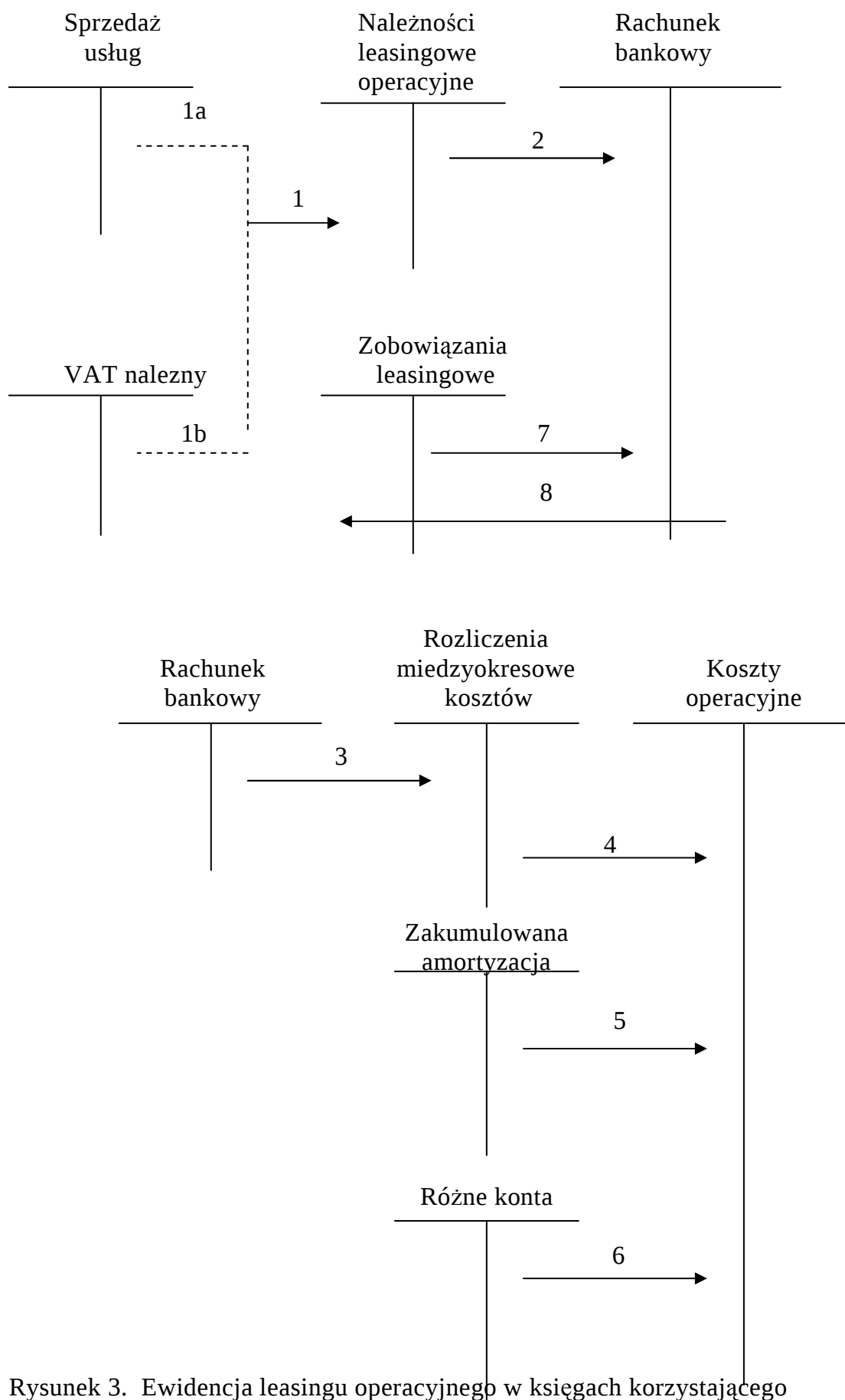
Operacje:

1. Comiesięczne otrzymywane od finansującego faktury zakupu usługi leasingowej zawierającej:
 - a. Ratę leasingową
 - b. VAT naliczony
2. Comiesięczne dokonywane przelewy na rzecz finansującego za otrzymywane faktury leasingowe
3. Koszty bezpośrednie poniesione specjalnie w celu zawarcia umowy leasingowej
4. Rozliczanie kosztów bezpośrednich przez cały czas trwania umowy leasingowej
5. Przekazana finansującemu kaucja gwarancyjna na początku umowy leasingowej
6. Zwrot przez finansującego kaucji gwarancyjnej po zakończeniu umowy leasingowej.

3.5.4. Leasing operacyjny w księgach finansującego

W leasingu operacyjnym finansujący wykazuje przedmiot leasingu oddany korzystającemu w swoim bilansie i dokonuje jego amortyzacji. Sposób amortyzowania oddanych w leasing operacyjny składników aktywów powinien być u finansującego taki sam, jak w odniesieniu do innych jego aktywów.

Przychody z tytułu opłat leasingowych należy rozliczyć równomiernie metodą liniową w trakcie obowiązywania umowy leasingu.



Rysunek 3. Ewidencja leasingu operacyjnego w księgach korzystającego

Operacje:

1. Comiesięczne wystawiane korzystającemu faktury VAT obejmujące:
 - a. ratę leasingową
 - b. VAT należny
2. Comiesięczne dokonywane przelewy na rzecz finansującego za otrzymywane faktury leasingowe
3. Koszty bezpośrednie poniesione specjalnie w celu zawarcia umowy leasingowej
4. Stawka kosztów bezpośrednich proporcjonalna do przychodów z tytułu opłat leasingowych obciążająca koszty działalności podstawowej
5. Amortyzacja przedmiotu leasingu
6. Ponoszone koszty konserwacji, remontów itp. wydatków związanych z przedmiotem leasingu
7. Otrzymanie kaucji gwarancyjnej od korzystającego
8. Zwrot kaucji gwarancyjnej korzystającemu

Rozdział czwarty

Rynek leasingu na podstawie firmy Volkswagen Leasing Polska

4. 1. Przedsiębiorstwa leasingowe

Charakterystyczną cechą polskiego rynku leasingu jest postępująca koncentracja tej branży, w efekcie której nastąpiło znaczne zmniejszenie liczby podmiotów oferujących tego typu transakcje. W pierwszej połowie lat 90-tych w Polsce funkcjonowało kilkaset przedsiębiorstw leasingowych około 600, natomiast w 2005 roku pozostało ich już około 40-tu. O procesie koncentracji branży świadczy najlepiej fakt, że w roku 1996 do pierwszej dziesiątki firm leasingowych należało 58% rynku. W latach 2002-2003 wskaźnik koncentracji dla pierwszych dziesięciu największych przedsiębiorstw wynosił już blisko 70%. W roku 2004 dziesięć największych firm posiadało 68% rynku, zaś w 2005 roku 69%.

Zmieniał się również charakter podmiotów rynku leasingu. W latach 90-tych do największych spółek leasingowych należały niezależne przedsiębiorstwa leasingowe m.in. Carcade, Centralne Towarzystwo Leasingowe, Europejski Fundusz Leasingowy, Lubelskie Towarzystwo Leasingowe. Za wyjątkiem EFL, spółki te miały problemy finansowe i obecnie nie mają na rynku takiego znaczenia jak w poprzednich latach lub zaniechały działalności leasingowej. Wzorem państw Europy Zachodniej i Ameryki Północnej decydującą rolę zaczęły odgrywać instytucje finansowe związane z przedsiębiorstwami bankowymi oraz zachodnimi instytucjami finansowymi.

Koncentracji towarzyszył proces konsolidacji branży. Polegał on na łączeniu się przedsiębiorstw leasingowych, tworzeniu grup kapitałowych oraz usuwaniu z rynku małych lokalnych podmiotów. Małe firmy, nie mogące sprostać nasilającej się konkurencji były wchłaniane przez leasingowych potentatów.

Do głównych przyczyn konsolidacji branży należy zaliczyć:

- brak dostępu do taniego kapitału,
- zapotrzebowanie na innowacyjne formy usług leasingowych,

- potrzeba wykorzystywania nowoczesnego know-how.

W roku 2004 Europejski Fundusz Leasingowy osiągnął pozycję lidera na rynku leasingu maszyn i urządzeń przemysłowych, rynku leasingu środków transportu drogowego oraz rynku leasingu samochodów osobowych. Z kolei spółka SG Equipment Leasing Polska zajmuje pierwszą pozycję na rynku leasingu komputerów i sprzętu biurowego.

Dla wyników firm leasingowych duże znaczenie ma ścisła współpraca z bankami, najczęściej z tej samej grupy kapitałowej, która umożliwia dotarcie do większej grupy klientów. Korzyści z kooperacji mają także banki, których usługi oferują niektóre sieci sprzedaży firm leasingowych.

Spółki leasingowe coraz chętniej współpracują z firmami ubezpieczeniowymi. Dystrybucja usług ubezpieczeniowych jest dla nich dobrym źródłem dochodów.

Firmy leasingowe działające na terenie Polski objęte są ochroną przez Związek Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce. Powołany on został dla ochrony praw i reprezentowania interesów zrzeszonych członków wobec organów i administracji państwowej, samorządu terytorialnego, związków zawodowych pracowników oraz na forum międzynarodowym. Wśród zadań realizowanych przez związek należy wyróżnić:

- wypracowywanie i upowszechnianie standardów prawnych w zakresie leasingu,
- upowszechnianie norm rzetelnego postępowania w działalności gospodarczej
- opiniowanie rozwiązań prawnych dotyczących leasingu,
- uczestnictwo w przygotowaniu projektów norm,
- organizowanie forum wymiany doświadczeń pomiędzy członkami,
- świadczenie pomocy swoim członkom w zakresie rozwiązywania problemów związanych z prowadzoną działalnością leasingową,
- tworzenie zespołów ekspertów i komisji problemowych,

- współpraca z krajowymi i zagranicznymi organizacjami zrzeszającymi podmioty gospodarcze prowadzące podobną działalność gospodarczą, w szczególności Leaseurope.⁶⁵

4.2. Podstawowe dane o działalności firmy

Volkswagen Leasing Polska powstał na początku 1997 roku. Działalność operacyjną rozpoczął w 1998 roku. Udziałowcami Volkswagen Leasing Polska są Volkswagen Financial Services A.G. oraz Kulczyk Pon Investment B.V. Członkiem Zarządu jest Olivier Schmidt.

Volkswagen Leasing Polska oferuje bardzo atrakcyjne formy leasingu operacyjnego. Korzystając z wieloletniego doświadczenia na rynku europejskim zapewnia optymalne warunki leasingu samochodów Volkswagen, Audi, Seat i Skoda.

Obecnie Volkswagen Leasing Polska związany jest porozumieniami o współpracy praktycznie ze wszystkimi dealerami w Polsce. Dealerzy zajmują się wszelkimi sprawami związanymi z zawieraniem umowy leasingu: udzielają niezbędnych informacji, przygotowują oferty indywidualne oraz gromadzą wymagane dokumenty klientów. Nadzór nad pracą dealerów sprawują pracownicy Volkswagen Bank Polska S.A., którzy dokonują stałej oceny finansowej zawieranych umów oraz nadzorują proces ich realizacji.

4.3. Oferta spółki

W ofercie Spółki znajduje się przede wszystkim leasing pojazdów. Ponadto klient może skorzystać z oferty produktów ubezpieczeniowych zapewniających korzystającym bezpieczeństwo finansowe na wypadek zajścia zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową. Volkswagen Leasing Polska oferuje również atrakcyjne warunki współpracy klientom nabywającym w formie leasingu co najmniej 5 samochodów.

⁶⁵ Jacek Grzywacz, Monika Burżacka-Majcher, op.cit. str. 243

Oferta dla klientów indywidualnych

Leasing samochodów osobowych i samochodów ciężarowych marek należących do koncernu Volkswagen tzn. Volkswagen, Audi, Seat i Skoda. Produkt przeznaczony jest dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz dla osób prawnych - spółek prawa handlowego. Leasing ten dostępny jest w walutach złoty oraz euro. Okres leasingu wynosi 24, 36, 48 lub 60 miesięcy. W przypadku samochodów używanych suma okresu leasingu i wieku pojazdu nie może być większa niż 8 lat. Wysokość opłaty wstępnej dopasowana jest do potrzeb klienta i ustalana indywidualnie w oparciu o ocenę kondycji finansowej klienta. Wartość końcowa tj. wartość hipotetyczna samochodu po zakończeniu umowy leasingu ustalana jest na możliwie najniższym poziomie. Oznacza to, że zakup samochodu po zakończeniu okresu leasingu nie stanowi dużego obciążenia dla klienta.

Klienci flotowi

Volkswagen Leasing Polska oferuje atrakcyjne warunki współpracy klientom kupującym co najmniej 5 samochodów. Klienci flotowi otrzymują korzystne warunki finansowe, ustalone w drodze indywidualnych negocjacji. W ofercie dla klientów flotowych znajdują się: leasing samochodów, najem długoterminowy, zarządzanie parkiem samochodowym, karty paliwowe.

Klienci flotowi oprócz niższych rat leasingowych mogą skorzystać z leasingu bez tzw. opłaty wstępnej, a także mają przywilej negocjowania postanowień ogólnych warunków umów leasingu Volkswagen Leasing Polska.

Dodatkowym atutem jest możliwość zawierania polis auto-casco i ochrony cywilnej na cały okres umowy leasingu, bez konieczności ich corocznego odnawiania, negocjacji stawek. Ubezpieczenie może być wliczone do miesięcznych rat leasingowych.

Oferta Volkswagen Leasing Polska obejmuje pełne finansowanie zakupu samochodów, nadzór nad procesem ich zamawiania i dostawy, rejestrację pojazdów, pełne ubezpieczenie w zakresie OC, AC, NNW na preferencyjnych warunkach, 24-godzinny program pomocy drogowej wraz z samochodem zastępczym, kompleksową likwidację szkód komunikacyjnych oraz opiekę serwisową w autoryzowanych punktach przez cały okres trwania umowy.

Volkswagen Leasing Polska może również objąć zarządzaniem obecnie już użytkowany przez klienta park samochodowy, bez względu na markę i wiek pojazdów.

Do zadań Centrum Technicznego Volkswagen Leasing Polska należy organizowanie wszelkich napraw i przeglądów na terenie kraju, weryfikacja zasadności napraw i kosztów, analiza eksploatacji poszczególnych pojazdów poprzez przygotowanie comiesięcznego raportu według kryteriów ustalonych z klientem, organizacja zakupu i wymiany zużytego ogumienia. Wszystkie koszty związane z administrowaniem parkiem samochodowym klienta są refakturowane raz w miesiącu szczegółową fakturą. Zarówno termin płatności, jak i opłata za administrację uzależnione są od wielkości przekazanej w zarządzanie floty i są ustalane w drodze indywidualnych negocjacji.

4.4. Rynek leasingu pojazdów

W 2005 roku Spółka zawarła 5 793 umowy leasingu o łącznej wartości 318 989 tys. złotych. Wartość 5 296 umów leasingu środków transportu wyniosła 310 396 tys. złotych, natomiast pozostałych 497 umów leasingu dotyczyła innych przedmiotów na kwotę 8 593 tys. złotych.

Spółka Volkswagen Leasing Polska w roku 2005 oddała w leasing 3 629 samochodów osobowych, 1 557 samochodów dostawczych oraz 110 innych pojazdów, 98 maszyn i urządzeń oraz 399 sztuk sprzętu IT.

Udział Volkswagen Leasing Polska w rynku leasingowym, liczony wartością przedmiotów oddanych w leasing w 2005 roku, wyniósł prawie 2% i był tylko o około 0,40 punktu procentowego niższy niż przed rokiem 2004 (2,38%). Udział w rynku leasingu pojazdów, liczony według liczby oddanych w leasing pojazdów, wyniósł w 2005 roku 5,85%.

Bardzo intensywnie rozwijała się w 2005 roku usługa najmu długoterminowego pojazdów. W 2005 roku Spółka Volkswagen Leasing Polska zawarła 637 umów najmu długoterminowego. Liczba obsługiwanych samochodów w 2004 roku wynosiła 433 sztuka, a w 2005 roku przekroczyła 1200.

Spółka wygrała przetargi, zawierając kontrakty z dużymi Klientami, między innymi z Towarzystwem Ubezpieczeniowym WARTA i Kredyt Bankiem.

Wypracowany przez Volkswagen Leasing Polska wynik finansowy i zdobyte doświadczenia operacyjne dowodzą, że Spółka utrwala zdobyte miejsce na rynku usług finansowych i zamierza dalej dynamicznie się rozwijać.

W roku 2005 została wprowadzona między innymi nowa oferta leasingowa na samochody osobowe o wartości poniżej 20 000 euro, co przyczyniło się do wzrostu sprzedaży usług leasingowych, szczególnie w segmencie droższych samochodów. Dodatkowym udogodnieniem dla klientów było wprowadzenie możliwości zawierania umów leasingowych z wartością końcową dostosowaną do ich potrzeb i możliwości.

4.5. Wyniki finansowe

Suma bilansowa spółki Volkswagen Leasing Polska wzrosła w 2005 roku w porównaniu z rokiem ubiegłym o 51 414 tys. złotych (o 11 %) do kwoty 526 213 tys. złotych.

Wzrost aktywów spółki nastąpił głównie w wyniku zwiększenia długu i krótkoterminowych należności handlowych sfinansowanych w większości kredytami bankowymi, na łączną kwotę 49 955 tys. złotych.

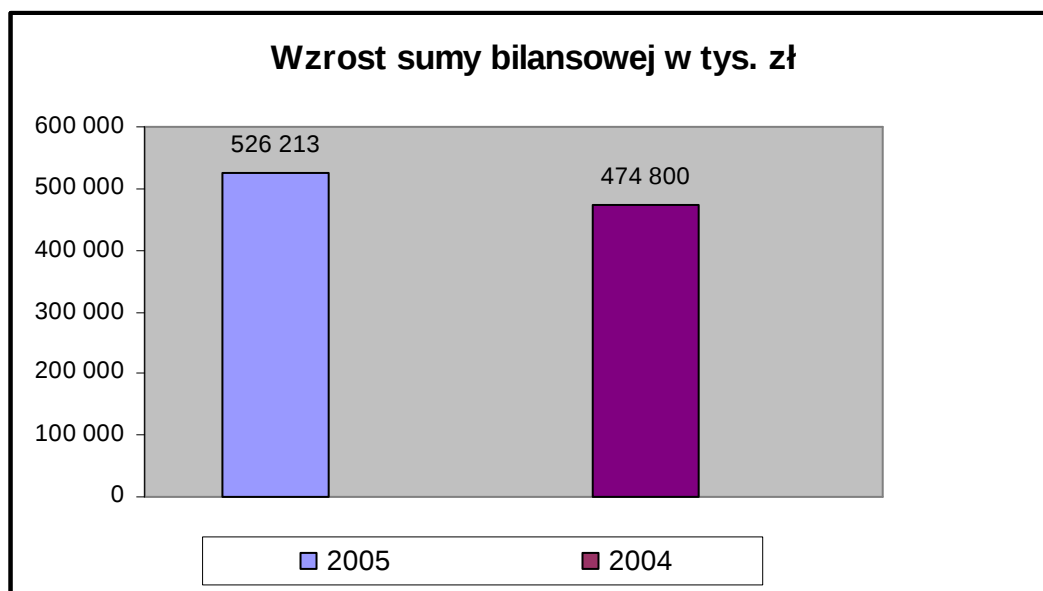
Spółka w roku 2005 osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 62 241 tys. złotych. Pozostałe przychody ukształtowały się na poziomie 14 272 tys. złotych. W wyniku relatywnie niskich kosztów zużycia surowców i materiałów ukształtowanych na poziomie 294 tys. złotych, kosztów amortyzacji i kosztów z tytułu utraty wartości rzeczowego majątku trwałego ukształtowanych na poziomie 5 016 tys. złotych, kosztów usług obcych w wysokości 15 383 tys. złotych oraz pozostałych kosztów w kwocie 28 098 tys. złotych, Spółka wypracowała zysk operacyjny w wysokości 27 721 tys. złotych. Zysk operacyjny był wyższy od uzyskanego w 2004 roku o prawie 9%.

Koszty finansowe, które wyniosły w 2005 roku 25 181 tys. złotych, zdecydowały, że Spółka zamknęła rok obrachunkowy zyskiem brutto w wysokości 2 539 tys. złotych i zyskiem netto 1 228 tys. złotych.

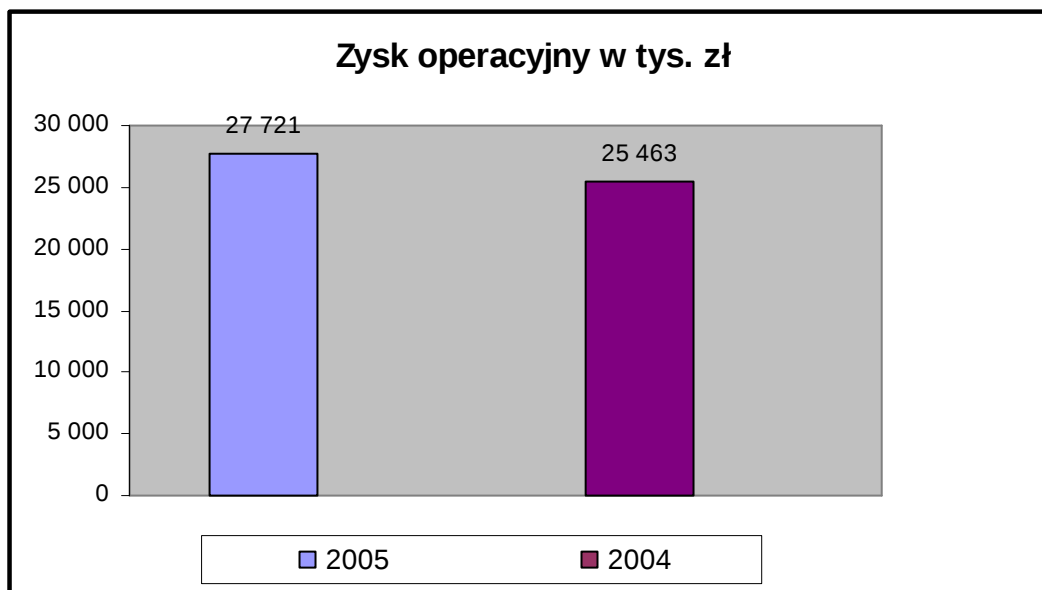
Dochód podatkowy Spółki w 2005 roku wyniósł 22 123 tys. złotych, a podatek dochodowy od osób prawnych 4 203 tys. złotych. Różnice przejściowe pomiędzy wartością bilansową a podatkową aktywów i pasywów spowodowały utworzenie aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 2 892, które zmniejszyło obciążenie podatkowe zysku brutto za 2005 do wysokości 1 311 tys. złotych.

Wyniki finansowe Spółki Volkswagen Leasing Polska w 2004 oraz 2005 roku

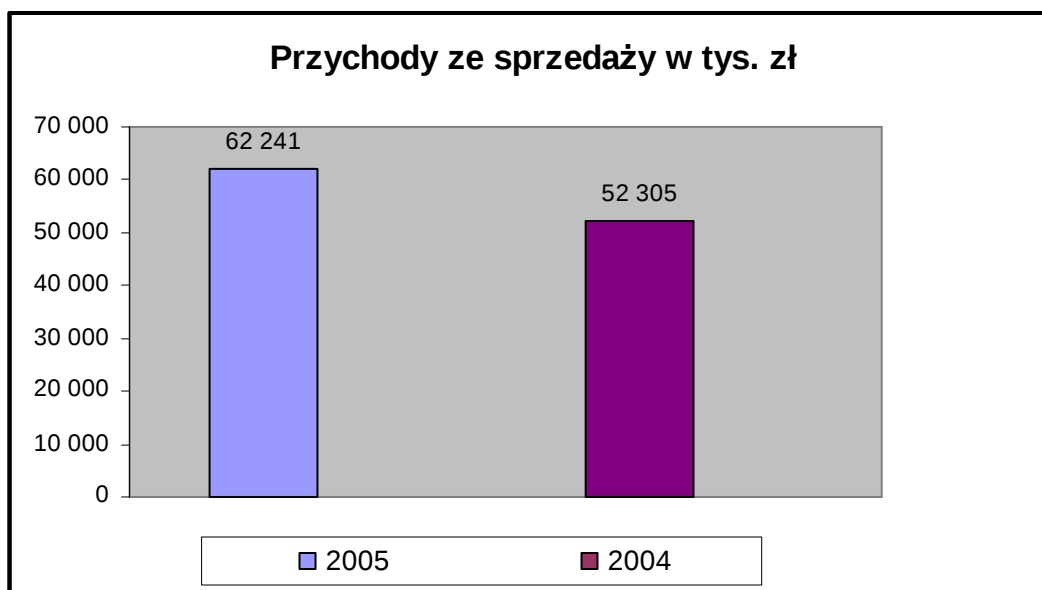
Wykres 1. Wzrost sumy bilansowej



Wykres 2. Zysk operacyjny



Wykres 3. Przychody ze sprzedaży



Źródło: Volkswagen Leasing Polska

4.6. Warunki umowy w firmie Volkswagen Leasing Polska

- **Forma umowy**

Zawarcie, zmiany oraz rozwiązanie umowy leasingu wymagane jest w formie pisemnej pod rygorem nieważności. W formie pisemnej pod rygorem nieważności, powinny być zawierane także wszelkie inne umowy pomiędzy korzystającym a finansującym, które pozostają w związku z umową leasingu. Wymóg ten odnosi się także do wszelkich oświadczeń stron umowy leasingu, składanych w związku z nią.

Finansujący jest uprawniony do wprowadzenia zmian w treści Ogólnych Warunków Umowy Leasingowej, doręczając korzystającemu informację o dokonaniu zmian pod wskazany przez korzystającego adres.

Zmieniona treść Ogólnych Warunków Umowy Leasingowej wiąże strony umowy, chyba że, korzystający nie wypowie umowy w terminie 14 dni od doręczenia zmian treści Ogólnych Warunków Umowy Leasingowej.

- **Przedmiot leasingu**

Przedmiotem umowy jest przekazanie przez finansującego prawa do używania wybranego przez korzystającego przedmiotu leasingu w zamian za umówione opłaty leasingowe.

Finansujący nie odpowiada za wady przedmiotu leasingu ani za wybór warunków gwarancji.

Prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od wartości przedmiotu leasingu w rozumieniu przepisów podatkowych przysługuje finansującemu. Przez cały czas trwania umowy przedmiot leasingu pozostaje własnością finansującego, który ma prawo do kontroli jego stanu oraz sposobu eksploatacji.

Korzystający nie jest upoważniony do ustanawiania na przedmiocie leasingu jakichkolwiek praw jak również zmieniania praw wynikających z niniejszej umowy na rzecz osób trzecich.

- Czas trwania umowy

Czas trwania umowy leasingu rozpoczyna się od momentu uzyskania przez finansującego dowodu rejestracyjnego lub pozwolenia czasowego dla przedmiotu leasingu niezależnie od tego, czy zostanie on w tym dniu przez korzystającego odebrany i kończy się w terminie określonym w umowie.

- Obowiązek informacji

Korzystający jest zobowiązany do rzetelnego informowania finansującego o wszelkich czynnościach prawnych, orzeczeniach oraz faktach mających wpływ na jego sytuację prawną i majątkową. W szczególności korzystający zobowiązany jest do:

1. podania swoich danych osobowych (imię, nazwisko, adres zamieszkania);
2. przedstawienia aktualnych dokumentów stwierdzających prawo do reprezentowania korzystającego;
3. przedstawienia dokumentów dotyczących jego stanu majątkowego, posiadanych ruchomości i nieruchomości, ustanowionych na nich zastawów, hipotek, jak również zawartych umów przewłaszczenia na zabezpieczenie;
4. podania stanu zadłużenia z innych tytułów prawnych oraz informacji o udzielonych poręczeniach, gwarancjach, zaciągniętych w innych bankach kredytach, o przystąpieniu do długu lub przejęciu długu, jak również wszczęciu postępowania egzekucyjnego, otwarciu postępowania układowego albo postępowania upadłościowego dotyczącego jego majątku.

Korzystający zobowiązany jest do niezwłocznego informowania finansującego o wszelkich zmianach dotyczących informacji wcześniej udzielonych finansującemu. Zobowiązany jest także do dostarczania finansującemu w uzgodnionym zakresie sprawozdań i informacji oraz oświadczeń o dochodach w celu rozpoznania jego sytuacji gospodarczej finansowej.

- Odbiór przedmiotu leasingu

Korzystający jest uprawniony do odbioru przedmiotu leasingu od dealera w ustalonym terminie pod warunkiem przedłożenia oryginału polisy ubezpieczeniowej, stanowiącej dowód zawarcia umowy pełnego ubezpieczenia autocasco, od kradzieży przedmiotu leasingu i umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, następstw nieszczęśliwych wypadków.

Odbiór przedmiotu leasingu zostaje potwierdzony protokołem przejęcia pojazdu, podpisanym przez korzystającego dealera. Podpisanie przez korzystającego protokołu odbioru przedmiotu leasingu stanowi dowód przekazania przedmiotu leasingu do używania wraz z dowodem rejestracyjnym i oryginałem dokumentu gwarancyjnego jakości rzeczy.

Z chwilą odbioru przedmiotu wszelkie ryzyko związane z jego używaniem, przypadkową utratą lub uszkodzeniem przechodzi na korzystającego.

W przypadku niemożności ustalenia terminu odbioru, dealer wyznacza korzystającemu 14-dniowy termin do odbioru przedmiotu leasingu. Po bezskutecznym upływie umówionego lub wyznaczonego przez dealera lub finansującego terminu odbioru, jak również po bezskutecznym upływie dodatkowego 7-dniowego terminu wzywającym do odbioru przedmiotu leasingu, finansujący jest uprawniony do wypowiedzenia umowy leasingu ze skutkiem natychmiastowym.

Dealer jest uprawniony do odmowy wydania przedmiotu leasingu tak długo, jak długo korzystający pozostaje w zwłoce z zapłatą jakiejkolwiek zaległej kwoty, wynikającej z zawartej umowy leasingu, w szczególności opłaty wstępnej. W przypadku niezapłacenia tej kwoty w 7-dniowym terminie wyznaczonym w piśmie upominającym finansujący jest uprawniony do wypowiedzenia umowy leasingu.

Wypowiedzenie umowy leasingu z przyczyn wymienionych powyżej powoduje poniesienie przez korzystającego kary umownej wynoszącej 15% ceny przedmiotu leasingu. Postanowienie to nie wyklucza możliwości dochodzenia przez finansującego odszkodowania wyższego od określonej kary umownej.

- Wynagrodzenie finansującego

Wynagrodzenie finansującego składa się z opłaty wstępnej oraz opłat leasingowych płaconych miesięcznie, natomiast terminy płatności opłat leasingowych określone są w harmonogramie załączonym do umowy leasingu. Do wynagrodzenia finansujący dolicza podatek należny VAT.

Finansujący może zmienić wysokość opłat leasingowych w trakcie trwania umowy leasingu z następujących ważnych przyczyn:

- a. zmiany wysokości stawek podatku VAT;
- b. zmiany uregulowań prawnych, podatków lub opłat dotyczących umów leasingu i przedmiotu leasingu, powodujących zmianę warunków świadczenia usług leasingu;
- c. zmiany warunków ubezpieczenia przedmiotu leasingu;
- d. zmiany wysokości stopy WIBOR lub EURIBOR w zależności od waluty w jakiej zawarta została umowa leasingu;
- e. zmiany ceny przedmiotu leasingu, w okresie między zawarciem umowy a jego przekazaniem do używania.

W przypadku podwyższenia opłat leasingowych finansujący musi niezwłocznie poinformować o tym fakcie korzystającego. Korzystający jest zobowiązany do terminowej zapłaty wynagrodzenia.

- **Obciążenia korzystającego**

Dodatkowe świadczenia oraz bieżące koszty związane z przedmiotem leasingu ponosi korzystający. Do świadczeń tych i kosztów zalicza się w szczególności:

- ✓ opłaty związane z ubezpieczeniem,
- ✓ koszty okresowych badań technicznych,
- ✓ koszty koniecznych napraw i konserwacji przedmiotu leasingu,
- ✓ kary i opłaty wynikające z działania korzystającego (np. mandaty za naruszenie przepisów o ruchu drogowym),
- ✓ mandaty za parkowanie
- ✓ opłaty abonamentowe – w przypadku posiadania zamontowanego odbiornika radiowego w przedmiocie leasingu.

W przypadku, gdy przedmiot leasingu objęty jest obowiązkiem zapłaty podatku od środków transportu, finansujący uiszcza należny podatek i obciąża nim korzystającego, wystawiając fakturę z uwzględnieniem należnego podatku VAT.

Nieprzewidywalne koszty poniesione przez finansującego związane z umową i przedmiotem leasingu, w tym np. opłaty upomnień wysyłanych przez finansującego, przechowywanie przedmiotu leasingu, holowania, przerejestrowania, koszty związane z odroczeniem wymagalnych należności lub zmianą warunków umowy, ustanowieniem wymagalnych zabezpieczeń ponosi korzystający w wysokości zgodnej z Tabelą Opłat i Prowizji.

Finansujący natomiast może dokonywać zmian w Tabeli Opłat i Prowizji z ważnej przyczyny polegającej w szczególności na wzroście kosztów dokonywania poszczególnych czynności.

- Naprawy i konserwacja

Korzystający jest zobowiązany do dokonywania na własny koszt wszelkich napraw przedmiotu leasingu rodzących roszczenia odszkodowawcze wobec ubezpieczyciela. W takim przypadku finansujący zobowiązany jest do przelania na rzecz korzystającego przysługujących mu wobec zakładu ubezpieczeń praw odszkodowawczych z tytułu ww. zdarzenia.

W przypadku, gdy korzystający zalega wobec finansującego z zapłatą jakiegokolwiek opłaty leasingowej, finansujący wypłaci korzystającemu otrzymane z zakładu ubezpieczeń odszkodowanie dopiero po dokonaniu rozliczenia zaległości wynikających z umowy leasingu.

Korzystający jest zobowiązany do dokonywania napraw i konserwacji zgodnie z wymogami instrukcji producenta przedmiotu leasingu w autoryzowanych stacjach obsługi dla danej marki.⁶⁶

⁶⁶ <http://www.vwbank.pl>

Zakończenie

Istotną przeszkodą rozwoju leasingu w Polsce był brak regulacji prawnych. Przez 10 lat funkcjonowania leasingu do 2000 roku w Polsce nie było szczegółowych zapisów prawnych w odniesieniu do tej umowy w prawie cywilnym, podatkowym, ubezpieczeniowym, administracyjnym itp. Leasing należał do kategorii umów nienazwanych. Sytuacja ta stwarzała często poważne komplikacje dla podmiotów gospodarczych oferujących usługi leasingowe i chcących skorzystać z leasingu jako formy finansowania inwestycji. Z jednej strony przyczyniała się do istnienia zagrożenia nieświadomego naruszania prawa, a z drugiej strony dawała możliwość do wykorzystywania istniejącego braku dostatecznych uregulowań prawnych, zgodnie z interesem przedsiębiorcy, co z kolei w praktyce narażało Skarb Państwa na straty.

Dopiero wprowadzenie umowy leasingu do Kodeksu cywilnego pozwoliło na polskim gruncie uporządkować jego problematykę oraz ustanowić prawa i obowiązki korzystającego oraz finansującego. Natomiast znowelizowana ustawa o rachunkowości określiła kryteria klasyfikacji umów zawieranych przy leasingu finansowym. Zgodnie z nimi podano warunki jakie muszą być spełnione, aby przedmiot leasingu mógł zostać zaliczony do aktywów korzystającego. W ustawie nie rozróżnia się jednak podziału na leasing finansowy i operacyjny, zaś kryterium podziału wiąże się z prawem do amortyzacji przedmiotu leasingu.

Nie wszystkie jednak operacje leasingowe są ściśle określone w ustawie o rachunkowości, dlatego też należy stosować także wytyczne Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Podsumowując w prawie bilansowym i podatkowym umowy leasingu są klasyfikowane według różnych kryteriów, jako leasing finansowy i operacyjny. Występuje tu zatem kilka wariantów, które przedstawiłam w pracy. Zróznicowany jest także sposób ewidencjonowania operacji księgowych w leasingu operacyjnym i finansowym w księgach finansującego i korzystającego.

Bibliografia

Pozycje książkowe:

1. W.Bień; „Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa”; Difin; Warszawa 2005
2. A. Bukowska-Piestrzyńska, „Leasing – Istota, uwarunkowania, funkcjonowanie” Wyższa Szkoła Finansów i Informatyki prof. Janusza Chechlińskiego, Łódź 2003
3. M. Gmytrasiewicz, K. Szczepański, Leasing w Polsce, Warszawa 1992
4. M. Gołda, Leasing, Difin, Warszawa 2003
5. J. Grzywacz, M. Burżacka-Majcher, „Leasing w przedsiębiorstwie”, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007
6. A. Korczyn „Leasing na nowych zasadach po wprowadzeniu przepisów w Kodeksie cywilnym oraz w ustawach o podatku dochodowym, o VAT i o rachunkowości”; Wydawnictwo Sigma; Skierniewice 2003
7. K. Kruczałak, „Leasing” Wydawnictwo Prawnicze Lex, Sopot 1999
8. E. Modzelewska-Sasin; „Leasing na nowych zasadach; aspekt prawny, podatkowy i księgowy”; Sigma; Skierniewice 2003
9. I.Olchowicz, A.Taczała „Sprawozdawczość finansowa”, Difin, Warszawa 2002
10. J. Ostaszewski; „Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej”; Difin, Warszawa 2003
11. J. Poczbut ; „Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym”; WN PWN; Warszawa 1996
12. R. Rozwałka, M. Ankiewicz „Leasing w praktyce czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu” Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2000
13. W. Sasin; „Nowe zasady leasingu dla przedsiębiorców Aspekt prawny, podatkowy, finansowy po zmianach w Kodeksie cywilnym i innych ustawach” ; Zakład Poligrafii Framax; Skierniewice 2001

14. W. Szewc, S. Zieleń „Leasing w świetle prawa cywilnego i podatkowego”, Difin, Warszawa 2006
15. P. Trybała, „Leasing” Poradnik przedsiębiorcy, PARP, Warszawa 2004
16. M. Turzyński, „Rachunkowość na tle regulacji prawa cywilnego i podatkowego”, Alpha pro, Ostrołęka 2005
17. M. Wieczorek-Fronia, M. Grzybowska, J. Zubrzycki, „Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne” Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2004
18. T. Wyszomirski, Nowe regulacje leasingu, „Vademecum przedsiębiorcy i podatnika”. 2000 r
19. D. Załupka, M. Żyniewicz „Leasing ABC oraz D wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu”, Unimex, Wrocław 1999
20. M. P. Żyrek „Leasing w podatkach i księgowości”, Difin, Warszawa 2002

Akty prawne:

1. MSR nr 17 – Leasing, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, International Accounting Standards Committee, Londyn 2001
2. Kodeks cywilny
3. Ustawa z dnia 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z późn.zm.)
4. Ustawa z dnia 26 lipca 1991r. o podatku dochodowym od osób fizycznych
5. Ustawa z dnia 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych
6. Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r.

Artykuły:

1. M. Turzyński; Inaczej w prawie bilansowym, inaczej w podatkach „Rzeczpospolita”, 11.07.2002

Strony internetowe:

1. <http://www.leasing.org.pl/>
2. <http://www.vwbank.pl/index.php>
3. <http://www.nbp.pl>
4. <http://msp.money.pl>